

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №44 (768)



Полписные индексы:
15138 – для юр. лиц
65138 – для физ. лиц

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 44 (768), ЧЕТВЕРГ, 8 НОЯБРЯ 2018 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
ДРАЙВЕР ПОД
ВОПРОСОМ

04

АКТУАЛЬНО:
ВЫБОРЫ В США:
«СЛОНЫ» ВЫДЕРЖАЛИ
АТАКУ «ОСЛОВ»

07

**КОМПАНИИ
И РЫНКИ:**
ТОП-40 КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА

09



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
«ЗОЛОТЫЕ ГОРЫ»
ИПОТЕКИ

10

* Бриф-новости

Приручение к консалтингу

Европейский банк реконструкции и развития в помощь начинающим предпринимателям выделил около 1 млн евро. Как утверждает аналитик ЕБРР, наиболее эффективной помощью казахстанскому бизнесу является привлечение рекомендованных банком консультантов, которые помогут предпринимателю найти свою нишу. Именно на возмещение затраченных на консультантов средств уйдет львиная доля выделенных банком финансов.

>> 2

Нефть падает, активность растет

Увеличившийся аппетит инвесторов к риску не распространился на сырьевые товары, а сырьевой индекс Bloomberg показывает последовательное снижение в течение четырех недель. Индекс просел на фоне распродаж в отрасли энергетики.

>> 4

В Казахстане появи- лась авиакомпания- лоукостер

Ожидается, что новый перевозчик FlyArystan начнет работать со второй половины 2019 года и будет предлагать авиабилеты, по стоимости вдвое ниже действующих тарифов на рынке внутренних авиаперевозок.

>> 7

Недоверие – побочный банковский продукт

Количество банков второго уровня в Казахстане сократилось. В III квартале 2018 года осталось 28 банков из 32, функционировавших во II квартале. Судный портфель БВУ уменьшился на 2,1%, заметно сократилась доля токсичных кредитов с просрочкой более 90 дней. Отмечена отрицательная динамика движения вкладов населения и юридических лиц.

>> 8

Долг есть, а потерпевших нет

Общение ЕНПФ с должниками фонда часто приводит к казуистическим ситуациям. Последняя из них: фонд потерял на ценных бумагах АО «Имсталькон» 3,8 млрд тенге, но при этом не признан потерпевшей стороной. «Къ» разбирается в тонкостях судебной тяжбы.

>> 10

Сырье на экспорт – деньги на ветер

В рамках проходящей в Алматы агровыставки состоялся круглый стол, посвященный перспективам животноводческой отрасли Казахстана. По мнению директора форсайтинговой компании Ekimtar Айман Турсынхан, заикленность на производстве экспортного сырья не даст прироста доли сельского хозяйства в ВВП.

>> 12

Corteva Agriscience объявила о выходе на казахстанский рынок

На прошлой неделе представители сельскохозяйственного подразделения холдинга DowDuPont – компании Corteva провели встречу с казахстанскими аграриями, чтобы рассказать о планах работы на отечественном рынке.

>> 14

В ожидании Путина: Медведев уехал – вопросы остались

Официально визит председателя правительства РФ Дмитрия Медведева в Казахстан прошел исключительно в дружеской обстановке и при полном взаимопонимании. Вместе с тем отсутствие подробной информации об итогах прошедших в Астане переговоров, как и ряд других нюансов дипломатического характера, дают основания полагать, что во взаимоотношениях между РФ и РК все не так уж и безоблачно.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Второй по счету в этом году визит главы правительства России Дмитрия Медведева в Казахстан прошел в привычно дружеском формате. Как и всегда, это торжественная встреча с улыбками и цветами в аэропорту Астаны, куда поприветствовать дорогого гостя приезжает премьер-министр страны – ныне это Бахытжан Сагинтаев. Далее – кортеж с ветерком по благоустроенным очищенным столичным улицам. Обязательный прием у главы Республики Казахстан, где подтверждается высокий уровень отношений между стратегическими партнерами. Наконец, сам процесс переговоров в рамках официального визита. И все же на этот раз были некоторые нюансы, заметить которые было достаточно сложно из-за огромного потока однообразной информации. Причем как со стороны России, так и Казахстана.

Общими словами

В частности, всеми официальными ресурсами, освещающими ход визита Медведева в Казахстан, было отмечено, что в ходе встречи председателя правительства РФ с премьером РК Сагинтаевым был обсужден широкий круг вопросов. Речь шла о дальнейшем углублении и расширении торгово-экономического, инвестиционного и интеграционного взаимодействия, текущих и перспективных проектах в области топливно-энергетического и транспортно-транзитного комплекса, а также о сотрудничестве в области в сфере высоких техноло-



Эксперты воздерживаются от расширенных комментариев по поводу возможных разногласий между Россией и Казахстаном.

гий и использования космодрома «Байконур». Конкретика? Как раз ее на этот раз практически не было.

Да, из тех же сообщений стало известно, что на переговорах Медведев и Сагинтаев рассматривался вопрос об актуальности создания скоростного грузопассажирского транзитного коридора «Евразия» по направлению Китай – Казахстан – Европа. Но вот к какому соглашению пришли в итоге договаривающиеся стороны, как-то непонятно. Если будет таковой, то когда начнут работать над его созданием? Завтра, послезавтра или через пять лет? Слова же о том, что с его появлением «повысится инвестиционная привлекательность регионов», – это только слова, поскольку это и так очевидно. Аналогичная «петрушка» наблюдается и с темами сотрудничества России и Казахстана в рамках создаваемого Международного финансового

центра «Астана», а также стратегического партнерства и взаимодействия в области космической деятельности. Опять же, только общие слова да отбрасываемые фразы, вроде «на основе двухсторонних договоренностей стороны приступили к модернизации инфраструктуры города Байконур».

Цифры есть, но и вопросы тоже

Впрочем, в ряде информационных сообщений об итогах российско-казахстанских переговоров можно наблюдать и цифры, говорящие о растущем товарообороте между двумя странами. Отмечается, что в период с января по август 2018 года он составил \$11,3 млрд. И это на 8,3% выше, чем за аналогичный период в году прошлом. Здесь же и еще пара жизнеутверждающих информационных, демонстрирующих эталонные отношения между Аста-

ной и Москвой: экспорт из Казахстана за тот же период 2018 года вырос на 13,3%, составив \$3,4 млрд. Естественно, увеличился и валовый приток взаимных прямых инвестиций. За последние 13 лет Россия инвестировала в Казахстан \$13,4 млрд, а Казахстан в российскую экономику – \$4 млрд. «В настоящее время ведется совместная работа с российской стороной по ряду инвестиционных проектов на сумму порядка \$4 млрд в сфере химической/нефтехимической, АПК, машиностроения, металлургии, туризма и легкой промышленности», – подчеркивается в официальных сообщениях, где отмечается, что ныне в Республике Казахстан работают более девяти тысяч юридических лиц с российским участием.

Безусловно, все это важно, все это радует и даже достойно аплодисментов. Но ведь ради констатации этого замечательного во всех отношениях

сотрудничества официального визита целого российского премьера вроде как и не нужно. По идее, достаточно было встречи в Казани первых вице-премьеров обеих стран – Аскара Мамина и Антона Силуанова, которая состоялась 29 октября. Тем более что и основные темы заседания межправительственной комиссии Казахстан – Россия были абсолютно аналогичными. По этой причине можно предположить, что в Астану Дмитрий Медведев прилетел прежде всего для участия в заседании Совета глав правительств государств – участников СНГ, по которому также миллион вопросов. Даже несмотря на то, что, в отличие от казахстанско-российских переговоров, немалая часть из 17 подписанных советом различных соглашений и решений находится в публичном доступе.

7 >>

Не по Европе тубетейка

МВФ дал оценку финансовому сектору и экономике Казахстана

На этой неделе представители Международного валютного фонда представили доклад «Перспективы развития региональной экономики: Кавказ и Центральная Азия». Иностранные эксперты считают, что странам региона понадобится несколько десятилетий, чтобы уровень жизни населения здесь сравнялся с европейским.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

МВФ повысил прогноз роста ВВП Казахстана в 2018 году на 0,5% – до 3,7%. Такой рост будет обеспечен увеличением добычи нефти, активностью в торговом секторе и обрабатывающей промышленности.

«В 2019 году произойдет спад роста ВВП – до 3,1%. Но есть рост в некоторых секторах экономики, который продолжится в среднесрочной перспективе. Существует несколько причин: в РК улучшается инфраструктура (благодаря программе «Нурлы жол» – этот проект оказал поддержку всей экономике), в период рецессии правительство объявило о начале структурных реформ. Чем больше будет подобных усилий, тем лучше будут перспективы экономики РК», – отметил заместитель



директора департамента Ближнего Востока и Средней Азии МВФ Юха Кяхконен.

При этом, по словам иностранного эксперта, темпы повышения качества жизни в странах Центральной Азии и Кавказа медленные, и стандарты жизни населения в регионе еще несколько десятков лет не будут соответствовать европейским.

Представители МВФ акцентировали внимание на самом важном недостатке экономики Казахстана – зависимости от цен на углеводороды.

Фото: Олег СПИВАК

«Конечно, в Казахстане западных параметров достигнут быстрее, но в Азербайджане на это потребуется более двух десятков лет. Что касается стран региона с низким уровнем доходов, то им понадобится около двух десятилетий, чтобы повысить уровень доходов населения», – спрогнозировал заместитель директора департамента Ближнего Востока и Средней Азии МВФ.

Для повышения качества жизни нужно развивать частный сектор, но нередко государство становится ограничивающим фактором среднесрочного роста. Дело в том, что на госкомпании приходится значительная доля экономической активности в регионе Центральной Азии и Кавказа. «Для развития частного сектора необходимы инвестиции, но в последние годы этот показатель опустился до низкого уровня. Необходимо финансировать», – подчеркнул Юха Кяхконен.

Финансовый сектор Казахстана сотрясли перемены, и большая часть из них была связана с закрытием небольших БВУ. Это, а также программа оздоровления банковского сектора, очистка балансов БВУ в купе повлияли на уровень кредитования в стране. «Сейчас понятны причины отъезда лицензий, которые мы провели за последние полтора года. У всех пяти банков было почти 5% активов всей банковской системы страны. В большинстве своем закрытия были связаны с низкими практиками андеррайтинга, низкими практиками кредитования. Кроме того, у многих кредитов конечными бенефициарами были акционеры банков. Это нужно менять», – высказал свою точку зрения заместитель председателя правления НБ РК Олег Смоляков.

2 >>

Приручение к консалтингу

Европейский банк реконструкции и развития намерен оказать помощь начинающим предпринимателям в размере около 1 млн евро. Как утверждает аналитик ЕБРР, наиболее эффективной помощью казахстанскому бизнесу является привлечение рекомендованных банком консультантов, которые помогут предпринимателю найти свою нишу. Именно на возмещение затраченных на консультантов средств уйдет львиная доля выделенных банком финансов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Основной упор в программе финансовой помощи ЕБРР, направленной на развитие предпринимательства в Казахстане, делается на новаторство. В данном случае слову «новаторство» в банке придано широкое значение – от импорта нового, пользующегося большим спросом продукта, которого ранее на местном рынке не было, до предоставления уникальной услуги, способной облегчить жизнь потребителя. Самым ярким примером такой услуги является находящийся на стадии завершения проект виртуально-аптечных полок в одном из фармакологических торговых заведений Астаны.

«Достаточно традиционный бизнес – аптека, но предприниматель решил выйти на конкурентный рынок стоимости с достаточно уникальным для этого рынка подходом – виртуальными полками, – рассказывает аналитик ЕБРР Айымгуль Тулегенова. – Это такое оборудование, которое действует как путеводитель по аптечной продукции: клиент с его помощью, не отвлекая фармацевта и не ожидая очереди, выбирает на дисплее нужный ему продукт, читает инструкцию к нему, узнает цену и дозировку, противопоказания, есть ли он вообще в наличии, наконец. И здесь двойной эффект: клиент перед покупкой получает исчерпывающую информацию о продукте, а у фармацевта сокращается время обслуживания каждого посетителя аптеки», – добавила она.

Появление этой идеи частичного самообслуживания клиента в аптеке, по словам представительницы ЕБРР, является результатом работы с консультантом, изучившим рынок и четко представляющим, какой



услуги на нем нет и как ее можно реализовать.

«Суть консалтинга заключается в том, что предприниматель готов привести на рынок новый продукт или услугу и ему нужно понимание того, насколько это будет рынком востребовано, – поясняет Тулегенова. – Чтобы не промахнуться с этим продуктом, нужно делать маркетинговые исследования. Для всего этого можно нанять внешнего консультанта, который уже знает, как это делается, как оценить эффект в целом. Мы своими грантами мотивируем предпринимателей, чтобы они прибегали к услугам консультантов, которые могут привести какую-то ценность в их бизнес или решить какую-то задачу», – подчеркивает она.

Поддержкой малого и среднего бизнеса в республике ЕБРР занимается с 2001 года, и после 12 лет работы с предпринимателями этого звена специалисты Международной финансовой организации пришли к выводу, что казахстанскому бизнесу для развития зачастую не хватает не столько денег, сколько понимания того, что происходит с тем сегментом рынка, который он пытается освоить. Поэтому была выстроена система грантов, которые выделяются на оплату услуг привлекаемых МСБ консультантов – эти гранты в зависимости от результативности проекта покрывают от 50 до 75% расходов на таких специалистов. При этом Европейский банк сам

Из 1 млн евро выделенного ЕБРР на программу поддержки предпринимательства, освоена четверть. Основная сумма ушла на оплату консультантов.

Фото: shutterstock.com/ESB Professional

участвует в отборе консультантов.

«Наше участие заключается не только в том, чтобы выделять гранты на безвозмездной основе, также мы помогаем отобрать консультантов, поскольку у нас очень большая база консультантов – это и местные, и из ближнего зарубежья: России, Беларуси и Украины, – поясняет Тулегенова. – Также мы помогаем предпринимателю составить техническое задание – это некий паспорт о проекте, куда включается объем работы, условия, график работ, ценообразование. Мы мониторим проект, чтобы он прошел успешно, и через год оцениваем его эффективность. По окончании проекта мы возмещаем эти деньги в виде грантов», – добавляет она.

Пока по программе для начинающих предпринимателей с 2013 года было поддержано 43 предпринимателя на сумму около 266 тыс. евро. При этом потолком расходов донора по этой программе является сумма в 10 тыс. евро, то есть большинству предпринимателей, получивших помощь по данной программе, понадобился гораздо меньший объем финансовых средств. Самым же главным последствием этой программы в ЕБРР считают выработку у предпринимателей понимания важности исследования рынка и предоставляемых этими исследованиями возможностей по дальнейшему расширению бизнеса, на которых участники программы экономить уже не будут.

Не по Европе тубетейка

<< 1

Представитель МВФ поддержал коллегу и рекомендовал казахстанским банкирам как можно быстрее менять бизнес-модели: «Рентабельность активов БВУ показывает, что бизнес-модели банков остаются устаревшими. (...) Казахстанские банки в первую очередь должны поменять бизнес-модель, которая бы основывалась на четких банковских принципах».

К безусловным успехам регулятора иностранные эксперты относят введение режима свободно плавающего обменного курса. Эта мера, по их словам, позволяет Казахстану своевременно абсорбировать внешние шоки, что отражается на росте цен и на уровне жизни казахстанцев. «На 2019 год инфляционный коридор установлен и диапазоне 4–6%. К 2020 году инфляция в Казахстане не будет превышать 4%. Национальный банк РК придерживается принципов последовательности, прозрачности и предсказуемости, так как действия любого центрального банка эффективны только в случае высокого уровня доверия к политике, проводимой регулятором», – поделился представитель регулятора.

Мажилисмены под лупой изучают деятельность главного банка страны, и обвинить их в лояльности оценок сложно, но даже в парламентарии признают положительные отзывы Международного валютного фонда. «Конечно же, можно отметить заметную активность Национального банка в части работы с проблемными заемщиками коммерческих банков. Начался конструктивный диалог, в ходе которого гражданами предлагаются меры по сохранению баланса отношений с БВУ. Многие предложения населения были услышаны регулятором и на сегодня внедряются: это рефинансирование и реструктуризация пенных и валютных ипотечных кредитов, компенсация курсовой разницы на срочных вкладах в тенге физлиц и, конечно же, меры по ограничению максимальной процентной ставки для микрокредитных организаций и прочих ростовщиков», – прокомментировал депутат мажилиса парламентария РК Айкын Коңуров.

Международный валютный фонд не уделяет столько внимания

социальным проектам, как мажилисмены. МВФ сосредоточен на глобальных вещах, поэтому иностранные акцентировали внимание на самом важном недостатке экономики Казахстана – зависимости от цен на углеводороды. «Цены на нефть, без сомнения, будут влиять на казахстанскую экономику, поэтому очень важно, чтобы Казахстан был готов к изменению цен. Нужно использовать благоприятную ситуацию и диверсифицировать ее. Обязательно смотреть на фискальную политику, в случае если цены на нефть упадут. Нужно проводить структурные реформы, что приведет к существенным преимуществам всего населения Казахстана», – рекомендовал заместитель директора департамента Ближнего Востока и Средней Азии МВФ.

Учитывая эти рекомендации, очень важно не просто укреплять банковский сектор, но и развивать рынки капитала, включая рынок ценных бумаг.

Темпы повышения качества жизни в странах Центральной Азии и Кавказа медленнее, и стандарты жизни населения в регионе еще несколько десятилетий не будут соответствовать европейским

Этим летом был принят закон, который вводит риск-ориентированный надзор. Документ начнет работать уже 1 января. «Финансистам надо поменять бизнес-модель банков. Цена любой ошибки – это стоимость акций, стоимость бизнеса. Мы через некоторые надзорные вещи пытаемся стимулировать банки к переменам. Так, мы вводим механизм белль ин. Как НБ мы можем сконвертировать все связанные с акционерами депозиты в капитал. Если мы понимаем, что в этом банке есть практика выдавать кредиты акционерам, то имеем право потребовать от них их депозиты. Кроме того, мы изменим практику займов НБ. Будут введены классификационные группы», – рассказывал подробности Олег Смоляков.

Успешные предприниматели дали бизнес-урок молодым коллегам

В Астане впервые состоялся молодежный бизнес-форум Young Presidents Organization (YPO). На мероприятии успешные бизнесмены рассказали молодым предпринимателям свои истории роста, поделились практическими кейсами и советами по ведению бизнеса в нашей стране.

Мадина МАМЫРХАНОВА

В числе спикеров значились председатель совета директоров BI Group Айдын Рахимбаев, акционер и председатель совета директоров Lancaster Group Берик Каниев, акционер и председатель Наблюдательного совета Altyn Kutan Group Исламбек Салжанов, CEO Globalink Logistics Сидик Хан и издатель Forbes Kazakhstan Арманжан Байтасов, которые рассказали о том, как накопить первоначальный капитал, почему не нужно брать кредиты и в чем залог успеха.

Так, Арманжан Байтасов отметил, что Казахстану нужны новые лица, новые бизнес-лидеры, которые будут строить честный бизнес, проявлять нулевую терпимость к коррупции. Он подчеркнул: деньги не цель, а инструмент сделать наше общество лучше, реализовав различные социальные проекты.

«В Казахстане, в сравнении с соседними странами, создана комфортная среда для ведения бизнеса. У нас невысокие налоги, работают институты развития, есть бизнес-ассоциации, в первую очередь НПП «Атамекен», есть возможность для обучения. Единственной проблемой, с которой сейчас сталкива-



ется бизнес, – финансирование. Но я бы не рекомендовал вам брать кредиты. Лучше находить партнеров», – порекомендовал Байтасов.

В свою очередь председатель Наблюдательного совета Altyn Kutan Group Исламбек Салжанов призвал молодых предпринимателей быть сильными, не бояться конкуренции и провалов.

«В бизнесе будет трудно, но, несмотря на провалы, нужно идти к цели, от неудачи к удаче, к успеху. И помните: самые высокие дивиденды дают инвестиции в знания. Учитесь, читайте книги об успешных бизнесменах, изучайте языки, и в первую очередь

английский язык», – отметил он. Исламбек Салжанов также посоветовал обратить внимание на секторы, в которые пока неохотно идут другие, такие как агропромышленный комплекс, где он реализует часть своих проектов.

Между тем глава строительного холдинга BI Group, мененат проектов «Дом мамы» и IQanat Айдын Рахимбаев уверен: секрет успеха кроется в сильной команде и зрелом лидере, которые смогут создать условия для накопления первоначального капитала. Так как наличие самого капитала еще не гарантия успеха. В этой части он процитировал автора бестсел-

лера «Построенные навечно» Д. Коллинза: «Нужно сначала убедиться, кто в вашей лодке», и подумать, кто в ней должен остаться, а кого нужно выпроводить».

Еще одна рекомендация от Рахимбаева – не искать «легких» и «бесплатных» денег. «Наш первоначальный капитал – это 500 долларов. Они превратились в 500 миллионов долларов, в которые сейчас оценивается компания. Как мы эти 500 миллионов долларов заработали? Мы работали по ночам, выгружая вагоны. Мы копили деньги, пока другие тратили. Потом мы их превратили в пять тысяч долларов, потом в 50 тысяч и так далее. Мотивировал

нас на развитие страх потерять деньги, заработанные тяжелым трудом. Работайте и копите. Именно эти деньги помогут вам встать на ноги, потому что вами будет двигаться страх потерять их», – сказал он.

С ним оказался солидарен акционер и председатель совета директоров Lancaster Group Берик Каниев.

«Деньги – это одно из необходимых, но в то же время недостаточных условий. Деньги могут приходить и уходить, но мотивирующий фактор всегда должен оставаться. Идите шаг за шагом, хвалите людей и мотивируйте их на результат, ставьте цели и никогда не останавливайтесь. Учитесь сами и учите других, изучайте языки, развивайтесь, не почитайте на лаврах, потому что мир вокруг нас меняется очень быстро, надо успевать и опережать эти изменения», – сказал он.

Большой отклик у молодых участников форума вызвал и спич Сидик Хана, управляющего акционера глобальной транспортной сети в Азии Globalink Logistics. Он показал структуру жизненного цикла предпринимательства и акцентировал внимание на партнерстве как одном из путей достижения своих целей в бизнесе.

Напомним, мероприятие подобного масштаба от членов YPO в Казахстане проводится впервые. YPO (Young Presidents Organization) – закрытый международный клуб бизнесменов, имеющий отделения (чаптеры) в каждой стране. Всего в мире насчитывается более 25 тыс. членов клуба в 130 странах. Это успешные владельцы или управляющие бизнесом, а стать участниками этого глобального бизнес-нетворкинга можно лишь с согласия членов организации. В Казахстане

на сегодня в YPO состоят более 10 предпринимателей, с их общего согласия чаптер может пополниться новыми членами.

В работе форума приняли участие свыше 700 молодых людей – владельцы действующих предприятий и стартаперы, студенты и выпускники вузов, чья цель – реализовать свой потенциал в предпринимательстве. Общение со спикерами проходило в неформальной обстановке. Участники форума имели возможность не только выслушать интересные истории гуру бизнеса, но и задать свои вопросы в онлайн-режиме посредством QR-кода.

Гаухар Керимова, руководитель рабочей группы форума, считает его ключевым событием 2018 года: «Это очень важный момент; бизнес-элита Казахстана создает прецедент и инициативу не только с целью мотивировать молодежь, но в конечном счете влиять на формирование конкурентной среды в нашей стране. Бизнес отчетливо понимает: только конкуренция способна сделать рынок живым, привлекательным и интересным для инвестиций. А конкуренция начинается с малого и среднего бизнеса, из которого вырастают новые идеи и будущие лидеры. Когда на одной площадке сразу пять гигантов списка Forbes и все они специально приехали в Астану передать свой опыт начинающим предпринимателям, конечно, такой жест очень ценен. Таков принцип YPO – поддерживать коллег по отрасли и всячески друг другу помогать. Для всех участников форум был бесплатным, и меня впечатлил тот факт, что некоторые участники приехали из других городов Казахстана. Верю, среди них есть лидеры бизнеса, о которых мы услышим в будущем».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altesso Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

Зам. главного редактора:
Игорь КЛЕВШОВ,
i.klevshov@kursiv.kz

Мадина ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Виктор ШЕКУНОВИЧ
Елена ШИРТИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:
Олесь ТРИТЕНКО

Фотограф:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство
в Астане:

г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1,
ВП-80, оф. 203, 2 этаж,
БЦ «На Водрно-зеленом
Бульваре»
Тел. +7 (7172) 28-00-42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Астане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Астане:

Сабир АТАЕК-ЗАДЕ
Асанат СЕРИКБАЕВ
Тел. +7 701 588 91 97,
a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:

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

Руководитель службы по рекламе и PR:

Сабир АТАЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.abqabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Шерхан ШОЛТАНКУРА

Полные 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 «Дэвир»
РК, г. Алматы, ул. Кадьякбаева, 17

Тираж 14 650 экз.

Три года работы команды Акишева в НБ: предварительные итоги

Ко Дню национальной валюты Казахстана «Къ» проанализировал работу команды Данияра Акишева. Он возглавил Нацбанк 2 ноября 2015 года; на тот момент уровень инфляции превышал 10%, а на поддержку курса нацвалюты регулятор тратил триллионы тенге.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Одна из серьезных проблем экономики Казахстана – зависимость от цен на нефть. Данияр Акишев возглавил банк первого уровня в тот момент, когда эта зависимость была обострена до предела. Поддержка курса, несмотря на объявленный режим плавающего обменного курса, не соответствовала требованиям времени. В 2014–2015 годах, после глубокого падения рубля и стоимости нефти, наблюдалось снижение конкурентоспособности казахстанских производителей; балансы бюджета и текущего счета ушли в глубокий дефицит, потеря доверия к тенге привела к усилению девальвационных ожиданий у участников рынка и населения и обострила риски ликвидности.

Свободная валюта – гибкий рынок

«Наиболее важное достижение Национального банка под председательством Данияра Акишева – это реальный переход к режиму плавающего курса тенге и минимизация валютных интервенций. Номинально данный режим начал действовать с августа 2015 года. Тем не менее интервенции продолжали осуществляться. С реальным уходом Национального банка с валютного рынка и началом систематического управления ставками на денежном рынке большинство рисков для производителей, финансовой системы в основном были устранены», – отметил финансовый консультант Расул Рысмамбетов.

Переход на плавающий курс устранил наиболее острые внешнеэкономические дисбалансы, создал условия для стабилизации условий на денежном и валютном рынках, ускорил смещение внутренних цен в пользу производителей, а не экспортеров. «Работа Нацбанка в последние годы претерпела несколько радикальных изменений. Причем в разных аспектах: самой денежно-кредитной политике, обеспечении финансовой стабильности, повышении прозрачности, улучшении коммуникаций. Центральный банк отказался от массивных интервенций на валютном рынке, установил базовую ставку и начал работать в соответствующем процентном канале – рынок увидел правила игры и начал играть по ним. Это неоспоримо», – сделал вывод директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев.

Эксперт утверждает, что неукоснительное следование принципам инфляционного таргетирования открыло возможности для эффективной денежно-кредитной политики, основанной на управлении ставками. Напомним, Нацбанк возобновил установление базовой ставки 2 февраля 2016 года. Тогда она составляла 17% с пределами отклонения плюс/минус 2%. Эта мера позволила полноценно регулировать ценообразование на денежном рынке и стабильно выстраивать кривую доходности. «Введение базовой ставки и регулярная коммуникация обоснования решений дали участникам рынка ориентир



по стоимости фондирования», – объяснил Рамул Рысмамбетов.

Благодаря этой мере уже к середине 2016 года сформировался рынок тенговых инструментов сроком до года. Этому способствовало регулярное размещение Национальным банком краткосрочных нот со сроками обращения до одного года в целях абсорбирования избыточной ликвидности с рынка, так как стабилизация ситуации на валютном рынке и эффективные меры Национального банка по дедолларизации экономики привели к повышению доверия населения и участников рынка к национальной валюте. В результате произошло смещение предпочтений у субъектов экономики от валютных вкладов в сторону тенговых инструментов, что привело к профициту ликвидности в национальной валюте на денежном рынке. Посредством краткосрочных нот регулятор изымал избыточную ликвидность у банков. Что это означает?

В сложной экономической ситуации лишние деньги всегда ведут к раскручиванию инфляции. Напомним, по итогам 2015 года этот показатель составлял 13,6%. Кроме того, избыточная ликвидность увеличивает и валютные риски. Ведь банки привыкли зарабатывать на деньгах, поэтому финансисты могут их вложить в валютный рынок. «Конечная цель Центробанка – чтобы инфляция не выбивалась за установленные таргеты. В октябре 2018 года годовой рост цен был равен 5,3%. Это продемонстрировало, что можно применять другой инструментарий, и этот инструментарий работает.

В последний год все чаще звучат аргументы в пользу координации монетарной и бюджетной политики, и определенная работа уже ведется. На мой взгляд, это архиважное условие эффективной работы всей экономики и финансовой системы. Большинство наиболее сложных вопросов были решены, это колоссальная работа», – высказал свою точку зрения Павел Афанасьев.

Расценка финансового сектора

Стагнация в экономике, существенные проблемы в курсообразовании не могли не отразиться на финансовом секторе. В итоге активно кредитующие в 2012–2014 годах банки показывали сокращение темпов заимствования в 2015–2016 годах. В этот период в ответ на экономические шоки начались глобальные изменения. Финансисты фиксировали снижение деловой и кредитной активности, доходы населения существенно сокращались, а кредитные риски росли. В этих условиях банки сузили заимствование и повысили требования к заемщикам.

По оценке рейтингового агентства Moody's, в середине 2014 года доля NPL, или токсичных кредитов, в судном портфеле БВУ составляла 45%. На 1 октября этого года данный показатель был равен 1 123,7 млрд тенге, или 8,52%. Каким образом регулятор убедил финансистов признать убытки?

По сомнительным займам НБ рассчитал дополнительные провизии, необходимые для покрытия высокого уровня риска. «В зависимости от того, как долго кредит не обслуживается, к стоимости обеспечения применялись определенные понижающие коэффициенты. Чем дольше кредит не обслуживается и остается на балансе, тем больше возникает сомнений в ликвидности обеспечения. Так что я думаю, к числу достижений Национального банка можно отнести сокращение плохих долгов, хотя это условно, так как эти долги сокращались вместе с проблемными банками», – подчеркнул главный научный сотрудник КИСИ Вячеслав Додонов.

Дополнительным фактором снижения токсичного портфеля БВУ стало сокращение количества депозитных организаций. Теперь сектор представлен 28 банками. С совокупные активы здесь составляют 24 538,9 млрд тенге (увеличение с начала

года на 1,6%). Кредитование на конец сентября достигло 12 667,6 млрд тенге. В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма ссуд БВУ приходится на промышленность (доля в общем объеме – 15%), торговлю (13,7%), строительство (6,3%), сельское хозяйство (3,9%) и транспорт (4,6%). «Защитка банковского рынка от накопившихся ошибок – в системе. Отзыв лицензий ряда банков хоть и снизил конкуренцию, однако позволил убрать с рынка токсичные учреждения, что в целом положительно сказалось на общей устойчивости сектора», – подчеркнул Рамул Рысмамбетов.

Снизилась по сравнению с прошлым годом и ставки на займы: юридические лица берут ссуды в тенге под 12,2% (в декабре 2017 года – 13,2%), физические – под 17,6% (19,2%).

В 2015 году объем торгов на фондовом рынке Казахстана впервые достиг уровня 92 трлн тенге. Большую часть этого прироста обеспечила валютная торговая площадка, которая увеличилась за 12 месяцев в два раза. На 1 октября этого года совокупный объем торгов на KASE составил 96,3 трлн тенге. В плюсе были и в первую очередь рынки акций и облигаций. «По рынку ценных бумаг заметна готовность Национального банка прислушаться к проблемам профессиональных участников. Уменьшился прежний уровень глубины надзора и произошел переход от тотальных проверок к пристальному надзору в проблемных зонах рынка», – поделился впечатлениями председатель правления Centras Securities Талгат Камаров.

Рынок страхования страны несколько лет отставал от общемировых тенденций. Участники сектора объяснили это явление несовершенством законодательства. С января 2017 года шло обсуждение нового регулирующего документа. Так, было проведено более 50 рабочих групп, на которых рассматривалось свыше 453 поправок. «Представителями страхового рынка было

внесено более 140 предложений. Нацбанк их принял, в том числе путем согласования компромиссных решений.

Основной вопрос, который затронет интересы миллионов казахстанских автолюбителей, касается перехода с бумажной на электронную форму полиса и возможности заключения договора в онлайн-режиме», – рассказал подробности управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев.

Таким образом, с 1 января 2019 автолюбители смогут заключать договоры через сайт страховой компании, при этом остается возможность заключения договора стандартным способом. Новый закон создает основу для скорейшего внедрения цифровых технологий на страховом рынке. В этом году президент поставил задачу перед Нацбанком внедрить программу льготного ипотечного кредитования «7-20-25». В рекордно короткие сроки была создана Государственная компания «Баспана». На 30 октября структура выдала займов на 31,8 млрд тенге. «Решение жилищной проблемы граждан страны – одна из основных задач власти. Казахстан не первое государство, которое предпринимает реальные действия для решения этого вопроса. Так что к достижениям команды Данияра Акишева можно отнести рост ипотечки и создание компании «Баспана», хотя эти процессы – прежде всего следствие поручений президента. Еще одно явное достижение Нацбанка – резкий рост доходности пенсионных активов ЕНПФ», – подчеркнул главный научный сотрудник КИСИ.

В период с 2016 года Нацбанк увеличил валютную долю портфеля пенсионных активов практически в два раза, с 17% до 31%. Также НБ разработал новую стратегию инвестирования валютной части пенсионных активов, направленную на повышение диверсификации портфеля и увеличение доходности. «С ноября 2017 года пенсионные активы инвестируются в долларские облигации эмитентов развивающихся стран с устойчивыми макроэкономическими показателями, относящимися к Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и Восточной Европе», – рассказала подробности председатель правления ЕНПФ Нурбуби Наурызбаева. В рамках новой стратегии НБ также проводит работу по привлечению зарубежных управляющих компаний для индексного инвестирования части пенсионных активов, номинированных в иностранной валюте, в глобальный индекс акций и индексы облигаций развитых и развивающихся стран. Данный подход позволяет максимально сократить возможность концентрации инвестиций в отдельно взятом финансовом инструменте или одном эмитенте.

Проводимая Нацбанком инвестиционная политика в отношении пенсионных активов показывает свою эффективность, обеспечивая вкладчикам ЕНПФ реальную доходность на их пенсионные накопления. За девять месяцев текущего года реальная доходность по пенсионным активам составила 4,45%. Кроме того, предприняты меры по обеспечению максимальной прозрачности и доступности информации о состоянии пенсионных активов.

За три года Национальный банк сумел развернуть собственную политику в отношении всех финансовых рынков на 180 градусов. Представители надзорного органа говорят, что реформы будут продолжены дальше. Ведь перед сектором и регулятором стоят обязательства перед страной, президентом, международным сообществом.

Пенсия не за горами: как повлиять на собственное будущее

Одним из важных условий развития пенсионной системы и экономики страны является максимальное вовлечение в систему работающего населения. Ведь от регулярности и полноты пенсионных взносов на индивидуальный пенсионный счет зависят размеры пенсионных выплат, в конечном итоге – адекватный размер совокупной пенсии.

Арман БУРХАНОВ

В Казахстане накопительная пенсионная система – давно свершившийся факт. Она функционирует 20 лет, и вопрос об обеспечении собственной старости постепенно из области повышения финансовой грамотности переходит в четкое понимание необходимости накоплений.

Сегодня пенсионная система в Казахстане представлена тремя уровнями. Первый уровень – это базовая и солидарная пенсии, второй, в перспективе самый важный, уровень – обязательные пенсионные взносы в размере 10%, третий, не менее важный компонент, – это добровольные пенсионные взносы.

Учитывая, что солидарная составляющая пенсионной системы постепенно сокращается, с 2020 в стране будет введена условно-накопительная система. Речь

идет о взносах в размере 5% от ежемесячного дохода работника за счет собственных средств работодателя.

Эта мера обеспечит большую финансовую защищенность в старости людей с невысокими доходами, поскольку даже в случае быстрого истощения собственных накоплений выплата пенсии будет осуществляться пожизненно.

Впрочем, такие риски беспокоят не всех пенсионеров. Условно в рамках пенсионного вопроса всех казахстанцев можно разделить на три поколения. Первое – это пенсионеры со стажем, то есть те, кто сейчас получает только базовую и солидарную пенсии. Второе – те, кто является получателем выплат не только из государственного бюджета, но и из Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) за счет собственных пенсионных накоплений и начисленного инвестиционного дохода. К этой категории относятся люди, у которых имеется трудовой стаж до 1998 года, то есть до момента, когда в силу вступил Закон о пенсионном обеспечении от 1997 года и которые продолжают работать и делать 10%-ные отчисления.

И, наконец, третье поколение казахстанцев – это те, у кого нет стажа до 1998 года и чья пенсия в будущем будет состоять только из собственных накоплений и базовой пенсии, которая с июля текущего года зависит от трудово-

го стажа и стажа в накопительной системе.

Соотношение солидарного и накопительного компонентов пенсий с течением времени в силу объективных причин неизбежно меняется. Уже в 2040-х статус пенсионера обретут люди без стажа до 1998 года. То есть для них задача внимательно относиться к собственным накоплениям становится наиболее важной хотя бы потому, что со временем из них и будет складываться их пенсия.

По оценкам ЕНПФ, к 2050 году выплаты из фонда достигнут 50–60% от совокупного объема пенсии, тогда как по итогам 2017 года доля выплат из ЕНПФ составила всего 12%. При этом причины роста доли пенсионных выплат за счет пенсионных накоплений лежат не только в планомерном «сворачивании» солидарной пенсии ввиду естественного сокращения числа людей, имеющих трудовой стаж до 1998 года, но и по причине «созревания» самой накопительной пенсионной системы. Постепенно баланс накоплений на счетах вкладчиков растет, тем самым увеличивается и размер будущих пенсионных выплат.

То, как может выглядеть пенсия, можно рассчитать на сайте ЕНПФ при помощи специального калькулятора. При этом расчет делается сразу по трем возможным сценариям: пессимистичному – в случае, если реальный инвестиционный доход равен 0, а средний

ежегодный рост заработной платы в течение жизненного цикла равен 1%; реалистичному – если все будет идти по плану: реальный инвестиционный доход равен 1%, средний ежегодный рост заработной платы в течение жизненного цикла равен 1,5% и оптимистичному – если ситуация окажется лучше, чем в первых двух вариантах.

К примеру, если рассчитать будущую пенсию условного казахстанца 1966 года рождения, то есть представителя второго поколения, то система учтет, что свою трудовую деятельность он начал в 1987 году, то есть его стаж на момент введения накопительной пенсионной системы составил 11 лет. При этом на пенсию он выйдет в 2029 году, и если его текущие накопления, допустим, уже достигли 5 млн тенге, то прогнозная пенсия по реалистичному сценарию может составить 130 287 тенге. Из них 71 717 тенге – это выплаты из ЕНПФ, 22 062 тенге – базовый компонент и 36 508 тенге – солидарная пенсия.

При этом, конечно, надо учитывать, что расчет прогнозный: пенсия из государственного бюджета – солидарный и базовый компонент – могут меняться, поскольку почти ежегодно производится их индексация относительно величины прожиточного минимума и минимальной заработной платы. Выплаты из ЕНПФ зависят от размера и частоты взносов и инвестиционного дохода, который, в свою

очередь, зависит от рынка ценных бумаг. Впрочем, Национальный банк Республики Казахстан, как управляющий пенсионными активами, традиционно придерживается умеренно-консервативной инвестиционной стратегии, и реалистичный сценарий все-таки наиболее вероятный. Кроме того, существует гарантия сохранности пенсионных накоплений, согласно которой доходность пенсионных накоплений не может быть ниже уровня инфляции.

Это особенно важно для третьего поколения будущих пенсионеров, которые, в отличие от двух предыдущих, могут рассчитывать только на базовый компонент и собственные накопления. К примеру, если человек условно 1981 года рождения выйдет на пенсию в 2044 году с текущими накоплениями 5 млн тенге и заработной платой условно 200 000 тенге, то его совокупная пенсия по реалистичному сценарию составит 152 391 тенге. Учитывая, что выплата солидарной пенсии на него не распространяется, большое значение будет иметь размер и регулярность его пенсионных взносов. Выплаты из ЕНПФ должны составить 124 107 тенге.

Еще одна интересная графа калькулятора ЕНПФ – это размер добровольных выплат.

К примеру, если наш 37-летний казахстанец будет ежемесячно добровольно отчислять в ЕНПФ дополнительные 5% от заработной платы, то будущая прибавка

к пенсии составит 21 445 тенге. Если речь идет о 10% добровольных взносов, то добровольный компонент составит уже 42 890 тенге, а прогнозная ежемесячная пенсия достигнет 195 281 тенге.

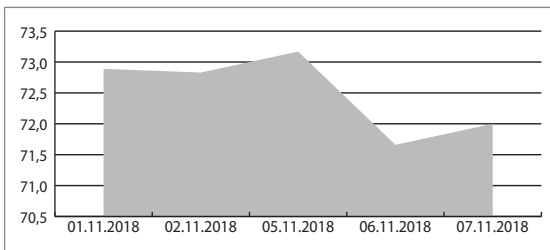
То есть для третьего поколения, которое сейчас находится в самом расцвете сил, планировать собственную пенсию необходимо уже сейчас. И хотя базовый компонент, скорее всего, сохранится на протяжении всей жизни будущего пенсионера, он вряд ли покроет все потребности и будет в лучшем случае выполнять лишь роль необходимого минимума.

Конечно, калькулятор дает только примерную картину, но даже такие расчеты «из любопытства» способны помочь сделать правильные выводы, ведь, чтобы рассчитывать на хорошую пенсию в будущем, нужно проявлять интерес к своему пенсионному счету уже сейчас. Поскольку даже небольшие, но регулярные отчисления способны значительно увеличить размер ежемесячной выплаты из ЕНПФ в будущем.

Кстати, сам ЕНПФ готов профессионально консультировать всех желающих по вопросам создания собственного пенсионного плана. В этом случае вероятно выработать план, который будет учитывать такие критерии, как текущий и ожидаемый доход, а также потребности и предпочтения будущего пенсионера, существенно возрастет.

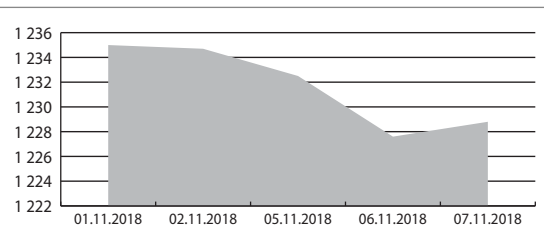
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (01.11 – 07.11)



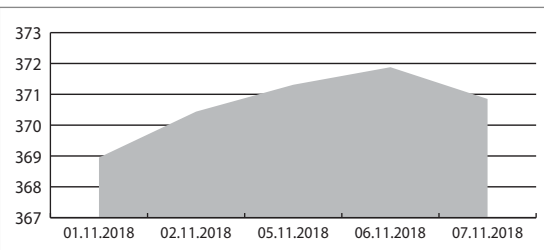
Цены на нефть остаются под давлением, вызванным послаблениями со стороны США для крупнейших потребителей иранской нефти.

GOLD (01.11 – 07.11)



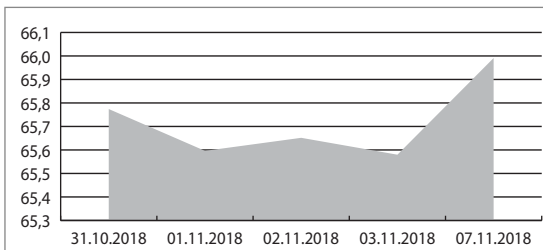
Рост курса доллара в ожидании промежуточных выборов в американский конгресс уронил цены на золото.

USD/KZT (01.11 – 07.11)



Сильная статистика США способствует укреплению доллара к другим валютам и росту ставок.

USD/Rub (01.11 – 07.11)



Укрепление доллара и бегство инвесторов с рынков развивающихся стран негативно влияет на рубль.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Драйвер под вопросом

Анастасия КУДРЯШ,
валютный аналитик
УК FB Asset Management

Победа демократов в палате представителей не только развинула надежду на возврат к глобализму и «старой Америке», но и ограничила потенциал роста доллара. Идея дальнейшего расширения фискального стимула в виде снижения налогов на 10% для среднего класса повисла в воздухе, а ведь именно она могла стать свежим драйвером для индекса USD в 2019 году.

Основное значение итогов промежуточных выборов в США заключается в том, что демократам через несколько лет удалось вернуть большинство в палате представителей. При этом республиканцы сохранили контроль за верхней палатой – сенатом США.

Первоначальная реакция валютного рынка на эту новость проявилась в ослаблении доллара, поскольку потеря большинства республиканцами в нижней палате конгресса означает нарастание противодействия протекционистской политике администрации президента США. Однако надежды игроков на ослабление торгового противостояния между Пекином и Вашингтоном могут не оправдаться. Более того, учитывая характер Дональда Трампа, можно предположить ужесточение риторики, что приведет к новой волне бегства инвесторов от рисков и укреплению доллара. Большую роль сыграет

сегодняшнее заседание ФРС. Только после оглашения его итогов и соответствующей реакции рынков можно будет с уверенностью ответить на давно волнующий трейдеров вопрос: завершится ли период укрепления доллара США, начавшийся в середине апреля текущего года?

Технические сигналы

Техническая картина рынка указывает на вероятность локального усиления американской валюты. Позитивная динамика валютных пар EUR/USD и GBP/USD привела к формированию на часовом таймфрейме дивергенции между локальными максимумами цен и значениями индикатора MACD, что позволяет предположить краткосрочный возврат котировок к значениям конца предыдущей недели: для пары EUR/USD это отметка 1,1400, для пары GBP/USD – 1,3000. Правда, стоит отметить, что на более крупных таймфреймах коррекционные сигналы не наблюдаются. Этот факт указывает именно на локальный характер возможного коррекционного движения.

GBP/USD

Несмотря на продолжающееся повышение котировок пары GBP/USD, на графике, как уже отмечалось, сохраняется коррекционный сигнал – дивергенция между максимумами цен и значениями индикатора MACD. Наличие сигнала предполагает вероятность снижения котировок к зоне поддержки,

расположенной чуть выше отметки 1,3000. Только после сегодняшнего заседания ФРС и публикации данных по ВВП Великобритании за III квартал в пятницу можно будет прийти к окончательному выводу о дальнейшей динамике пары в течение ближайших нескольких недель. Пока ситуация складывается в пользу среднесрочного укрепления британского фунта.

USD/JPY

Техническая картина пары USD/JPY по-прежнему указывает на вероятность начала негативной динамики котировок. На графике USD/JPY (на четырехчасовом таймфрейме) сохраняется дивергенция между локальными максимумами котировок и соответствующими им значениями индикаторов RSI и MACD. Предположительно цены будут колебаться в достаточно узком диапазоне, ограниченном сверху сопротивлением около отметки 113,50. Снизу поддержкой является область максимальных цен 22–23 октября в районе отметки 112,90.

USD/CHF

Итоги промежуточных выборов в конгресс США, приведшие к ослаблению американского доллара, позволили паре USD/CHF начать реализацию коррекционного сигнала – дивергенция между максимумами цен и соответствующими им значениями индикатора MACD. Целью снижения последовательно являются районы 0,9940–0,9970 и 0,9830–0,9850.

Зоны поддержки по-прежнему присутствуют в районах 0,9940–0,9970 и 0,9850–0,9870. Сопротивлением является диапазон 1,0030–1,0050.

USD/CAD

Ослабление доллара после итогов выборов позволило котировкам пары USD/CAD в момент написания обзора тестировать на прочность поддержку, которой является 200-периодическая МА (на часовом таймфрейме), располагающаяся около отметки 1,3100. Вместе с этим прогнозируется, что эта поддержка устоит и цены будут совершать колебания в диапазоне, ограниченном снизу указанной скользящей средней. Сверху котировки ограничены многолетней линией сопротивления. Поддержка находится в районе 1,3100–1,3110. Сопротивление расположено в районе 1,3135–1,3145.

Рубль

Усиление санкционных угроз на российском рынке может затмить на ближайшее время динамику рынка нефти и даже заседание ФРС. Предположительно даже если котировки марки Brent продолжат коррекцию в сторону \$70 за баррель и санкционный фон сохранится нейтральным, ослабление рубля будет достаточно сдержанным и пока ограничится диапазоном 66,0–66,25 рубля. В то же время усиление санкционной риторики может подтолкнуть американскую валюту в сторону 67 рублей без оглядки на рынок нефти и настроения инвесторов на рынках EM.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Нефть падает, активность растет

Увеличившийся аппетит инвесторов к риску не распространился на сырьевые товары, а сырьевой индекс Bloomberg показывает последовательное снижение в течение четырех недель. Индекс просел на фоне распродаж в отрасли энергетики, а также снижения прибыльности в секторе сахара и кофе по результатам выборов в Бразилии.

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

Нефть

По нефти ударила тройная доза негативных новостей, и после резкого выноса цены выше \$80 за баррель несколько недель назад она вернулась в коридор между \$70 и \$80 за баррель, в котором находилась между апрелем и августом. Вероятность прогноза, что нефть марки Brent может достичь \$80 до конца года и цена пойдет выше, на текущей неделе сильно снижена из-за изменений в настроениях, вызванных следующими тремя основными факторами.

Рост добычи в России и США. По сообщению от EIA (Агентство по

энергетической информации) на этой неделе, рост добычи нефти в США в августе составил 3,8%, обновив рекорд в 11,346 млн баррелей в день, что является ошеломляющим ростом, на 2,1 млн баррелей в день, по сравнению с прошлым годом. В то же время Россия заявила, что в октябре добыча составила 11,412 млн баррелей в день, что тоже является рекордом для всего постсоветского периода.

Отчеты Reuters и Bloomberg по добыче ОПЕК за октябрь показывают, что добыча, несмотря на снижение за счет Ирана, достигла максимального уровня с 2016 года. Наиболее значительное увеличение идет за счет Ливии (+170 тыс. баррелей в сутки), Саудовской Аравии (+150 тыс. баррелей в сутки) и ОАЭ (+80 тыс. баррелей в сутки). Добыча в Иране уменьшилась только на 10 тыс. баррелей в сутки и в сумме с мая (начало санкций) стала меньше на 400 тыс. баррелей.

Ожидается, что США предоставят восьми странам, включая Китай и Индию, возможность обхода иранских санкций. Этот ход должен привести к тому, что иранский экспорт будет уменьшен в меньшей степени, чем ожидалось в начале, тем самым балансируя то, что санкции приведут к росту цен на нефть.

В то время как добыча в США растет рекордными темпами, ОПЕК отложила в сторону коллективное соглашение, предусматривающее сдерживание добычи. Это происходит в ответ на угрозу последних нескольких месяцев, что санкции США в отношении Ирана могут спровоцировать рост цен, которые, в свою очередь, относительно быстро приведут к снижению спроса и, как следствие, к еще более низким ценам.

Золото

Ситуация с золотом на текущей неделе постоянно менялась, но в итоге цена за этот период практически не изменилась. Этому предшествовала распродажа в середине недели, когда растущие акции, доллар и доходность по облигациям отправили золото вниз на поиски поддержки. В начале недели были сомнения в способности золота в краткосрочной перспективе двинуться выше после обнаружения факта, что хедж-фонды сократили рекордно «бычий» позиции на 74% всего за две недели. После того как благоприятный эффект от покрытия коротких позиций начал сходить на нет, можно предположить, что золото крайне нуждается в поддержке фундаментальных факторов, чтобы двинуться дальше.

Разворот в долларах, не в последнюю очередь против китайского юаня, вместе со стабильным увеличением активов взаимных фондов, ориентированных на активы в золоте, помог поддержать сильный импульс, который с технической точки зрения обозначил для золота два ключевых уровня в краткосрочной перспективе.

После достижения сопротивления на уровне \$1240 за унцию, после коррекции на 38,2% в апреле и распродажи в августе золото нашло поддержку на уровне \$1211,6 за унцию. Мы подтверждаем свой «бычий» настрой по золоту и полагаем, что поводом для беспочвенности могла быть только более глубокая коррекция ниже уровня \$1192 за унцию.

Более слабый доллар поддержал бы не только золото, учитывая их обратную корреляцию, но и спрос со стороны потребителей на развивающихся рынках и центральных банков, которые пострадали от усиления доллара. Однако промежуточные выборы в США могут определить направление движения доллара и, потенциально, золота. Трейдеры по золоту в настоящее время считают уровни \$1211 и 1243 за унцию знаками для дальнейших маневров.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (01.11 – 07.11)

KASE

рост	узн.	падение	узн.
Fincraft Resources	9,09%	EACT	-6,56%
Газпром	4,46%	KAZ Minerals	-3,45%
POSTPLUM OIL & GAS	3,00%	Банк БТБ	-1,95%
Аэропорт	1,86%	Банк ЦентрКредит	-1,70%
Народный банк	1,46%	Казатомбанк	-0,83%
Казатомбанк	0,71%	КазТрансОйл	-0,64%
Сбербанк	0,56%	Ростелеком	-0,39%
Bank of America	0,25%	Кселл	-0,30%
-	-	-	-

NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
Amgen Zentaris	82,31%	Corvidia Biomedical	-62,63%
AACA Biopharma	53,98%	Adaptis Pharmaceuticals Inc	-30,63%
Adamas	51,22%	Asundel Pharma	-26,44%
Allylto A	51,14%	Amn Biosciences	-26,38%
Accuroay	39,24%	Beigap	-20,77%
Altinity	38,20%	Beigap	-20,77%
Alodax	37,40%	Allicorp	-19,98%
AlfredTV	35,81%	Aduvium Biotech	-18,27%
Acacia Com	34,07%	Checkpoint Therapeutics	-17,81%
angara ADR	30,81%	Achoogen Inc	-17,01%

MCX

рост	узн. %	падение	узн. %
Янтарь	6,25%	M Burogo	-2,86%
Норильский никель	7,18%	Solimar Fin	-2,11%
Сурьмяные руды (руб.)	5,07%	Банк БТБ	-1,37%
Титанит	5,01%	РУСА	-0,41%
НОВАРО	4,98%	ОСК EDC OAO	-0,26%
НОВАТЭК	4,74%	Роснефть	-0,25%
AK MPSCO	4,73%	Мехел	-0,22%
Система	4,43%	НАМК OAO	-0,05%
Северсталь	4,38%	Рурохим	0,14%
Сбербанк	4,23%	ННПТ OAO	0,24%

Euro Stoxx 50

рост	узн. %	падение	узн. %
ING Group	9,15%	Fresenius SE	-5,08%
L'Oréal	8,21%	Deutsche Post	-2,24%
Deutsche Bank	7,25%	WFD Unibail Rodamco	-1,40%
Louis Vuitton	6,28%	Saint Gobain	-1,10%
Volksbanken VZD	5,93%	Imviva	-0,80%
Telefonica	5,48%	Unilever NV DRG	-0,38%
Engie	5,33%	Vinci	-0,25%
Boyer	5,23%	Iberdrola	0,32%
BASF	4,96%	ETI	0,39%
Philips	4,89%	Axa	0,41%

DAX

рост	узн. %	падение	узн. %
Lufthansa	12,56%	Fransua SE	-5,08%
Deutsche Bank	7,25%	WFD Unibail Rodamco	-1,40%
Volksbanken VZD	5,93%	Imviva	-0,80%
ThyssenKrupp	5,28%	Vonovia	-0,31%
Boyer	5,23%	Deutsche Tel.	0,59%
BASF	4,96%	Biersdorf	0,86%
RWE	4,79%	Continental	1,01%
Infineon	4,54%	Domtar	1,09%
Merck	3,10%	WUW	1,17%

BVSP

рост	узн. %	падение	узн. %
COSAN ON TM	11,97%	ESU WARE ON TM	-7,28%
GL PI2	10,81%	SANTANDER BR UNT ED P2	-6,43%
KRTOPI ON TM	10,63%	ULTRAPAR ON TM	-5,21%
Metalurgica Gerdau SA	8,75%	IGUATEMI ON TM	-3,22%
BRASECO ON P1	8,52%	Smiles Fidelidade	-2,14%
Brasileam SA	8,38%	LUAS REVER ON TM	-1,99%
Bradespar SA	7,70%	Lapa Americanas SA	-1,75%
Azucar	7,35%	USMINAS PVA P1	-1,64%
Embraer SA	7,29%	PIV ON TM	-1,63%
Tim Participacoes SA	7,26%	CYRELA REAL ON TM	-1,46%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	узн. %
KASE	-1,75%
Dow Jones	2,36%
FTSE 100	0,97%
NASDAQ	2,33%
Nikkei 225	3,13%
S&P 500	2,08%
Euro Stoxx 50	2,23%
Hong Seng	5,28%
MCX	3,39%
IBOVESPA	3,12%

СЫРЬЕ

	узн. %
Light	-0,27%
Природный газ	-0,67%
Алюминий	-0,05%
Медь	-0,18%
Никель	0,72%
Олово	0,00%
Палладий	-0,56%
Платина	-0,18%
Серебро	-0,12%
Цинк	0,00%

FOREX

	узн. %
Eur/Chf	0,05%
Eur/JPY	0,04%
Eur/Kzt	-0,27%
Eur/Rub	-0,03%
Usd/Usd	0,06%
Usd/Chf	0,11%
Usd/JPY	0,12%
Usd/Kzt	-0,24%
Usd/Rub	0,03%

ИНВЕСТИДЕЯ

Компания – лидер на мировом рынке урана выходит на IPO

В ноябре мировой гигант на рынке урана компания «Казатомпром» выходит на IPO (тикер – KZTPR). Большая часть акций/ГДР будет размещаться на Лондонской фондовой бирже, 5% – на площадке Международного финансового центра «Астана» (МФЦА/АИХ). Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют участвовать в IPO и видят потенциал роста акций в 25%. Диапазон размещения – 4250–5683 тенге, целевая цена – 6100 тенге (\$16,53).

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– АО «Национальная Атомная Компания «Казатомпром» – это национальный оператор по раз-



Фото: kursiv.kz

ведке, добыче и переработке урана и дальнейшей его реализации на мировых рынках. Является крупнейшим производителем урана в мире с 20%-й долей рынка. Также компания производит концентрат редкоземельных металлов (бериллий, тантал и ниобий) и имеет несколько дочерних и ассоциированных непрофильных компаний, часть которых будет реализована к концу 2018 года.

Основными активами компании являются урановые месторожде-

ния в количестве 13 штук, 12 из которых находятся в Центральном и Южном Казахстане. К концу 2018 года в 12 из 13 активов у компании будет как минимум 49%-я доля участия. Также три месторождения находятся на стадии детальной разведки. Компания составляет 20% от мирового предложения урана и является лидером рынка.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок в будущем?

– Компания в 2017 году произвела 12 тыс. тонн урана, сокращая продажи для поддержания цен на уран. Тем не менее в ближайшие три года компания планирует увеличить добычу на 37% от уровня 2017 года, до 16,5 тыс. тонн. К тому же после активного пополнения запасов урана компания намерена продать большую часть складских запасов, что принесет ей дополнительные денежные потоки.

У «Казатомпрома» самые низкие операционные затраты в мире – \$12,2/фунт. В данную сумму входят расходы по добыче, переработке, транспортировке, налогам и прочим статьям. Это возможно благодаря геологии казахстанских месторождений, на которых можно применять метод подземного скважинного выщелачивания, который существенно дешевле шахтового или карьерного метода.

Постепенное уменьшение доли долгосрочных контрактов с более

высокой фиксированной ценой поставки урана и снижение «вторичного предложения» могут вызвать дефицит урана в долгосрочной перспективе. К тому же перспективы атомной энергетики, спрос на которую растет в Китае и Индии, могут дополнительно подстегнуть цены на уран. КНР на данный момент имеет 45 ядерных реакторов, строит еще 13 реакторов и запланировала строительство еще 43 реакторов в ближайшем будущем.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Если учесть, что на выручку компании последние годы влияли такие разносторонние факторы, как состояние рынка урана, снижение объемов продажи урана, девальвация тенге и крупная реструктуризация активов компании, то почти невозможно определить эффект тренда по росту выручки и эффективности деятельности. Так,

«Казатомпром» снижал продажи урановой продукции в натуральном выражении при падении цен, что двигало выручку вниз.

Однако в тенговом выражении девальвация тенге к доллару более чем в 2 раза с 2014 года нивелировала это падение. К тому же продажа активов, особенно Мангистауского атомно-энергетического комбината в 2018 году, чья доля в выручке в 2017 году составляла целых 17%, значительно повлияла на объем выручки в первом полугодии 2018 года.

«Казатомпром» имеет стабильный свободный денежный поток в среднем 50 млрд тенге за последние четыре года, за счет которых было выплачено 215 млрд дивидендов. Реструктуризация непрофильных активов перед IPO, скорее всего, увеличит маржинальность операции и позволит компании оптимизировать управленческие процессы и сосредоточить усилия на ядерной энергетике.

Санжар Кеттебеков: «Стартап не может быть локальным и предлагать решения исключительно для казахстанского рынка»

Стартапы, которые предлагают решения только для одной отрасли, не имеют права на жизнь. И лишь один из десяти стартапов превращается в серьезную компанию. О том, как в Казахстане развиваются стартап-проекты и зачем бизнесу нужно учиться интегрировать их в свои модели, рассказал генеральный директор АКФ «ПИТ» Санжар Кеттебеков.

Ольга КУДРЯШОВА

— Не так давно на площадке Tech Garden в IT-квартале корпорациям были презентованы 27 проектов, участвующих в Start Up Kazakhstan. В каких отраслях работают эти стартапы?

— Мы рассматриваем не столько отрасли, сколько сами технологии. Одна и та же технология может использоваться в нескольких отраслях. Например, технологии «интернета вещей» подходят как для приложений по «умному» городу, так и для цифровизации промышленности. Направлений достаточно много — от традиционных секторов, таких как горно-металлургический (ГМК) и нефтегазовый комплекс, до новой — энергетики, логистики, машиностроения и т. д. Так, в промышленном секторе есть решения по ГМК, нефтехимии и зеленым технологиям. Также имеются решения в области техники безопасности труда. Это серьезная проблема не только для ГМК, но и для всех отраслей, где используются большие агрегаты. Другими словами, предпочтительней стартапы, предусматривающие возможности внедрения в нескольких отраслях, а не сфокусированные на решении одной задачи в конкретной области.

— На презентации проектов присутствовал целый ряд крупных компаний из разных секторов; имеются ли уже конкретные договоренности?

— Многие корпорации уже пристально присматриваются к стартапам. Мы выступаем той площадкой, где корпорации могут эффективно взаимодействовать со стартапами. Сейчас наиболее активно со стартапами работают недропользователи. В течение немногим более двух лет профинансировано 87 проектов инновационного кластера. В основном это малый и средний бизнес, который выполняет решения для недропользователей — от цифровизации до работ по экологии, оценке запасов, базам данных и т. д.

— Вами проводилась программа корпоративных инноваций в Кремниевой долине в США. Какие планы у компаний, которые участвовали в ней, есть ли намерения сотрудничать со стартапами?

— Да, именно с этой целью представители корпораций ездили в Кремниевую долину. То есть чтобы понять, как можно работать со стартапами и интегрировать их в свои бизнес-модели. Такие проекты структурированы на Западе, где крупные корпорации уже больше десятилетия платномерно работают со стартапами. Выстроены фундаментальные процессы интеграции стартапов в индустрию. Как правило, все начинается с инвестиций через корпоративные венчурные фонды. На следующем этапе корпорации создают свои акселераторы и инкубаторы, где из решений стартапов формируются уже конкретные продукты для последующей интеграции в бизнес.

Выездная программа корпоративных инноваций была разработана в партнерстве с американской компанией Rosket Spruce, которая обладает большим опытом в этом направлении. Их клиентами являются порядка 100 крупнейших корпораций из списка Fortune-1000, которые тесно сотрудничают со стартапами и привлекают их технологии. Дело в том, что встроить стартап в существующую бизнес-модель крупной компании является довольно сложной задачей. Зачастую команда стартапа не знает всех бизнес-процессов корпорации, поэтому необходимы работы по адаптации их решений под стандарты и требования конкретного предприятия.

— И какой выход из положения?

— Как правило, у корпораций два пути внедрения инноваций: разработка решений в собственных корпоративных лабораториях либо приобретение готовых решений стартапов. Но в большинстве своем корпорации идут вторым путем. Это касается и ведущих компаний мира, таких как Google, который к данному моменту выкупил порядка 190 стартапов.

Как я уже говорил, для покупки стартапа корпорации создают венчурные фонды. Это позволяет входить в долю стартапа на ранних стадиях. Далее, если решение стартапа хорошо развивается, в проект вкладываются дополнительные сред-



С. Кеттебеков: «Такие программы, как Startup Kazakhstan, направлены именно на то, чтобы сформировать в Казахстане критическую массу высокотехнологичных компаний».

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

У корпораций два пути внедрения инноваций: разработка решений в собственных корпоративных лабораториях либо приобретение готовых решений стартапов. Но в большинстве своем корпорации идут вторым путем. Это касается и ведущих компаний мира, таких как Google, который к данному моменту выкупил порядка 190 стартапов

только на казахстанском рынке, но и в рамках Евразийского союза. Ее целью является увеличение экспортного потенциала за счет внедрения инновационных решений. В числе участников — компании из добывающего, финансового, телекоммуникационного и других секторов, которые сегодня составляют основной костяк ВВП страны.

— Одна из задач Tech Garden — это создание отраслевых лабораторий и центров компетенций. Скажите, есть ли уже результаты?

— Зачастую корпорации создают собственные тестовые платформы для интеграции новых решений. Здесь мы как государственный фонд помогаем корпорациям и создаем такие платформы в партнерстве с транснациональными корпорациями и компаниями, которые обладают прорывными технологиями. На условиях паритетного финансирования создаются центры компетенций, где разрабатываются, тестируются и внедряются новые технологии. Это платформы, через которые молодые компании предоставляют свои решения корпорациям. Таким образом, стартапу не нужно самостоятельно договариваться с недропользователями — это происходит через платформу, в которую недропользователи уже интегрированы.

Одна из успешных историй — это наше совместное предприятие с компанией Intelli Sense из Великобритании. В рамках этого центра в реальном времени принимаются и обрабатываются живые данные с месторождений. За счет применения искусственного интеллекта, анализа больших данных предоставляются непрерывные рекомендации по оптимизации процессов. Первоначально мы выбрали партнера с фокусом на горно-металлургический комплекс, но с помощью стартапов расширяем платформу для нефтегазового комплекса, логистики, машиностроения и энергетики. Данный процесс расширения платформы осуществляется за счет привлечения качественных стартапов, поставщиком которых служит программа акселерации Startup Kazakhstan.

— Сколько проектов поддержано в рамках акселерации?

— Программу Startup Kazakhstan мы запустили в конце прошлого года при поддержке правительства РК. Сейчас, с учетом второго набора, у нас насчитывается 75–76

проектов. Это довольно серьезная цифра. Часть проектов уже привлекла инвестиции, а оценочная стоимость некоторых из них достигает \$20 млн.

Как видите, мы стараемся подходить ко всем задачам системно. С одной стороны, готовим корпорации к работе со стартапами. С другой стороны, учим стартапы привлекать капитал, структурировать бизнес-план, юридические аспекты и помогаем интегрироваться в цепочки поставщиков крупных корпораций.

Благодаря партнерству с ведущими инновационными центрами удалось наладить хорошую воронку стартапов. В этом году мы получили около 1000 заявок от состоявшихся стартапов из стран СНГ и ближнего зарубежья. В будущем этот поток будет направлен в Astana HUB. Это Международный технопарк IT-стартапов, который запускается в Астане по поручению главы государства. Это важный проект, который призван стать источником инноваций и технологических решений для цифровизации всей экономики.

— Если говорить отдельно об IT-квартале, то с момента его запуска уже прошло более года. Каких результатов удалось достичь за это время? То есть сколько компаний пришло на площадку, с каким сложностями сталкиваются те или иные проекты?

— Мы запустились год назад. Проект осуществлен практически без затрат. Как фонд мы стали якорным резидентом. Посредством наших мероприятий стала образовываться необходимая экосистема, и компании сами стали приходить сюда. Сегодня он полностью заполнен, преимущественно IT-компаниями. Важную роль сыграл и тот фактор, что зачастую стартапы расцениваются компаниями в качестве источника квалифицированных кадров. Ребята проходят очень серьезную школу, поэтому они востребованы. Большинство из них местные, но мы также пытаемся экспортировать специалистов из России, Украины, Беларуси.

Зачастую стартапы расцениваются компаниями в качестве источника квалифицированных кадров. Ребята проходят очень серьезную школу, поэтому они востребованы. Большинство из них местные, но мы также пытаемся экспортировать специалистов из России, Украины, Беларуси

— Прошлой осенью вы также управляли компанией СЭЗ «ПИТ» на стажировку в Кремниевой долине в США. Где сейчас работают эти проекты?

— Да, это были компании — участники СЭЗ «ПИТ». Большинство из них — это малый и средний бизнес. По результатам той акселерации сегодня одна компания работает уже на рынке США, предоставляя продукты в финансовом секторе. В Казахстане она также успешно сотрудничает с рядом банков второго уровня. Еще одна компания предлагает свои решения за пределами Казахстана, в том числе в Российской Федерации, — это решение по технологии «интернета вещей». Также сегодня данная компания проходит тесты с нашим нацио-

нальным телекоммуникационным оператором.

— Известно, что в IT-области компетенции играют ключевую роль, и ранее озвучивались мнения о том, что казахстанские специалисты пока не могут конкурировать с коллегами из России, Беларуси, Украины и т. д. Насколько это справедливо сейчас; действительно ли нашим ребятам до сих пор не хватает знаний или профессионализма?

— По отдельным специалистам тяжело судить. Но если оценивать по качеству стартапов, то мы наблюдаем ошутимый рост из года в год. Если три года назад мы думали, стоит ли вообще делать ставку на стартапы, то сегодня можем сказать однозначное «да». Многие стартапы уже обладают необходимыми для работы с корпорациями знаниями и компетенциями. Это мировая тенденция. Стартапов становится больше, качество повсюду растет. В ряде стран МСБ занимает более серьезную долю в ВВП, но мы тоже постепенно догоняем. Такие программы, как Startup Kazakhstan, направлены именно на то, чтобы сформировать в Казахстане критическую массу высокотехнологичных компаний.

Доступность технологий, которые распространяются практически в геометрической прогрессии, также оказывает положительное влияние на данный тренд. Решения, на которые раньше тратились миллионы долларов, сегодня уже стоят в десятки и сотни раз меньше. Пожалуй, доступность базовых технологий — это основной драйвер роста компетенций. Но также важен и спрос, который способствует самообразованию.

Если говорить о качестве образования, сегодня востребованным специалистам зачастую приходится переучиваться и обучаться новым технологиям, которые появляются на рынке. Образовательные программы не успевают за стремительными темпами роста новых технологий. И здесь Казахстан не уникален — схожая ситуация происходит на всех рынках. Сегодня готовых IT-специалистов, которые только закончили высшее учебное заведение, практически не бывает. Пока человек не поработает в реальном секторе, он не станет IT-специалистом. Люди этой профессии постоянно учатся, раз в полтора–два года обязательно проходят определенные курсы. Как только появляется новая технология в твоей нише, необходимо обучиться ей, чтобы оставаться востребованным на рынке.

— Насколько конкурентны казахстанские стартапы по сравнению со всем остальным миром?

— На мой взгляд, сегодня рынок стартапов можно разделить по экосистемам. В КНР есть своя экосистема, в Сингапуре она другая, но тоже является одной из самых сильных. Дубай, Москва, Берлин, Лондон, Кремниевая долина — это все разные экосистемы, но привлекательные для стартапов из самых разных стран. Стартап не может быть локальным и делать решения, скажем, исключительно для казахстанского рынка. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, нужно выходить как минимум на рынки соседних стран. Следовательно, стартапы хотят работать и развиваться в лучших местах. По-

Санжар КЕТТЕБЕКОВ,
Генеральный директор Автономного кластерного фонда Tech Garden (АКФ Tech Garden)

Образование:
1990–1994 — КазНТУ, «Машиностроение» (бакалавриат).
1994–1997 — Penn State University — «Промышленная инженерия» (bachelor of science).
1997–2004 — Penn State University — «Искусственный интеллект», «Человеко-компьютерное взаимодействие» (PhD).

2004–2005 — Massachusetts Institute of Technology — приглашенный ученый.

Опыт работы:
С 2015 года возглавляет Автономный кластерный фонд, который является управляющим органом инновационного кластера Tech Garden.

Основатель технологического инкубатора Segment Interactive, специализирующегося на технологиях монетизации медиа- и онлайн-коммерции.

До основания Segment Interactive возглавлял информационную архитектуру корпорации Tribune.

Работа в глобальном IT-консалтинге с компаниями из списка Fortune 500, а также разработка поисковых интерфейсов для Yahoo! и систем антикризисного управления для Нью-Йоркского транспортного агентства.

Защитил докторскую степень по профилю «Промышленная инженерия» в Пенсильванском государственном университете, является бывшим научным сотрудником лаборатории Искусственного интеллекта при Массачусетском технологическом институте. Имеет патент США, работал над самым большим проектом в истории по искусственному интеллекту.

Является действующим рецензентом по линии ACM SigCHI и IEEE Computer Society и автором ряда публикаций, в том числе главы в Беркширской энциклопедии (Human-Computer Interaction).

этому Казахстану важно выстраивать собственную экосистему, как для привлечения зарубежных, так и для удержания отечественных специалистов.

— Привлекаете ли вы зарубежных стартапы?

— Естественно, очень большой поток идет с Российской Федерации и стран СНГ. Мы рассматриваем около 1000 зарубежных проектов в год, большинство которых из Российской Федерации. Также большой поток идет из Восточной Европы, немного из Центральной Азии, ОАЭ и др. В основном это проекты, которые знают нашу экономику и хотят работать на нашем рынке. В первую очередь им интересны базовые сектора экономики. В этом плане Казахстан является уникальной площадкой, где можно тестировать новые технологии и бизнес-процессы.

— Иногда программы стартапов в Казахстане подвергают сомнениям. На ваш взгляд, есть ли будущее у этой группы бизнеса в Казахстане?

— Сегодня Казахстан попал на общемировую карту стартап-экосистем, в частности благодаря реализации программы Startup Kazakhstan. Значительный вклад внесут такие значимые проекты, как Astana HUB и МФЦА, который является магнитом для притяжения новых финансовых технологий. Стартапы постепенно превращаются в индустрию. Сегодня уже имеется ряд акселераторов, но нужно много работать, чтобы качество проектов соответствовало международным стандартам. В этом вопросе важное значение имеют венчурные фонды, о которых я ранее упоминал. Пока мы видим частные инвестиции, не структурированные в венчурный фонд. Активный бизнес-ангелов растет, но примеров институционального инвестирования в стартапы пока нет.

— Имеется ли законодательство для создания венчурных фондов в Казахстане?

— Да, соответствующий закон был подписан этим летом. Главное — признается тот факт, что не все проекты могут быть стопроцентно успешны. Сегодня все еще преобладает мнение, что любой проинвестированный проект должен быть успешным, то есть у него нет права на ошибку. А для стартапов необходим более портфельный подход. В этом случае оцениваются результаты не одного конкретного проекта, а общая стоимость всех стартапов. Как правило, стоимость стартапов, успешно дошедших до цели, перекрывает общую сумму вложенных инвестиций.

— Напоследок хотелось бы уточнить, все-таки, какие проекты будут более востребованы в ближайшем, скажем, пять лет?

— Все, что связано с цифровыми технологиями во всех отраслях, — это «интернет вещей», технологии блокчейн, искусственный интеллект, а также технологии, связанные с новыми материалами, несмотря на их капиталоемкость.

АКЦЕНТ

Глаголом жечь сердца людей

Власти Казахстана активно взялись за исполнение послания президента «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни»

Середина осени в этом году ознаменовалась очередным Посланием президента народу Казахстана. Похоже, практика обращений главы государства вновь вошла в свой прежний формат: осенью, перед принятием бюджета, президент выступает с инициативами по стратегическому планированию развития экономики и жизни государства. Между тем на местах власти взялись за реализацию инициатив президента Нурсултана Назарбаева.

Алем МАКСУДОВ

На этот раз, озвучив 5 октября основные вызовы и достижения Казахстана, президент страны напомнил, что за прошедшие годы нам удалось сформировать прочные экономические основы. «В страну были привлечены прямые иностранные инвестиции в объеме \$300 млрд. Развивается МСБ, составляющий основу процветания экономики. В рейтинге ведения бизнеса Всемирного банка Казахстан поднялся на 36-е место среди 190 стран. Мы своевременно реагировали на внешние вызовы и были готовы к ним. В связи с этим я выдвигал необходимые программные инициативы по модернизации страны. Их реализация стала основным фактором успешного развития», – отметил Нурсултан Назарбаев.

Он также подчеркнул, что «залогом успешности государства становится развитие главного богатства – человека». Этот ключевой посыл главы государства отражает социальную направленность всего послания, определяет важнейшие стратегические задачи и ставит приоритеты в деятельности всех государственных органов и компаний. Главными пунктами в обращении Нурсултана Назарбаева являются вопросы качества и доступности образования, здравоохранения, жилья, комфортной и безопасной жизни.

Итак, перед правительством были поставлены три важные задачи: повышение минимальной заработной платы, улучшение качества жизни и создание комфортной среды для проживания. О том, как будут реализовываться эти задачи, рассказал в ходе заседания правительства РК, состоявшегося 5 октября в Укмет уй, где члены кабинета рассмотрели вопросы исполнения послания президента «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни», министр национальной экономики Казахстана Тимур Сулейменов.

По его словам, в числе самых важных мер – повышение размера минимальной заработной платы. Кроме того, чтобы решить вопросы в сфере коммунальных услуг, регулирования естественных монополий, тарифообразования и расходования собранных от потребителей средств, в целях обеспечения прозрачности в данных направлениях в законодательство будут внесены изменения. Напомним, президент дал лишь три месяца профильным ведомствам и министерствам для того, чтобы разобраться в данных вопросах и реформировать работу антимонопольного комитета. «Надо в трехмесячный срок разобраться в этом вопросе, реформировать работу антимонопольного ведомства, усилить функции и доложить людям, какие меры приняты, чтобы не было безобразий в ЖКХ», – сказал, в частности, президент страны.

Что касается работы бизнеса, то, по словам г-на Сулейменова, программа «Дорожная карта бизнеса» будет продолжена до 2020–2025 года. Также будет принята госпрограмма индустриально-инновационного развития до 2025 года.

По второй задаче – улучшение качества жизни – Тимур Сулейменов сообщил, что предусмотрены 22 мероприятия. В частности, в сфере образования меры будут направлены на повышение качества обучения. Для стимулирования учителей и работников дошкольных организаций в 2019 году будет разработан закон «О статусе педагога», который должен освободить учителей от лишней нагрузки, оградить от непредвиденных проверок, несвойственных функций. «На учителей взваливают все, что угодно. Выборы проводят – учителя, агитацию ведут учителя, что-нибудь надо сделать – это учителя. За это никто не платит им. Надо их освободить, они должны готовиться к урокам, работать положенное время», – отмечал Н. Назарбаев.

В сфере здравоохранения новшества также будут направлены на повышение качества медицинских услуг. «В Астане будет начато строительство национального онкологического центра, оснащенного самым современным оборудованием. Для защиты населения от некачественных и опасных для здоровья и жизни товаров и услуг будет создан



комитет по контролю качества и безопасности товаров и услуг», – сообщил Тимур Сулейменов.

Кроме того, по его словам, для формирования рациональной территориальной организации страны будет принята прогнозная схема территориально-пространственного развития страны до 2030 года. Для качественной реализации прогнозной схемы в 2019 году будет принята программа развития регионов до 2025 года с указанием конкретных мероприятий, проектов и объемов финансирования.

Трансформация госорганов

Между тем на заседании правительства руководитель администрации президента РК Асет Исекешев напомнил, что на контроле у президента также остаются важные для людей вопросы подготовки к зиме, уборочной кампании, обоснованного роста цен на продукты питания, уголь и другие вопросы самочувствия казахстанцев, которые отражаются на общественно-политической ситуации.

С 01.01.2019 размер минимальной заработной платы увеличится до 42,5 тыс. тенге, с исключением привязки к размеру прожиточного минимума. На реализацию данной инициативы из бюджета будет направлено 96,3 млрд тенге ежегодно, в том числе 85,8 млрд тенге непосредственно для повышения зарплат 275 тыс. гражданских служащих

Кроме того, как отмечал Асет Исекешев, выступая с лекцией на открытии семинара-тренинга «Трансформационное лидерство в условиях меняющегося мира», в послании «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» глава государства Нурсултан Назарбаев поставил задачу кардинального повышения эффективности государственных органов всех уровней для формирования госаппарата, ориентированного на потребности и повышение благосостояния казахстанцев. В этой связи, считает руководитель администрации президента, весьма важно четкое целеполагание, переход от стратегического планирования к стратегическому менеджменту с внедрением проектного подхода в госуправлении.

«Форма и содержание послания, а также поставленные в нем задачи диктуют необходимость применять новые методы управления, выработать действенные реформ. Поэтому государственным органам необходимо повышать эффективность в работе, которая в скором времени будет контролироваться новой системой мониторинга и оценки хода реформ», – сказал Асет Исекешев.

Не остается в стороне и президентская партия «Нур Отан», которая, по словам ее председателя Маулена Ашимбаева, взяла на себя функцию обеспечения системы сбора актуальной информации, касающейся исполнения Послания президента Нурсултана Назарбаева народу Казахстана. «Это, конечно, очень большая, обширная тема. Я тезисно скажу, что мы сегодня прорабатываем механизм создания определенной системы, в рамках которой бы поступала информация со стороны госорганов, НПО, регионов, заинтересованных лиц. Мы обеспечиваем систему сбора информации о том, как реализуется послание и те положения, которые особенно актуальны в центре и на местах», – отметил г-н Ашимбаев, в ходе своего выступления в дискуссионном клубе NurOtanTrends.

Кроме того, партии намерены наладить более тесное сотрудничество депутатов с представителями неправительственных организаций и общественностью. «Мы планируем активно задействовать

Н. Назарбаев: «Залогом успешности государства становится развитие главного богатства – человека».

Фото: ww.akorda.kz

депутатов нашей фракции мажлиса парламента Казахстана. У нас есть депутаты, которые курируют те или иные направления в рамках предвыборных программ в нашей партии, мы их называем партийными кураторами по определенным направлениям. Они будут активно задействованы, у каждого куратора есть комиссия, мы активизируем деятельность этих комиссий. Будем делать таким образом, чтобы эти комиссии чаще собирались с общественностью, НПО и поднимали те или иные вопросы», – пояснил Маулен Ашимбаев.

Размер минимальной зарплаты увеличится

По словам министра труда и социальной защиты населения Мадины Абылкасымовой, в целях исполнения поручения главы государства по повышению размера минимальной заработной платы с 01.01.2019 в 1,5 раза, до 42,5 тыс. тенге, будут внесены соответствующие изменения в проект закона «О республиканском бюджете на 2019–2021 годы».

«Будет изменена методика определения размера минимальной заработной платы с исключением привязки к размеру прожиточного минимума. В соответствии с поручением главы государства с 01.01.2019 будет обеспечено повышение оплаты труда для 275 тыс. гражданских служащих, работающих в бюджетных организациях. Рост заработной платы для них составит в среднем 35%», – сообщила г-жа Абылкасымова.

Кроме того, с увеличением минимальной заработной платы снизится налоговая нагрузка для занятого населения соразмерно увеличению налоговых вычетов из доходов всех наемных работников. Снижение налоговой нагрузки затронет более 6 млн наемных работников.

По данным министра финансов Алихана Смаилова, на реализацию инициативы президента по повышению размера минимальной заработной платы будет направлено 96,3 млрд тенге ежегодно. В том числе 85,8 млрд тенге непосредственно для повышения зарплат 275 тыс. гражданских служащих. 10,4 млрд тенге – на компенсацию потерь доходной части регионов в связи с увеличением налогового вычета. Они будут доведены до МИО в виде целевых трансфертов. В результате в целом по экономике увеличение заработной платы охватит порядка 1,3 млн человек.

С 1 февраля 2019 года МСБ ожидает «налоговая амнистия». В этой связи будут внесены изменения в ст. 3 Уголовного кодекса по повышению порогового уровня ущерба от уклонения от уплаты налогов и/или других обязательных платежей в бюджет с юридических лиц с 20 000 МРП (48,1 млн тенге) до 50 000 МРП (120,2 млн тенге)

Также, по словам г-на Смаилова, будет продолжена работа по расширению государственной поддержки образования и здравоохранения с акцентом на повышении эффективности расходов в данных сферах. Поставлена задача в течение пяти лет увеличить расходы из всех источников на образование и здравоохранение с 7,4 до 10% от ВВП. «В рамках трехлетнего бюджета предполагается рост расходов на образование с 456,3 млрд тенге в текущем году до 752,1 млрд тенге в 2021 году, или на 65%. Расходы на здравоохранение за тот же период планируется увеличить на 24%, с 1076,2 млрд тенге до 1339,1 млрд тенге», – отметил Алихан Смаилов.

Регионы поддержали

Стоит отметить, что акимы на местах также активно взялись за дело. Так, к примеру, председатель регионального филиала партии «Нур Отан», аким Северо-Казахстанской области Кумар Аксакалов отмеча-

ет: «В следующем году минимальная зарплата повысится с 28 до 42 тыс. тенге у 43 тыс. североказахстанцев. Планируется поэтапное повышение зарплат на 20% всем участковым медработникам. В нашем регионе это коснется 300 участковых врачей и 750 медсестер».

Кроме того, он напомнил, что будет снижена ставка частичного субсидирования первоначальных взносов по ипотечной программе. В СКО эта реформа коснется 200–300 работников бюджетной сферы. Также, как обещает г-н Аксакалов, 6 тыс. североказахстанцев обретут новое жилье, 10 жилых домов сдадут до конца текущего года, еще 12 возведут в 2019 году.

По словам акима, большое внимание уделяется и социальной сфере. «Сумма финансирования социальной сферы увеличена в разы. На капитальный ремонт объектов образования в 2019 году вместо прежних 300 млн тенге выделяется 5 млрд тенге. В 3 раза увеличен объем финансирования сферы здравоохранения. В следующем году в области начнется строительство многопрофильной областной больницы на 700 мест, в ближайшее время в областном центре возведут три современных школы, еще две – в населенных пунктах области», – сказал председатель регионального филиала партии, аким области Кумар Аксакалов.

Что касается поддержки МСБ, то и здесь представителей данного сектора экономики ждут новшества. Так, в регионе объем субсидий планируется увеличить с 900 млн до 2,5 млрд тенге. До 2025 года на предприятиях создадут порядка 3 тыс. рабочих мест. Рост налогооблагаемой базы вырастет с 4 до 8,5%. Также, по словам Кумара Аксакалова, в области со следующего года внедрят геинформационную систему. Она послужит хорошей поддержкой для бизнесменов.

В ВКО, по словам акима региона Даниала Ахметова, у 38 тыс. бюджетников с января 2019 года тоже увеличится зарплата – на 35%. Говоря об инициативе, касающейся уровня комфорта жизни людей, г-н Ахметов подчеркнул, что в ВКО данный вопрос остро связан с проблемами питьевой воды. «В Восточном Казахстане 726 сел, – отметил аким области. – Наша задача – до 2025 года обеспечить 86% сельских населенных пунктов качественной питьевой водой. Безусловно, будут задействованы не только бюджетные средства, но и механизмы государственно-частного партнерства, инвестиции международных финансовых институтов».

Помимо этого, по его словам, сегодня в регионе многое делается для того, чтобы реализовать программы государственной поддержки бизнеса. «Вся проектно-сметная документация на объекты, которые за счет государства получат инфраструктуру, должна готовиться самим бизнесом. Это покажет, насколько серьезен инвестор. В 2019 году в рамках развития предпринимательства на инфраструктуру для предприятий МСБ, крестьянских хозяйств будет направлено не менее 2,5 млрд тенге», – отметил г-н Ахметов.

Кроме того, по линии экспортно ориентированного производства в ВКО осуществляется два крупных проекта. В Семей при участии компании из Ирана должен заработать мясоперерабатывающий комбинат мощностью 30 тыс. т. В Аягозе совместно с холдингом из Австралии строится комплекс с откормочной площадкой на 50 тыс. голов овец. Все коммуникации уже подведены. С нового года в Усть-Каменогорске открывается лаборатория для сертификации продукции по стандартам КНР. Уже готово здание, оснащение на сумму 1 млрд тенге предоставляет китайская сторона. Сейчас экспертам предстоит проанализировать все отрасли хозяйства, чтобы определить региональные товары и объемы для поставок за рубеж, в первую очередь в Китай.

Приоритетным направлением в соответствии с посланием главы государства Даниал Ахметов назвал туризм. В Алакольскую зону отдыха за три года уже вложено 5,2 млрд тенге. Построены набережная, дороги, налажено авиа- и железнодорожное сообщение.

Поддержат в регионе и медиков. По словам акима, согласно проведенному анализу в оснащение медицинских учреждений необходимо вложить 23 млрд тенге. В соответствии с трехлетней программой 18 млрд тенге уже выделено. Например, в текущем году в областном центре начал действовать уникальный Центр роботизированной хирургии и трансплантологии. В административных центрах Зырянского и Аягозского районов открылись инсультные центры. Не менее важным стал проект трехуровневого обучения специалистов в ведущих клиниках Великобритании и Европы. На сегодня зарубежную практику прошли 149 специалистов, на следующий год объем финансирования на эти цели удвоится. «Нужно приглашать специалистов из России, Италии, отовсюду, – говорит аким. – Мы завершаем цифровизацию медучреждений. С помощью смартфона можно получить медкарту, записаться к врачу не теряя времени. Но на первом месте стоит все-таки сам врачебный процесс, а это приобретение нового оборудования и обучение врачей. В ближайшие годы в сфере медицины нужно направить достаточно большие ресурсы – свыше 40 млрд тенге».

Бизнес – за

В ходе рабочей поездки в Алакольскую область премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев провел встречу с предпринимательской общественностью региона по вопросам исполнения послания президента. Он напомнил, что с 1 февраля 2019 года МСБ ожидает «налоговая амнистия». В этой связи будут внесены изменения в ст. 3 Уголовного кодекса по повышению порогового уровня ущерба от уклонения от уплаты налогов и/или других обязательных платежей в бюджет с юридических лиц с 20 000 МРП (48,1 млн тенге) до 50 000 МРП (120,2 млн тенге).

В настоящее время 66 933 субъекта МСБ имеют задолженность в размере 152,8 млрд тенге, которая образована до 01.01.2018 и не погашена на 1 сентября текущего года. Правительством по исполнению поручения главы государства будет проведена соответствующая работа по списанию 59,5 млрд тенге пены и 13 млрд тенге штрафов (всего 72,5 млрд тенге) при условии погашения основного долга в 80,3 млрд тенге до 31.12.2019.

Как подчеркнул глава кабинета в связи с продолжением действия программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» до 2025 года для поддержки отечественного бизнеса из бюджета ежегодно дополнительно будет выделяться по 30 млрд тенге.

В свою очередь НПП «Атамекен» сообщает, что в Жамбылской области прошел региональный совет палаты, где предприниматели поддержали инициативы президента и заявили о готовности поднять зарплату сотрудникам своих предприятий.

К примеру, председатель регионального совета Палаты предпринимателей Жамбылской области, генеральный директор ТОО «Казфосфат» Мукаш Искандиров решил повысить размер заработной платы своих сотрудников. «Минимальная заработная плата будет повышена в 1,5 раза, до 42 тыс. тенге. Это улучшение коснется многих казахстанцев. В нашей же компании нет работников, которые получали бы минимальную заработную плату. В поддержку послания президента мы планируем поднять заработную плату всех наших сотрудников на 10%. Думаю, что задача поднимать социальное благосостояние рабочих должна стоять перед всеми руководителями предприятий», – сказал г-н Искандиров.

По его словам, средняя заработная плата в ТОО «Казфосфат» на сегодняшний день составляет 126 тыс. тенге. Всего на заводе работают порядка 5995 человек.

Поддержали бизнесмена и другие предприниматели, при этом они отметили, что решение о «налоговой амнистии» позволит бизнесу начать свою деятельность с чистого листа. «Перед нами стоят масштабные задачи, поставленные главой государства, и я уверен, что работа в положительном направлении не стоит на месте, и мы будем совместно продуктивно работать», – сказал директор региональной палаты предпринимателей Марипбек Шакербек.

С точки зрения предпринимателей, реализация инициатив, озвученных главой государства в послании, даст мультипликативный социально-экономический эффект, поскольку, поддерживая малый и средний бизнес, государство тем самым решает сразу несколько задач: позволяет расширить производства, создает новые рабочие места и снижает социальную напряженность.

Выборы в США: «СЛОНЫ» выдержали атаку «ОСЛОВ»

В результате промежуточных выборов в США Дональд Трамп сохранил контроль над назначением правительственных чиновников. Это значит, что внешняя политика Соединенных Штатов не претерпит изменений.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Такое случалось лишь пять раз за последние 105 лет в истории США. Сторонники действующего президента не только удержали контроль над верхней палатой Конгресса Соединенных Штатов, но и по сравнению с предыдущим периодом увеличили число своих представителей. По сообщениям американских СМИ, Республиканской партии, членом которой является нынешний 45-й президент США Дональд Трамп, для сохранения своего преимущества в Сенате достаточно было получить 50 мандатов из 100. Однако на момент подготовки этого материала в номер она уже имела 51-е место, тогда как у противостоящей ей Демократической партии было только 43-е.

Торжество Дональда Трампа

Интересно, что телеканал Fox News, который в прямом эфире отслеживал подведение итогов промежуточных выборов в США, обратил внимание на интересный факт. Оказывается, своих мест в верхней палате американского Конгресса лишились те «республиканцы», ко-



торые ранее активно поддерживали критику в адрес Дональда Трампа со стороны его непримиримого противника – скончавшегося в августе 2018 года сенатора Джона Маккейна. Обращает на себя внимание и победа «республиканцев» в нескольких так называемых синих штатах, где в последнее время доминировали представители Демократической партии. Речь идет о штатах Флорида, Индиана и Миссури.

Естественно, «республиканец» Дональд Трамп торжествует. В хронике

В ближайшее время мировое сообщество наверняка будет потрясено целым рядом санкций со стороны Соединенных Штатов, введенных против несогласных с Трампом стран.

Фото: shutterstock.com/mark reinstein

социальной сети Twitter он в своей экстравагантной манере вначале заметил, что это «потрясающий успех», а затем и вовсе объявил себя волшебником. «Это все магия Трампа. Трамп – волшебный человек. Невероятно, против него настроены все средства массовой информации, которые нападают на него каждый день. Но он все равно одерживает огромные победы», – процитировал президент США своего биографа, писателя Бена Штайна.

Надежды демократов

Впрочем, далеко не все даже подписчики Трампа в Twitter разделяют с американским президентом его радость по поводу победы в промежуточных выборах. Под каждым постом этого, пожалуй, самого экстравагантного президента в истории США можно обнаружить сотни, а то тысячи проклятий в его адрес. Известные и не очень граждане США открыто называют его и «предателем», и «коррупционером», и «неадекватным», каждый раз отмечая, что придет время и суда над ним. Последние комментарии под твиттами Трампа не исключение. К тому же у его непримиримых противников есть и особый повод: Демократическая партия выиграла борьбу за Синий дом, где работает нижняя палата Конгресса США – палату представителей, забрав 219 мандатов из 435 возможных. Этот факт позволяет противникам действующего американского президента из Демократической партии через контролируемую ими палату представителей Конгресса США придать новые силы делу «о российском вмешательстве» и даже инициировать ему импичмент за предательство интересов Соединенных Штатов.

Весело не будет

Вот только сам Дональд Трамп, похоже, не очень-то тревожится по этому поводу. Ведь, согласно законодательству США, для того, чтобы досрочно отправить его в

отставку, его противники должны получить одобрение 2/3 членов Сената, где до конца завершения первого срока его полномочий будут доминировать его сторонники. Более того, последнее обстоятельство позволит Трампу и дальше проводить свою далеко не самую приятную даже для стран – союзников Соединенных Штатов жесткую протекционистскую внешнюю политику. Причина все в тех особенностях законодательства США, в соответствии с которыми из-за наличия республиканского большинства в Сенате Трамп получает возможность без особых проблем назначать нужных ему правительственных чиновников.

Это значит, что в ближайшее время мировое сообщество наверняка будет потрясено целым рядом санкций со стороны Соединенных Штатов, введенных против несогласных с Трампом стран. Не исключено и усиление конфронтации между основными игроками на мировой арене, вплоть до повторения ситуации аналогичной «Карибскому кризису» в начале 60-х годов прошлого столетия. И если такое произойдет, то достаточно сложным временам стоит приготовиться и Казахстану. Не только потому, что наша страна является союзником России и имеет тесные отношения с Китаем, но и из-за уже стартовавшей американской программы «Большой Каспийский регион», в которой Казахстану отводится особое место.

В Казахстане появилась авиакомпания-лоукостер



Ожидается, что авиакомпания FlyArystan начнет работать со второй половины 2019 года и будет предлагать авиабилеты, стоимость которых будет вдвое ниже действующих тарифов на рынке внутренних авиаперевозок.

Анна ШАПОВАЛОВА

Компания будет функционировать по классической лоукост-модели, следуя примеру компаний EasyJet, Indigo, Cebu Pacific и Air Asia. Стоимость перелета ожидается вдвое ниже действующих тарифов на рынке внутренних авиаперевозок. В среднесрочной перспективе планируется расширение маршрутной сети по направлениям ближнего зарубежья. Об этом на пресс-конференции в среду рассказал президент «Эйр Астана» Питер Фостер.

Как и «Эйр Астана», новая компания будет функционировать на условиях самофинансирования. FlyArystan не будет привлекать инвестиции акционеров, государственные субсидии или какую-либо внешнюю финансовую поддержку. Руководящий состав компании сформирован из числа местных старших менеджеров «Эйр Астаны», которых авиакомпания выращивала на протяжении 16 лет. Руководить командой будет Тим Джордан с более чем 15-летним опытом управления в таких бюджетных компаниях, как Cebu Pacific и Virgin Blue.

На чем летать?

FlyArystan планирует начать полеты в первой половине 2019 года. Эксплуатироваться будут четыре самолета Airbus A320 с конфигурацией 180 мест экономкласса. К 2022 году флот увеличится до 15 самолетов.

«Четыре самолета, которые будут эксплуатироваться компанией, были в 2013 году получены «Эйр Астаной», можно сказать, что самолеты новые. На момент поставки они были новые. У FlyArystan будет самый молодой в стране флот реактивных самолетов», – рассказал Питер Фостер.

Что касается маршрутной сетки, то будет три типа маршрутов. В средне-

срочной перспективе FlyArystan будет выполнять до 50 маршрутов.

«Маршруты будут нескольких типов. Абсолютно новые, по которым никто не летает. Второй тип – который сейчас выполняется только одним перевозчиком, – это, можно сказать, монополия, мы собираемся ее разрушить и развить конкуренцию на маршрутах. Третий – большие, крупные, развитые маршруты, которые уже на казахстанском рынке присутствуют. FlyArystan будет на них присутствовать», – отметил консультант FlyArystan Тим Джордан.

Рейсы будут выполняться из нескольких городов Казахстана. Информация о маршрутной сети в компании будет известна весной.

«Расписание полетов, частота, направления будут доступны в начале марта 2019 года; любой гражданин сможет забронировать билеты именно в начале марта. В будущем мы, конечно, охватим все аэропорты Казахстана, которые будут соответствовать нашим требованиям. Самый дальний маршрут у нас является Алматы – Актау – 3,5 часа», – пояснил директор по планированию авиакомпании FlyArystan Рафаэль Тайжанов.

Почему дешевле?

Продавать билеты по тарифу вдвое ниже существующих новой компании FlyArystan позволит бизнес-модель лоукост-компании. Пассажиры смогут экономить на билетах за счет отсутствия багажа и дополнительных услуг.

«Для успешности компания должна придерживаться модели лоукост. Нет возможности использовать гибридную модель, так как примеры в других частях мира показали, что гибридные модели неэффективны и не могут привести к успеху», – отметил Питер Фостер.

Вместе с тем, являясь структурным подразделением, новый перевозчик будет поддерживать все стандарты безопасности и надежности, которые существуют в данный момент в «Эйр Астане».

«FlyArystan – это компания для широких слоев населения Казахстана. Через данный проект мы хотим развить и протестировать новый сегмент рынка авиаперевозок в Казахстане

Продажа билетов бюджетного перевозчика будет открыта примерно за два месяца до начала полетов. Планируются отдельные тарифы на багаж весом 15 кг, 20 кг, 25 кг, 30 кг, 35 кг. Норма провоза багажа в кабине – до 5 кг без дополнительной оплаты.

Фото: Офелия ЖАКЕБА

и в регионах страны», – подчеркнул Тим Джордан.

Но пока еще есть необходимость изменения в нынешнем законодательстве.

«Нам понадобится поддержка и помощь в том, чтобы больше людей стали летать в Казахстане и регионах. Это потребует определенных изменений в законодательстве. В большей степени это касается права на перевозку и выставление отдельного тарифа за перевозку багажа. В FlyArystan, мы считаем, если вы решили, что у вас будет багаж, то это ваш выбор, который вы должны сделать. Если вы решаете лететь без багажа, должно быть право выбрать более дешевый тариф. Это самое важное изменение в законодательстве, над которым мы работаем», – отметил он.

Продажа билетов будет открыта примерно за два месяца до начала полетов. Планируются отдельные тарифы на багаж весом 15 кг, 20 кг, 25 кг, 30 кг, 35 кг. Норма провоза багажа в кабине – до 5 кг без дополнительной оплаты.

«Сама бизнес-модель позволит продавать билеты дешевле. Мы будем продавать отдельно место, отдельно дополнительные услуги, куда включается провоз багажа, еда. Так же еще и оборотка воздушных судов – от этого очень многое зависит. В совокупности это даст нам возможность предлагать тарифы ниже тем пассажирам, кто не хочет покупать еду, у которых нет багажа и они не хотят платить ни за что, кроме своего кресла. В рамках сегодняшнего законодательства это пока невозможно, но после того как будут изменения, у FlyArystan появится возможность продавать билеты с низким тарифом», – объяснила директор по маркетингу и продажам Жанар Жайлауова.

Кроме того, изменена и конфигурация салона, без ущерба уровня комфорта пассажиров.

«Мы также планируем продавать все без исключения кресла на борту – мы не хотим ни одного пустого кресла, что даст возможность предлагать доступные тарифы внутри Казахстана и по регионам. Все это вкупе дает возможность планировать такие доступные тарифы», – отметил Тим Джордан.

В ожидании Путина: Медведев уехал – вопросы остались

<< 1

К примеру, несколько странными выглядят соглашения между странами СНГ по «обеспечению готовности на случай ядерной аварии или возникновения радиационной аварийной ситуации», а также решения по «развитию медико-социальной помощи и повышению качества жизни ветеранов войн – участников локальных конфликтов и членов их семей» и «выделению ассигнований на создание объединенной системы ПВО». Почему странными? Хотя бы потому, что созданная на обломках Советского Союза международная организация – Содружество Независимых Государств, функционирующая на добровольной основе, уже давно не играет особой роли в международных отношениях, являясь достаточно зыбким образованием. К тому же из состава СНГ уже вышли такие государства, как Грузия и Украина. Последняя страна, кстати, являлась одним из основателей Содружества, созданного во время Беловежских соглашений в 1991 году. Это значит, оставшиеся в СНГ страны могут в будущем и не соблюдать достигнутые соглашения и решения. Отсюда и подозрение, что участие Медведева и в заседании глав правительств Содружества также является условным прикрытием для чего-то более важного. Но вот чего?

Что-то не так

Возможно, все дело в предстоящем визите Владимира Путина в Казахстан. Ожидается, что 9 ноября президент Российской Федерации приедет в административный центр Северо-Казахстанской области – город Петропавловск для участия в XV Форуме казахстанско-российского межрегионального сотрудничества, где встретится с Нурсултаном Назарбаевым. Кстати, о том, что в Казахстане придадут этому мероприятию огромное значение, говорит тот факт, что как раз к форуму в Петропавловске построены новые здания, к примеру, Дворец школьника и универсальный теннисный центр, а также реконструированы главные городские улицы и прилегающие к ним дворы.

Но зачем? Вот здесь и весьма любопытны наблюдения бывшего высокопоставленного сотрудника казахстанского МИДа Казбека Бейсебаева, которыми он поделился с «Къ». «Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев во время недавней встречи с Дмитрием Медведевым назвал отношения между нашими двумя странами образцовыми. До этого президент в своем последнем послании сказал, что отношения Казахстана с Российской Федерацией являются эталоном межгосударственных связей. После таких слов возникает устойчивое впечатление, что отношения между нашими странами действительно являются таковыми. И обычно в мировой практике лидеры двух дружеских государств регулярно встречаются на различных площадках», – заметил Казбек Бейсебаев.

Однако, по наблюдениям экс-дипломата, на этот раз что-то пошло не так, как обычно. «После встречи в Сочи в мае этого года президенты

Казахстана и России впервые встретились лишь 20 октября в Сарыагаше, где также присутствовал президент Узбекистана. В то же время следует отметить, что за этот период Путин несколько раз встречался и Соронбаем Жээнбековым (президент Кыргызстана. – «Къ») и с Шавкатом Мирзиёевым (президент Узбекистана. – «Къ»). Такой продолжительный промежуток в контактах на личном уровне, скажем так, как-то диссонирует с «образцовыми и эталонными отношениями» между нашими странами. Тот же Дмитрий Медведев на самом деле приезжал только для участия в заседании Совета глав правительств СНГ, но прилетел почти за сутки до этого мероприятия. Видимо, у него было что сказать лично нашему президенту», – высказал предположение Казбек Бейсебаев, при этом не пожелав делать какие-либо выводы.

Претензии были и остаются

Интересно, что предпочел воздержаться от расширенных комментариев по поводу возможных разногласий между Россией и Казахстаном и политический обозреватель российской газеты «Коммерсантъ» Кирилл Кривошеев. В беседе с «Къ» он заметил, что претензии России к Казахстану остаются прежними. «Об этом наша газета писала. Это ситуация вокруг портов на Каспии и их использовании американцами. И вообще в связи с многовекторностью Казахстана и некоторых его голосований на различных международных площадках», – отметил Кирилл Кривошеев.

В этой связи нельзя исключать, что на встрече в Петропавловске президенты России и Казахстана будут обсуждать не столько сотрудничество между нашими странами в области развития туризма, как это заявлено в основной программе XV Казахстанско-Российского форума. Вполне возможно, что одной из главных тем встречи станет новая политика Соединенных Штатов по отношению к ряду стран бывшего Советского Союза. Новая программа называется «Большой Каспийский регион» и, судя по сообщениям зарубежных СМИ, нацелена на работу с Арменией, Азербайджаном, Грузией, Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Туркменистаном и Узбекистаном. Соответственно, не исключено, что Путин предостережет Астану от активного участия в этой программе, напомнив про некоторые нюансы, серьезно омрачающие «эталонные отношения» между Россией и Казахстаном. Во всяком случае, думается, неспроста накануне приезда президента РФ в Петропавловск в российский экспертный сообщество вновь вспомнили о странном участии ряда казахстанских предприятий в ныне закрытой Дональдом Трампом американской программе по закупке «нестандартного вооружения», часть которого оказалась у сирийской вооруженной оппозиции. Так что очень может быть, что 9 ноября в Петропавловске вместе с цветами, улыбками и констатацией идеального сотрудничества между Астаной и Москвой будут и очень серьезные разговоры о безоблачном будущем дружеских казахстанско-русских отношений.

ТЕНДЕНЦИИ

Недоверие – побочный банковский продукт

Рэнкинг банков РК за III квартал 2018 года

Количество банков второго уровня в Казахстане сократилось. В III квартале 2018 года осталось 28 банков из 32, функционировавших во II квартале. Судный портфель БВУ уменьшился на 2,1%, заметно сократилась доля токсичных кредитов с просрочкой более 90 дней. Отмечена отрицательная динамика движения вкладов населения и юридических лиц.

Асель МУСАПИРОВА

Согласно данным Национального банка РК, по итогам III квартала 2018 года совокупные активы банков второго уровня составили 24,54 трлн тенге, что на 1,1% больше по сравнению с итогами II квартала, и это несмотря на уменьшение количества банков с 32 до 28 – в текущем году были лишены лицензии три банка, в том числе Qazaq Banki, Банк Астаны, Эксимбанк, объединены Народный банк Казахстана и Казкоммерцбанк.

По мнению заместителя директора группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Ирины Велиевой, рост активов на 1,1% – это фактически стагнация.

«Существенная доля активов банковского сектора номинирована в инвалюте, а в III квартале мы наблюдали ослабление тенге. Банковские активы при этом практически не выросли в номинальном выражении, это свидетельствует о том, что банки Казахстана по-прежнему находятся в «спящем» режиме и пока не развернули кредитную активность», – считает эксперт.

Лидерство по объему активов среди БВУ в III квартале сохранилось за Народным банком. По итогам квартала его активы составили 8,15 трлн тенге. Если учитывать сумму активов Казкоммерцбанка в начале года, то активы двух банков в III квартале уменьшились на 4,3%.

Второе место по объему активов занимает Цеснабанк. По состоянию на 1 октября они достигли 2,17 трлн тенге (8,9% от совокупного объема активов БВУ). С начала года показатель вырос на 0,8%, а за III квартал по сравнению со II кварталом активы



увеличились на 2,9%, или на 61,9 млрд тенге.

После объединения двух крупнейших финансовых институтов, Народного и Казкома, тройку замыкает Сбербанк Казахстана. Активы организации достигли 1,79 трлн тенге, что составляет 7,3% от всех активов БВУ. С начала года показатель увеличился на 2,5%, а в III квартале по сравнению со II кварталом – на 4,5%, или на 76,8 млрд тенге.

За три месяца анализируемого периода объем активов удалось нарастить Евразийскому банку – на 13,3%, до 1,11 трлн тенге, Kaspi – на 8,8%, до 1,59 трлн тенге и ForteBank – на 8,4%, до 1,62 трлн тенге.

В III квартале у пяти банков наблюдалось сокращение активов. Активы Азия Кредит Банка упали на 11,4

Прибыль банковского сектора в III квартале 2018 года составила 506,05 млрд тенге.

Фото: shutterstock.com/ Kevin George

млрд тенге, до 132,87 млрд тенге, Алтын Банка – на 4,1 млрд тенге, до 395,11 млрд тенге.

Сколько заработали банки за девять месяцев

За девять месяцев 2018 года совокупная прибыль банковской системы составила 506,05 млрд тенге. Для сравнения, в аналогичный период 2017 года банковский сектор Казахстана потерпел убытки в размере 122,75 млрд тенге.

Существенную разницу в прибыли эксперт S & P Ирина Велиева объясняет тем, что в прошлом году банки приложили значительное усилие для создания резервов на возможные потери по кредитам – и это повлияло на финансовый результат, который в итоге оказался отрицательным.

В этом году, как отметила эксперт, на фоне низкой кредитной активности, потребности в резервах были ниже. Еще один фактор, влияющий на прибыль – процентная политика НБ РК. Поскольку регулятор снижал ставки, у банков было больше возможностей в краткосрочном периоде заработать на расширяющейся процентной марже. Наконец, регулятор также осуществил масштабную работу по очистке банковского сектора, отзывая лицензии у финансово неустойчивых банков. Поскольку их результаты больше не попадают в статистику, прибыль «здоровой» части банковского сектора оказывается лучше, заметила Ирина Велиева.

Наибольший объем прибыли за три квартала 2018 года показал Народный банк с показателем в 208,31 млрд тенге, за тот же период предыдущего года прибыль банка равнялась 111,6 млрд тенге, в свою очередь у Казкоммерцбанка по итогам трех кварталов 2017 года наблюдался убыток в размере 397,11 млрд тенге.

Далее среди наиболее доходных банков выделяется Kaspi Bank с прибылью в 76,68 млрд тенге, в аналогичном периоде 2017 года прибыль компании была почти в два раза меньше и составляла 39,27 млрд тенге.

Третье место занимает Сбербанк, его чистая прибыль составила 33,64 млрд тенге, в прошлом анализируемом периоде данный показатель равнялся 9,86 млрд тенге, что в 3,4 раза меньше, чем за анализируемый период.

Эффективно ли работают активы БВУ

Эффективность использования активов (ROA) банковского сектора по итогам трех кварталов составила 2,77% против -0,65% за тот же период предыдущего года.

Первое место по итогам девяти месяцев по коэффициенту ROA занимает Банк Хоум Кредит – 9,61%. Банк при среднем объеме активов в размере 269,09 млрд тенге заработал 19,4 млрд тенге, за тот же период прошлого года данный коэффициент составлял 13,29%.

Высокий уровень показателя ROA, по словам представителей банка, объясняется передовым риск-менеджментом и тем, что финансовая организация является лидером рынка потребительского кредитования.

Kaspi Bank заработал 76,68 млрд тенге при средневзвешенных активах 1,53 трлн тенге, ROA составил 6,69%. Напомним, в прошлом году данный показатель равнялся 4,07%.

На третьем месте с показателем рентабельности в 4,63% находится Ситибанк Казахстан. Средние активы банка за девять месяцев 2018 года составили 655,22 млрд тенге, тогда как прибыль достигла 22,77 млрд тенге. За январь-сентябрь прибыль банка увеличилась на 21% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Судный портфель и его качество

Судный портфель банков в III квартале 2018 года составил 13,19 трлн тенге, снизившись на 2,1% по сравнению со II кварталом текущего года.

«Негативная динамика кредитного портфеля обусловлена двумя факторами. Первый связан с по-прежнему высокими кредитными рисками в экономике. Они отражаются в достаточно высоких ставках, которые не всегда привлекательны для конечных заемщиков. Это сдерживает рост кредитования. Второй ограничивающий фактор связан с уровнем достаточности капитала в банковском секторе – он по-прежнему низок для того, чтобы позволить банкам вернуть кредитную активность», – считает эксперт S & P.

По наращиванию судного портфеля в лидерах оказались АТФ, рост активов за III квартал по сравнению со II кварталом – 113,19 млрд тенге (13,5%), Kaspi Bank – 99,35 млрд тенге (9,5%) и Сбербанк – 79,45 млрд тенге (7%).

Рост объемов кредитования относительно II квартала текущего года наблюдался у Capital Bank Kazakhstan – 18,7% (на сумму 9,63 млрд тенге), First Heartland Bank – 17,6% (на сумму 0,18 млрд тенге), Жилстройсбербанк Казахстана – 14,2% (на сумму 75,17 млрд тенге).

По заявлению пресс-службы АО «First Heartland Bank», более 96% от судного портфеля банка составляют операции «обратное РЕПО с ценными бумагами». Как отметили в банке, это краткосрочный безрисковый инструмент по размещению свободной ликвидности среди участников фондового рынка.

Девять из 28 казахстанских банков с начала года уменьшили объем своих кредитов с просрочкой более трех месяцев, что положительно сказалось на всей банковской сфере страны. Токсичные кредиты в III квартале 2018 года по сравнению с данными на 1 января уменьшились на 11,9%.

В Народном банке в III квартале по сравнению со II кварталом уменьшение неработающих кредитов составило 37,32 млрд тенге. Тем самым, объем проблемных кредитов сократился до уровня 468,71 млрд тенге. В Capital Bank снижение составило 0,12 млрд тенге, до 6,18 млрд тенге, в Asia Credit токсичные кредиты уменьшились на 0,01 млрд тенге, до 7,25 млрд тенге.

Как рассказали в Азия Кредит Банке, сокращение кредитного портфеля на 9% в III квартале 2018 года объясняется сдерживающей политикой банка в отношении выдачи кредитов и стремлением улучшить качество займов.

Несмотря на то, что в целом БВУ старались почистить свой судный портфель от плохих кредитов, остались все же банки, у которых в портфеле доля NPL довольно существенна.

Лидерами по количеству токсичных кредитов в судном портфеле на 1 октября 2018 года стали НБ Пакистана в Казахстане, Банк RKB, Народный банк Казахстана.

Доля NPL в суднике НБ Пакистана в Казахстане составила 33,89%, в RKB и Народном – 25,36% и 12,13% соответственно.

Как сообщила пресс-служба Народного банка, начиная с июля 2018 года произошло значительное изменение структуры баланса, связанное с интеграцией Народного банка и Казкоммерцбанка. Объем, структура и качество судного портфеля объединенного банка претерпели значительные изменения в сравнении с прошлыми периодами, в том числе в части просроченной задолженности – на текущий момент объем просроченной за-

долженности по банку включает просроченные займы ККБ. Банк в III квартале сумел снизить долю NPL в результате проводимых мероприятий по списанию, погашению и реструктуризации проблемной задолженности, отметили в Народном банке.

Что происходит с депозитами

В III квартале снизились не только объемы кредитования и общий объем судного портфеля, но и вклады физических и юридических лиц. В целом депозиты сократились за квартал на 1,4%.

По мнению эксперта S & P Global Ratings, снижение депозитов было обусловлено наблюдавшимся уменьшением процентных ставок и волатильностью тенге. Также существенным фактором послужила ситуация с Банком Астаны – когда фактически с мая банк ввел ограничения на выдачу средств, вкладчики не могли забрать свои деньги, а формально страхового случая не наступил и до осени клиенты банка не могли получить страховое возмещение. Подобные ситуации, замечает эксперт, могут существенно повлиять на уровень доверия вкладчиков к банковской системе в целом, и, соответственно, на их склонность хранить сбережения в банках.

Депозиты физических лиц в БВУ за три месяца уменьшились на 0,27% и определились в размере 8,46 трлн тенге по сравнению с 8,48 трлн тенге в конце II квартала 2018 года.

Наибольший прирост вкладов населения за III квартал наблюдается в Kaspi Bank, вклады выросли на 108,29 млрд тенге, до 1,06 трлн тенге. Второе место по привлечению депозитов занял Банк RKB, рост по сравнению с предыдущим кварталом на 27,41 млрд тенге, до 133,15 млрд тенге. В тройку банков по наращиванию вкладов от физлиц вошел Банк ЦентрКредит. Его обязательства по данной статье выросли на 27,3 млрд тенге, до 554,6 млрд тенге.

Прирост депозитного портфеля представители БЦК связывают в том числе и с переоценкой вкладов в инвалюте.

Среди тех банков, у которых наблюдается снижение вкладов физических лиц, в III квартале отметились Цеснабанк – на 175,78 млрд, до 528,93 млрд тенге, Евразийский банк – на 13,17 млрд, до 365,72 млрд тенге и Алтын банк – на 8,35 млрд, до 77,86 млрд тенге.

По депозитам юридических лиц наблюдается схожая ситуация. На 1 октября 2018 года объем вкладов юридических лиц по банковской сфере составил 8,18 трлн тенге против 8,4 трлн тенге в конце предыдущего квартала.

По депозитам юридических лиц лидирует Евразийский банк, Банк ЦентрКредит и Ситибанк Казахстан.

У Евразийского банка вклады «юриков» увеличены на 154,72 млрд тенге, или на 70,1%, до 375,53 млрд тенге. БЦК нарастил вклады юридических лиц на 11,4%, или на 53,45 млрд, до 520,32 млрд тенге. Ситибанк Казахстан поднял объемы своих депозитов на 50,81 млрд, или 9,4%, до 593,47 млрд тенге.

Среди аутсайдеров по наращиванию объема вкладов юридических лиц лидирующую позицию занял Цеснабанк. Объемы финансового института снизились на 157,91 млрд тенге (19,7%), до 644,1 млрд тенге.

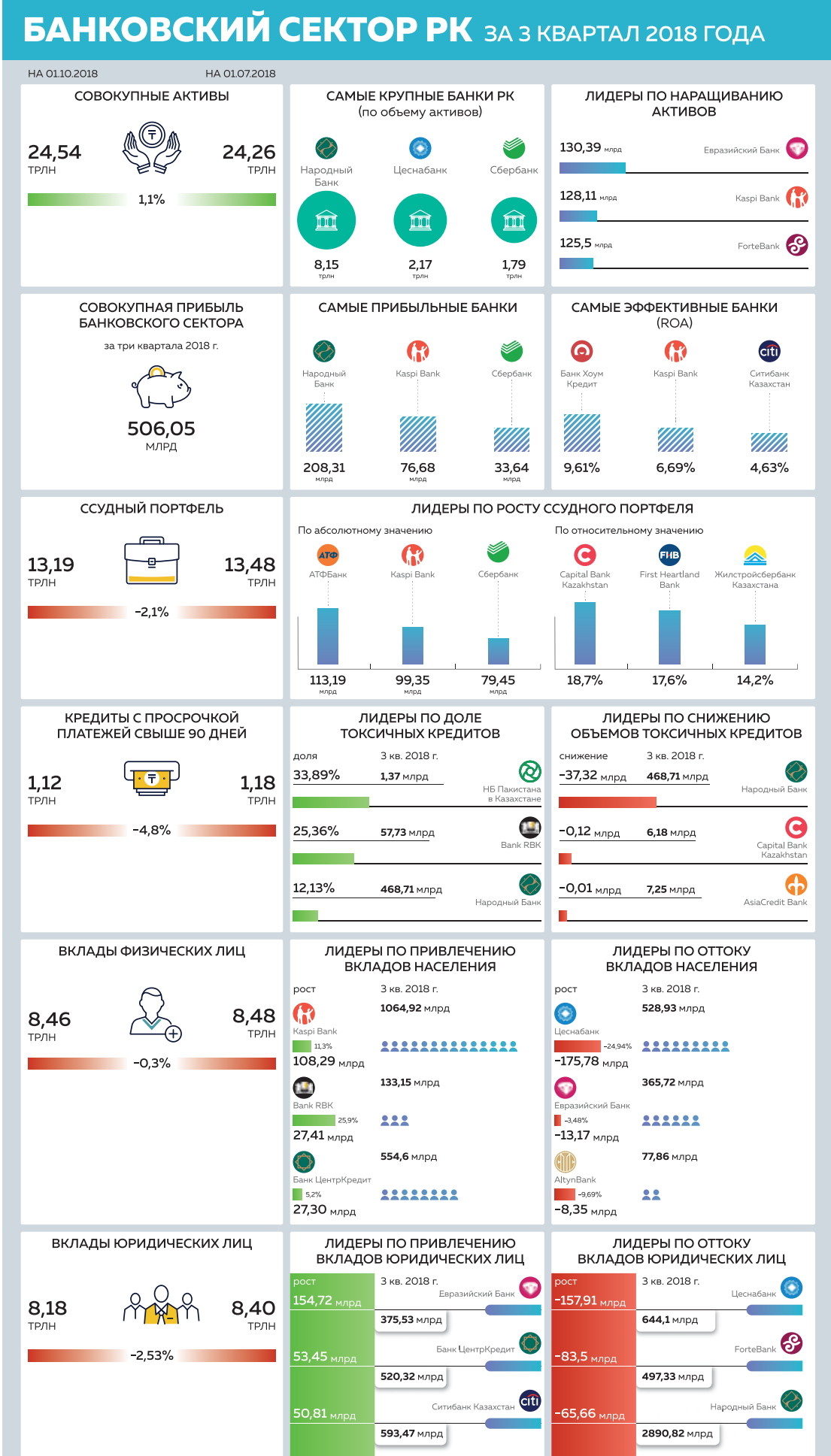
Как пояснили в Цеснабанке, отток части депозитов был спровоцирован искусственным ажиотажем, возникшим в сентябре текущего года из-за распространения в социальных сетях и мессенджерах недостоверной информации о банке. Специалисты БВУ отметили, что на данный момент финансовый институт полностью преодолел последствия информационной атаки, наблюдается обратный процесс возврата средств, так как клиенты убедились в устойчивости банка и конкурентоспособности услуг и продуктов.

В тройку по оттоку также вошел ForteBank, депозиты компаний в котором сократились на 14,4% – с 580,84 млрд тенге до 497,33 млрд тенге. В Народном банке сбережения юридических лиц сократились на 65,66 млрд тенге (2,2%), до 2,89 трлн тенге. Представители Народного банка пояснили, что отток вкладов был вызван плановыми внешними переводами и платежами клиентов – юридических лиц (включая уплату налогов).

(Продолжение рейтинга читайте на сайте kursiv.kz).

Ограничение ответственности

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



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 44 (768), ЧЕТВЕРГ, 8 НОЯБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НЕБОЛЬШИЕ БАНКИ:
СОСТОЯНИЕ, СТРАТЕГИИ,
ПЕРСПЕКТИВЫ 11

ИНДУСТРИЯ:
КОГДА НЕФТЬ ПО \$30
НЕ ПРОБЛЕМА 12

РЕГИОНЫ:
ПОД КОЛПАК
ТЕХНОЛОГИЙ 15

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ПРАЗДНИЧНЫЙ
БЕСПРЕДЕЛ. СЛЭППИ
ВОЗВРАЩАЕТСЯ 16

ТОП-40 быстрорастущих компаний Казахстана

Корпоративный рейтинг лидеров роста Kursiv Research выпускает второй год подряд. В топ самых быстрорастущих компаний Казахстана вошли 40 предприятий различных секторов экономики. Лучшие результаты показали компании нефтегазового сектора, информации и связи и металлургической промышленности, чаще всего в рейтинге встречаются представители электроэнергетики.

Айгуль ИБРАЕВА

5 фактов о рейтинге

1. Совокупная выручка 40 участников по итогам 2017 года составила 6,44 трлн тенге. В среднем, рост выручки компаний в прошлом году к предыдущему году равнялся 18,7%. За три года доход участников рейтинга вырос в среднем на 90,2%. Текущий рейтинг обновился семью новыми компаниями по сравнению с предыдущим рейтингом.

2. Чистая прибыль компаний рейтинга за 2017 год обозначилась в размере 1,2 трлн тенге. Отрицательная доходность была зафиксирована у троих участников ТОП-40: АО «Горно-металлургический концерн «КазАзот» (-5,6 млрд тенге), АО «АлмаТел Казахстан» (-3,14 млрд тенге) и АО «Актюбинский завод хромовых соединений» (-1,42 млрд тенге).

3. Рентабельность продаж компаний (соотношение чистой прибыли к выручке) в среднем составила 14% в 2017 году. 15 из 40 компаний рейтинга показали уровень рентабельности по чистой прибыли более 20%. При этом максимальный уровень рентабельности был зафиксирован у ТОО «Nova Цинк» – 41,2%. При выручке 26,88 млрд тенге компания заработала 11,07 млрд тенге чистой прибыли. Наиболее эффективными в 2017 году оказались предприятия по добыче металлических руд, транспортные компании и электропроизводители.

4. Из 40 быстрорастущих компаний Казахстана 10 являются представителями отрасли электроснабжения и производства электроэнергии. В основном это компании-монополисты в своих регионах. Стабильное движение вверх выручки данных компаний во многом обусловлено увеличением общего потребления электроэнергии в Казахстане – за 2017 год в стране было произведено 103,14 млрд кВт/ч электроэнергии, что на 9,2% больше, чем годом ранее, а также ростом тарифов за электроэнергию – за прошлый год цены на электричество первого уровня потребления выросли на 7,4% и 12,1%, в зависимости от использования электрических плит.

Хорошие результаты роста показали компании химической промышленности, в рейтинге оказались пять представителей данной отрасли.

Компании по производству и передаче электроэнергии вошли в рейтинг в основном за счет неплохого роста тарифов с 2014 года, отмечает директор департамента аналитики АО «Фридом Финанс» **Ерлан Абдикаримов**. А выручка секторов добычи металлических руд и химической промышленности увеличивалась благодаря наращению объемов производства и девальвации тенге в 2015 году, так как их продукция на мировых рынках котируется в долларах.

В отличие от предыдущего рейтинга «КЪ», в шорт-лист текущего попали две компании нефтегазовой отрасли, что не удивительно, учитывая благоприятную ценовую конъюнктуру на рынке. Соответственно увеличивается и экспорт «черного золота». По данным Комитета по статистике, в 2017 году относительно предыдущего года объем поставок нефти из РК в денежном выражении вырос на 37,8%, при этом в натуральном выражении экспорт увеличился на 10,5%.

5. По объему выручки среди отраслей лидирует нефтегазовая, представители которой в рейтинге показали результат в 2,46 трлн тенге, или 38,6% от совокупной выручки всех компаний рейтинга (во многом благодаря АО «НК «КазМунайГаз»). Компании металлургической отрасли заработали 1,37 трлн тенге, представители транспортного сектора – 945,13 млрд тенге.

Рейтинг быстрорастущих компаний РК

1. АО «Востокцветмет»

Род деятельности: добыча сырой нефти и природного газа

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
41,67	132,67	205,60	214,10

Рейтинг быстрорастущих компаний Казахстана в текущем году возглавил новичок – АО «Востокцветмет», за три года выручка компании увеличилась более чем в пять раз, при этом значительный прирост показателя наблюдался в первые годы запуска.

«Востокцветмет» оказался в лидерах списка за счет стремительного увеличения объемов производства металлов и увеличения их стоимости в 2016–2017 годы, в частности роста цен на медь, отмечает **Ерлан Абдикаримов**. АО входит в состав KAZ Minerals – одной из крупнейших компаний по производству меди в Казахстане, крупным акционером которой является отечественный бизнесмен **Владимир Ким**.

2. АО «Транстелеком»

Род деятельности: беспроводная телекоммуникационная связь

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
21,62	32,67	48,01	71,02

Вторую позицию рейтинга занимает АО «Транстелеком». За 2014–2017 годы доходы компании выросли в 3,29 раза, до 71,02 млрд тенге, по сравнению с предыдущим рейтингом предприятие поднялось на две строчки. Также компания демонстрирует лучший показатель роста выручки в 2017 году относительно предыдущего года – 47,9%, что произошло за счет доходов от проекта «Астана-Экспо», на котором компания заработала 19,5 млрд тенге в 2017 году против 435 млн тенге в 2016 году, указывает «Фридом Финанс».

«Транстелеком» – один из крупнейших операторов связи РК. Компания была образована в 1999 году после отчуждения непрофильных активов АО «НК «КТЖ». Основная часть клиентской базы – предприятия и структурные подразделения КТЖ, которой принадлежит 51% АО «Транстелеком», остальными 49% компании владеет **Марлен Муханов**.

3. АО «Усть-Каменогорский титано-магний комбинат»

Род деятельности: производство титана и магния, вольфрама и молибдена

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
16,36	28,74	47,46	51,94

Еще один новичок рейтинга – Усть-Каменогорский титано-магний комбинат – разместился на третьей позиции. За последние три года выручка предприятия увеличилась в 3,17 раза. Это произошло за счет больших доходов от продажи титановых слитков и прочей титановой продукции, что стало возможным по большей части из-за девальвации в 2015 году, отмечает аналитик.

Основной вид деятельности компании – производство высококачественной титановой губки, титановых слитков и магния. АО – ведущий сертифицированный поставщик магния для мировой авиакосмической промышленности. Основная доля акций предприятия (47%) принадлежит бельгийской Specialty Metals Holding Company.

4. ТОО «КазАзот»

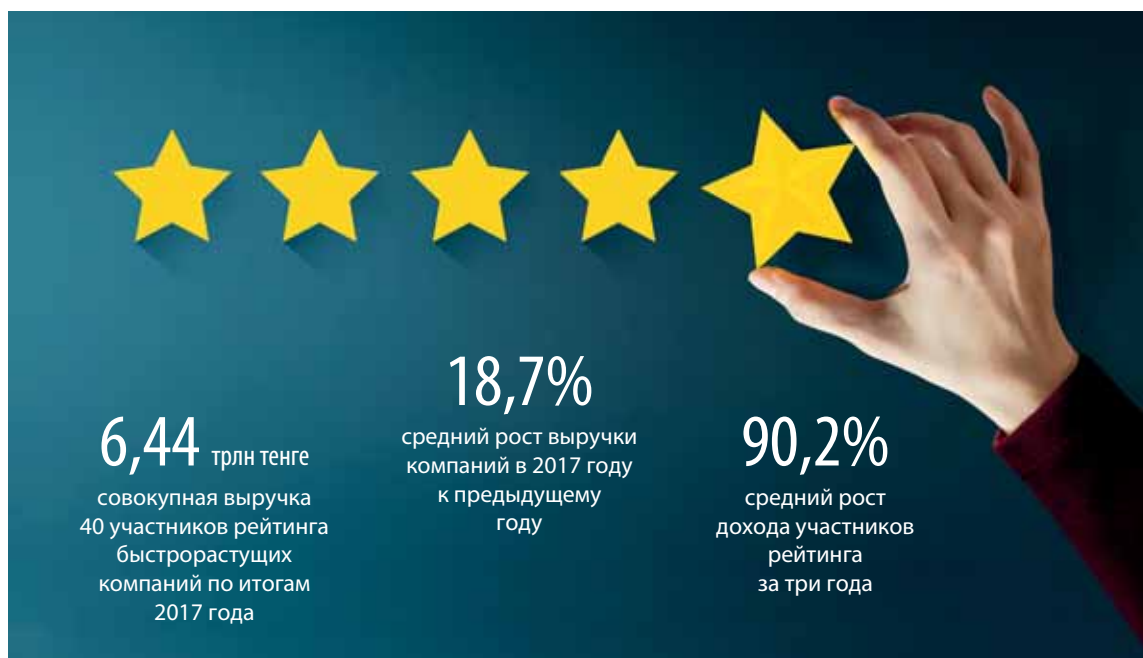
Род деятельности: производство удобрений

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
15,31	18,86	32,32	43,78

За последние три года объем выручки АО «КазАзот» вырос почти в три раза. С прошлого рейтинга компания потеряла две строчки и обосновалась на четвертой позиции. АО демонстрирует довольно высокий уровень рентабельности продаж – 32,2%.

По словам экспертов, в АО «КазАзот» существенный рост выручки произошел за счет увеличения продаж товарного газа – в 5,5 раза



в 2017 году по сравнению с 2015 годом. Это обусловлено началом добычи газа на месторождениях Шагырлы-Шомышты и Косбулак, контракты на недропользование которых были заключены в 2014 году, и ростом цен на мировых рынках сырья.

Компания основана в 2005 году на базе Прикаспийского горно-металлургического комбината. Основной вид деятельности – производство и реализация аммиака, азотной кислоты и природного газа. По последним данным, 50% акций АО принадлежит зарегистрированной в Нидерландах Toeh B.V., конечным владельцем которой является **Тимур Кулибаев**. 30% акций владеет **Динмухамет Идрисов**, еще 15% и 5% у **Бахаридина Аблазимова** и **Ержана Достыбаева** соответственно.

5. АО «Атамекен-Агро»

Род деятельности: выращивание зерновых и зернобобовых культур

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
8,00	10,88	15,88	20,96

Выручка АО «Атамекен-Агро» за три года увеличилась в 2,62 раз за счет роста натуральных объемов продаж сельскохозяйственной продукции. Компанией отмечается рост урожайности в 2017 году на 12% (в 2016 году – на 13,5%, в 2015 году – на 13,3%).

Компания была образована в 2003 году в виде ТОО «КазАгроТрейд+», позднее реорганизована в АО «Атамекен-Агро». С 2004 года осуществляет хозяйственную деятельность, связанную с производством сельскохозяйственной продукции на территории Казахстана и ее последующей реализацией как на внутренний, так и на внешние рынки. Крупнейшими акционерами предприятия являются ТОО «Agro Prime Solutions» с 29,76%, ТОО «K-Invest Group» с 21,8% и АО «ЕНПФ», которому принадлежит 14,1% акций.

6. ТОО «Nova Цинк»

Род деятельности: добыча и обогащение свинцово-цинковой руды

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
10,27	10,87	18,49	26,88

ТОО «Nova Цинк», добывающее цинк на Ажжальском месторождении, увеличило продажи цинка в 2017 году по сравнению с 2014 годом с 8,4 млрд тенге до 21,9 млрд тенге, за счет чего общая выручка стала больше в 2,62 раза. По словам экспертов, это стало возможным благодаря увеличению добычи и росту цены на цинк. Компания поднялась на одну позицию с прошлого рейтинга. «Nova Цинк» входит в состав крупнейшего российского производителя нефти – Уральского горно-металлургического холдинга.

7. АО «Каспийский трубопроводный консорциум»

Род деятельности: транспортирование по трубопроводу

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
51,81	69,19	114,41	132,36

Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) потерял сразу четыре строчки с предыдущего рейтинга. За 2014–2017 годы выручка компании увеличилась в 2,55 раза. Рост выручки естественным образом связан с наращением объемов

транспортировки нефти, отмечают в компании. В 2014 году всего через трубопровод КТК было прокачено 39,9 млн тонн, включая объемы с казахстанских месторождений Кашаган и Тенгиз, а также российских месторождений компании «Лукойл».

КТК – крупнейший международный нефтетранспортный проект с участием России, Казахстана, а также ведущих мировых добывающих компаний. 31% акций предприятия принадлежит Российской Федерации в лице «Транснефти» – 24% и самой КТК – 7%. Казахстан владеет 20,75% акций через АО «НК «КазМунайГаз» (19%) и Kazakhstan Pipeline Ventures LLC – 1,75%. Остальная доля – у крупных транснациональных компаний.

8. АО «Горно-металлургический концерн «КазАхалтын»

Род деятельности: добыча драгоценных металлов и руд редких металлов

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
15,94	21,48	37,52	38,88

Еще один новичок рейтинга, ГМК «КазАхалтын», занял восьмую позицию с ростом выручки за три года в 2,44 раза. В пресс-службе компании данные по выручке «КазАхалтына» связывают с положительной статистикой АО «АК Алтыналмас», что было обусловлено ростом выпуска готовой продукции и изменением курса национальной валюты.

АО «ГМК КазАхалтын» – одно из старейших предприятий золотодобывающей отрасли Казахстана, ведет свою историю с 1932 года. Сегодня 75% акций компании принадлежит со-владельцу «КазАхалтына» **Эдуарду Огаю**.

9. АО «НК «КазМунайГаз»

Род деятельности: разведка, добыча, переработка и транспортировка углеводородов

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
1 051,29	1 094,70	1 857,44	2 458,84

Национальный нефтяной оператор – «КазМунайГаз» попал на девятую строчку рейтинга, в последние годы компания демонстрирует стабильный рост выручки, в 2017 году показатель достиг 2,49 трлн тенге, что в 2,34 раза больше, чем результат 2014 года.

По словам аналитиков «Фридом Финанс», это в первую очередь обусловлено существенным ростом цен на нефть в 2017 году по сравнению с 2016 годом, что позволило компании увеличить свою выручку при условии сохранения добычи. Тем не менее эффект от роста цен на нефть немного нивелировалось укреплением тенге к доллару, происшедшее в 2016–2017 годы. Компания полностью национализована – 90% акций находятся в управлении АО АО «Самрук-Казына», 10% акций принадлежат Национальному банку Казахстана.

10. АО «Шубарколь комир»

Род деятельности: добыча каменного угля открытым способом

Выручка, млрд тенге:

2014	2015	2016	2017
38,33	66,53	69,73	88,33

АО «Шубарколь комир» также демонстрирует стабильный подъем доходности, рост выручки за последние три года составил 130%, что, в первую очередь, обусловлено увеличением объема производства угля. Несмотря на ускорение темпа роста выручки, АО потеряло одну строчку с прошлого рейтинга.

«Шубарколь комир» – один из крупнейших в Казахстане производителей энергетического угля. Компания основана государством в 1996 году. Шубаркольский уголь за счет высокой калорийности и низкой зольности относится к экологически чистым энергоресурсам. На базе углей Шубаркольского месторождения работает завод по производству спецока. 75% голосующих акций компании принадлежит ENRC N.V., 25% – АО «ТНК «Казхром», обе компании входят в состав ERG (Евразийской группы). (Продолжение рейтинга читайте на сайте kursiv.kz).

ТОП-40 САМЫХ

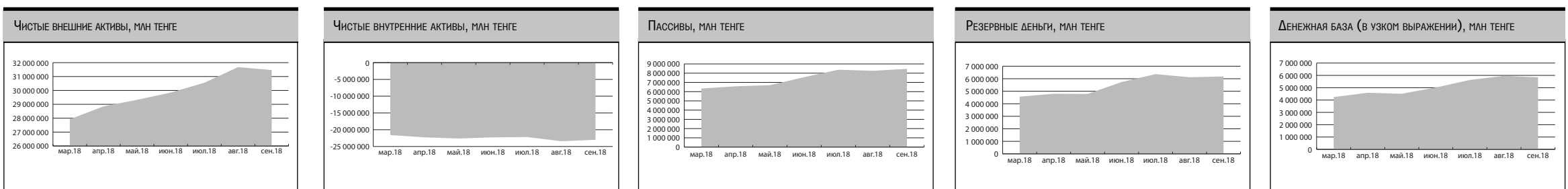
БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (ЗА 2014-2017 ГОДЫ)

НАИМЕНОВАНИЕ ЮР. ЛИЦА	ВЫРУЧКА, МЛРД ТЕНГЕ				Прибыль 2017, млрд тенге	Выручка 2017/2014
	2014	2015	2016	2017		
1 АО «Востокцветмет»	41,67	132,67	205,60	214,10	48,26	5,14
2 АО «Транстелеком»	21,62	32,67	48,01	71,02	5,33	3,29
3 АО «Усть-Каменогорский титано-магний комбинат»	16,36	28,74	47,46	51,94	1,56	3,17
4 ТОО «КазАзот»	15,31	18,86	32,32	43,78	14,09	2,86
5 АО «Атамекен-Агро»	8,00	10,88	15,88	20,96	0,06	2,62
6 ТОО «Nova Цинк»	10,27	10,87	18,49	26,88	11,07	2,62
7 АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум – К»	51,81	69,19	114,41	132,36	47,18	2,55
8 АО «Горно-металлургический концерн «КАЗАХАЛТЫН»	15,94	21,48	37,52	38,88	-5,60	2,44
9 АО «НК «КазМунайГаз»	1 051,29	1 094,70	1 857,44	2 458,84	519,53	2,34
10 АО «Шубарколь комир»	38,33	66,53	69,73	88,33	22,32	2,30
11 ТОО «Казцинк»	448,08	494,61	883,30	998,52	186,94	2,23
12 АО «Казхром»	72,66	79,96	123,01	159,62	3,05	2,20
13 АО «Темиртауский электрометаллургический комбинат»	8,64	9,41	14,41	18,79	1,57	2,17
14 АО «Алюминий Казахстана»	81,65	109,08	150,95	157,67	34,38	1,93
15 АО «Актюбинский завод хромовых соединений»	22,85	25,83	33,87	41,90	-1,42	1,83
16 АО «Химфарм»	14,03	15,20	22,87	25,24	1,33	1,80
17 АО «КазТрансГаз»	328,97	374,32	501,96	581,76	74,78	1,77
18 АО «Батыс транзит»	4,80	5,46	5,82	8,35	2,20	1,74
19 ТОО «КЕН-САРЫ»	14,12	14,35	16,69	23,61	6,73	1,67
20 АО «Костанайские минералы»	11,30	13,68	17,19	18,81	3,20	1,66
21 АО «Интергаз Центральная Азия»	112,18	129,50	169,06	185,56	64,59	1,65
22 ТОО «Актюбинская медная компания»	59,78	70,83	83,38	97,96	24,99	1,64
23 АО «KEGOC»	93,52	110,06	130,00	152,38	32,88	1,63
24 АО «Астана-Энергия»	19,31	21,81	25,68	29,34	6,61	1,52
25 ТОО «Коппер Текнолоджи»	24,13	30,35	30,41	36,63	3,78	1,52
26 АО «Казпочта»	30,37	33,98	37,63	45,46	1,26	1,50
27 АО «Каражыра»	22,47	24,16	24,65	33,09	4,99	1,47
28 ТОО «Усть-Каменогорская ТЭЦ»	11,89	13,17	13,36	16,77	2,18	1,41
29 ТОО «Джей Ти Ай Казахстан»	60,33	66,46	78,83	83,55	7,15	1,38
30 АО «АлмаТел Казахстан»	10,17	12,89	13,10	13,90	-3,14	1,37
31 ТОО «Казфосфат»	70,18	73,91	77,93	95,59	15,31	1,36
32 АО «RG Brands»	39,93	41,22	48,74	52,43	2,00	1,31
33 АО «Мангистауская распределительная электросетевая компания»	8,72	9,05	10,42	11,43	2,68	1,31
34 АО «KazTransCOP»	15,18	17,71	19,57	19,71	1,58	1,30
35 ТОО «Казахстанские коммунальные системы»	75,29	80,60	82,48	97,34	33,48	1,29
36 АО «Атырауская теплоэлектростанция»	13,92	14,66	15,89	17,92	3,03	1,29
37 АО «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания»	109,13	110,15	126,37	137,37	9,36	1,26
38 АО «Алатау Жарык Компаниясы»	31,43	32,66	33,85	38,66	5,44	1,23
39 АО «Алматыские электрические станции»	51,91	53,17	60,76	62,35	1,52	1,20
40 АО «Республиканская телерадиокорпорация «Казахстан»	24,85	25,22	25,82	26,93	0,16	1,08
ИТОГО	3 162,38	3 600,02	5 324,87	6 435,70	1 196,40	1,90

KURSIV RESEARCH

По данным финансовых отчетностей компаний

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Долг есть, а потерпевших нет

Общение ЕНПФ с должниками фонда часто приводит к казуистическим ситуациям. Последняя из них: фонд потерял на ценных бумагах АО «Имсталькон» 3,8 млрд тенге, но при этом не признан потерпевшей стороной. «Къ» разбирался в тонкостях судебной тяжбы.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По данным на 25 октября 20 эмитентов были должны ЕНПФ 39 млрд тенге. Сумма для среднестатистического казахстанца внушительная, но это всего около 0,5% от общего объема портфеля пенсионных активов. Из этой суммы в 2018 году организация смогла вернуть 14,479 млрд тенге.

«Фондом проводятся все возможные мероприятия по возврату сумм задолженности. При этом, поскольку данные мероприятия связаны с судебными разбирательствами, процессом исполнительного производства, а также внесудебным урегулированием, произвести прогноз размера погашения сумм задолженности является проблематичным», – рассказал управляющий директор АО «ЕНПФ» Маулен Утегулов.

Например, судебная тяжба с АО «Имсталькон» длится несколько лет. Согласно действующему законодательству, если должник проходит процедуру реабилитации или банкротства, то все требования кредиторов могут быть предъявлены только в рамках указанных процедур, а прежние решения судов приостанавливаются.

«Следовательно, в период процедуры реабилитации и банкротства кредиторы лишены возможности обращения в суд для взыскания задолженности в судебном порядке. В отношении АО «Имсталькон» на протяжении длительного времени неоднократно возбуждались производства о признании банкротом и применении процедуры реабилитации. Данные обстоятельства существенно затрудняли взыскание задолженности», – объяснил Маулен Утегулов.

Всего в период реабилитации, с 2016 до 2017 год, ЕНПФ получил от АО «Имсталькон» 32 372 тыс. тенге. Однако по заявлению одного из акционеров суд признал компанию банкротом и выплаты кредиторам приостановились. Жалобы фонда были проигнорированы. После многих судебных тяжб ЕНПФ получил заветный исполнительный лист на возврат 3,8 млн тенге. «Однако в настоящее время решение суда не исполняется, поскольку ЕНПФ не может предъявить исполнительный лист, так как возбуждено очередное дело о его реабилитации», – объяснил управляющий директор ЕНПФ.



В настоящее время службой экономических расследований департамента государственных доходов по Алматы проводится досудебное расследование на основании заявления пенсионного фонда по факту причинения ущерба вкладчикам. Правда, городская прокуратура иначе формулирует статью досудебного расследования. «В производств службы экономических расследований по г. Алматы находится уголовное дело в отношении должностных лиц АО «Имсталькон» по факту совершения мошенничества. Основанием для проведения досудебного расследования послужило заявление управляющего директора АО «Единый накопительный пенсионный фонд» Утегулова М. На сегодня органом следствия проводятся необходимые следственно-оперативные мероприятия для правильного разрешения дела. В соответствии с частью 1 статьи 201 Уголовно-процессуального кодекса Республики Казахстан данные досудебного расследования не подлежат разглашению», – сообщил первый заместитель прокурора Алматы Айдоос Мухамадиев.

Признание ЕНПФ потерпевшей стороной по уголовному делу важно, поскольку, согласно нормам законодательства, только потерпевший имеет право на предъявление гражданского иска к виновным лицам в уголовном деле. «ЕНПФ оказывает максимальное содействие органу, ведущему расследование, в том числе фонд принимает участие в проводимых следственных мероприятиях, путем предоставления необходимых документов и пояснений. Вопрос признания организации потерпев-

шей решится в ходе досудебного расследования», – пообещал управляющий директор ЕНПФ.

Пока идут следствие и гражданские суды над должниками ЕНПФ, судьба денег вкладчиков фонда, а их около 10 млн человек, находится в подвешенном состоянии.

Фото: www.kursiv.kz

Громко и через СМИ выражал недовольство невозвратом долгов глава общественного совета при ЕНПФ Евгений Сейпульник. В итоге он, журналист и республиканская газета получили иск о защите чести и достоинства. «Уголовное и уголовно-процессуальное законодательство Республики Казахстан не запрещает участникам уголовного процесса самостоятельно обращаться с иском в суд в гражданском порядке», – коротко прокомментировал процесс первый заместитель прокурора Алматы.

Пока идут следствие и гражданские суды, судьба долгов перед вкладчиками фонда, а их около 10 млн человек, находится в подвешенном состоянии. «Общественный совет при ЕНПФ считает недопустимым невозвращение компаний пенсионных активов, которые являются отчислениями наших граждан на свои индивидуальные пенсионные счета, равно как неприятие мер сотрудниками государственных органов в отношении виновных в этом лиц и избавление их от уголовной ответственности», – заявил глава ОС при ЕНПФ.

Это лишь один эпизод из судебных тяжб государственной компании, а как было сказано, должников 20. Справедливости ради стоит отметить, что и должники, и кредитор стараются договориться на берегу и не доводить дело до разбирательств в государственном органе. Но чем больше долг, тем выше вероятность процесса, и как показывает практика, зачастую решения судов в Казахстане выносятся не в пользу вкладчиков пенсионного фонда.

Ситуация для американских акций ухудшается, но из-за недавнего повышения ставки ФРС появились привлекательные альтернативы. К примеру, 15-летние ипотечные облигации торгуются на уровне 4,03%, предлагая более интересное соотношение риска и доходности, чем акции на ближайшие два года. Диапазон снижения для ипотечных облигаций значительно меньше, чем для акций. Если экономика вступит в новую рецессию, цены на акции будут падать, а ипотечные

Угроза близко, запаситесь парашютом

На протяжении 2018 года аналитики Сахо постоянно говорили о том, что инвесторам необходимо защищать активы и избегать компаний в сфере производства полупроводников и автомобильной промышленности из-за обостряющейся торговой войны между Китаем и США.

Питер ГАРНИ, гл. стратег по рынку акций, Сахо Bank

Оценки, особенно по акциям США, составляющим половину мирового индекса акций, достигли таких уровней, где коэффициент «риск/доходность» весьма низок. С точки зрения тактики акции развивающихся рынков следует покупать вместе с китайскими акциями на рынке с тенденцией на понижение. Но фондовый рынок с тенденцией на повышение в целом близок к закату.

Акции США потеряли свою привлекательность

Политика Дональда Трампа «Америка прежде всего» и налоговая реформа хорошо сказывались на американских финансовых рынках: в III квартале акции США пробили новые максимумы, хотя на остальных мировых рынках акций стабильности не было. Индекс S&P 500 оценивается по коэффициенту «цена/прибыль на акцию», равному 21, и обеспечивает доходность по дивидендам на уровне 1,8%. Согласно оценкам по девяти различным показателям, у индекса S&P 500 стандартное отклонение выше среднего уровня в 1990 года примерно на 0,85, что делает акции США самыми дорогими с 2002 года (за исключением скачка в январе 2018 года).

10-летняя годовая реальная доходность индекса S&P 500 негативно коррелирует с оценками. Судя по имеющимся данным, достаточно велика вероятность того, что уровень реальной доходности американских акций составит всего лишь 0–1% в год в течение следующих 10 лет. Если инфляция превысит прогнозы, результаты могут быть значительно хуже.

Ситуация для американских акций ухудшается, но из-за недавнего повышения ставки ФРС появились привлекательные альтернативы. К примеру, 15-летние ипотечные облигации торгуются на уровне 4,03%, предлагая более интересное соотношение риска и доходности, чем акции на ближайшие два года. Диапазон снижения для ипотечных облигаций значительно меньше, чем для акций. Если экономика вступит в новую рецессию, цены на акции будут падать, а ипотечные

облигации будут держаться. В случае небольшого роста и отсутствия рецессии на обычных рынках в ближайшие два года эти два класса активов, вероятно, обеспечат одинаковую реальную доходность.

Рассматривать ли развивающиеся рынки?

Для акций развивающихся рынков выдался тяжелый год: с начала года их стоимость упала на 12 и на 20% относительно максимума января по сравнению с развитыми рынками, которые в совокупности выросли за счет акций США. Такое ослабление обусловлено сильным долларом США и повышением американских процентных ставок, что привело к росту иностранных финансовых обязательств и ухудшению финансовых условий.

В долларовом выражении цены на нефть в этом году существенно выше, но в пересчете в местную валюту в прошлом году многие развивающиеся страны наблюдали рост цен на энергоресурсы на 50–100%, что давило на потребительские расходы. В итоге торговая война между США и Китаем добавила проблем для развивающихся рынков: из-за повышения американских тарифов на китайские товары настроение у инвесторов в КНР испортилось, и с начала года индекс CSI 300 снизился на 15%. Китайские акции имеют наибольший вес в индексе MSCI Emerging Market и, следовательно, крайне важны для акций развивающихся рынков.

Можно ожидать, что процентные ставки США будут расти на фоне повышения ставки ФРС и цен на энергоресурсы, поэтому на развивающихся рынках ситуация станет еще сложнее. Но Китай – уникальная страна, обладающая большим количеством финансовых средств для восстановления экономики после недавнего спада. Правительство действовало значительные денежно-кредитные и налоговые стимулы, и последние данные о кредитах подтверждают, что кредитное стимулирование (второй кредитный дериватив) недавно оказало положительный эффект. Обычно китайский рынок акций реагирует на стимулы позитивно, но торговая война с США усложняет анализ и выводы.

Несмотря на неопределенность, есть мнение, что с тактической точки зрения китайские акции остаются вариантом для покупки, особенно при небольшом весе американских акций. После МФК спред стоимости китайских и американских акций снизился от высоких 40–80% до 15%, что вызывает недоумение, так как экономические прогнозы показывают более высокие долгосрочные темпы роста в Китае, чем в США.

«Золотые горы» ипотеки

Ипотечные организации одна за другой предлагают «соблазнительные» ипотечные программы, которые все же оставляют много вопросов. Тем не менее выдача ипотечных займов растет, и в этих условиях заемщикам не следует забывать и о критериях выбора ипотеки.

Ольга КУДРЯШОВА

Осень в этом году богата на ипотечный урожай. К примеру, ипотечная программа «Баспана Хит» – ипотечное жилье под 11% с первоначальным взносом от 20% и сроком до 15 лет.

Как и программа «7–20–25», «Баспана Хит» разрешает привлекать созаемщика. Но в отличие от «7–20–25» указанная программа позволяет приобрести новый дом даже при наличии жилой недвижимости.

И конечно, перед покупкой будущему счастливому владельцу жилья необходимо пройти традиционные «девять кругов ада», иначе именуемые как необходимые процедуры банка, как то: подтверждение платежеспособности, соответствие жилья условиям программы, согласно которым дом не должен быть старше 30–35 лет или относиться к категории каркасно-камышитовых и аварийных. И наконец, оценка имущества. И только потом банк примет решение.

К слову, по данным АФК, на сентябрь 2018 года в рамках реализации программы «7–20–25» выдано займов на 30,0 млрд тенге, что составляет примерно треть часть планируемого общего объема жилищных займов в текущем году. Стоит отметить, что наибольшее количество из назван-



ных займов было выдано через Банк ЦентрКредит.

Но вернемся к другим программам. В октябре «Казахстанская ипотечная компания» представила рынку «Ипотека «Орда». Ее условия – 12–14% в зависимости от многих факторов на срок до 20 лет и с первоначальным взносом от 30%. Но, так же как и предыдущая программа, она включает требования к возрасту жилья. «Фишка» программы в том, что первоначальный взнос может быть заменен недвижимостью в качестве дополнительного залога.

Под обе программы подпадает как первичное, так и вторичное жилье. Однако возраст жилья, как уже упоминалось, ограничен. Но среди платежеспособного населения все еще немало тех, кто скептически относится к новостройкам, предпочитая им бо-

лее старые дома, которые могут и не попасть под условия программ. Кроме этого ограничена и стоимость жилья. Открытым остается и вопрос банковских комиссий. Не менее важно и то, на что следует ориентироваться заемщику при выборе банка в ситуации, когда финорганизация Казахстана так неумолимо теряет лицензию на деятельность.

Фото: shutterstock.com/stock_SK

Не вся недвижимость попадает под ипотечные программы. Ипотека покажет, насколько имеет ряд ограничений, в том числе и по стоимости квадратных метров.

Советы банков

В Банке ЦентрКредит заемщику рекомендуют при выборе ипотеки в первую очередь подробно интересоваться условиями предоставления кредита: ставкой вознаграждения, условиями оплаты первоначального взноса, сроками займов. «Особое внимание необходимо обратить на комиссии банка в период оформления займа и в процессе обслужива-

ния займа. Комиссии должны быть прозрачными и понятными клиенту, чтобы исключить скрытые виды комиссий», – подчеркнули в банке.

Заместитель директора департамента розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) Алия Бергарипова добавила, что при выборе банка заемщику необходимо ориентироваться на надежность банка, прозрачность и выгодность условий. Разумеется, обезопасить себя должны и банки.

Как гарантируются ипотечные займы?

При оформлении жилищного займа обязательным условием БВУ является ипотечное страхование. Заемщик для получения займа должен будет застраховать недвижимость, которая служит залогом по этому кредиту, говорят в Ассоциации финансистов Казахстана. В данном случае страхование недвижимости выступает гарантией для банка от различных непредвиденных рисков и форс-мажорных обстоятельств. «При этом согласно существующему законодательству заемщик имеет право оформления договора страхования в любой страховой организации. Все прочие виды страхования оставляются на усмотрение заемщика», – отмечает эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Рамазан Досов.

Каждый банк самостоятельно рассчитывает свои риски и гарантийные обязательства. В БЦК добавили, что главным обеспечением по ипотечным займам является приобретаемая недвижимость. В отдельных случаях принимается в залог иная недвижимость, при условии достаточности залогового обеспечения.

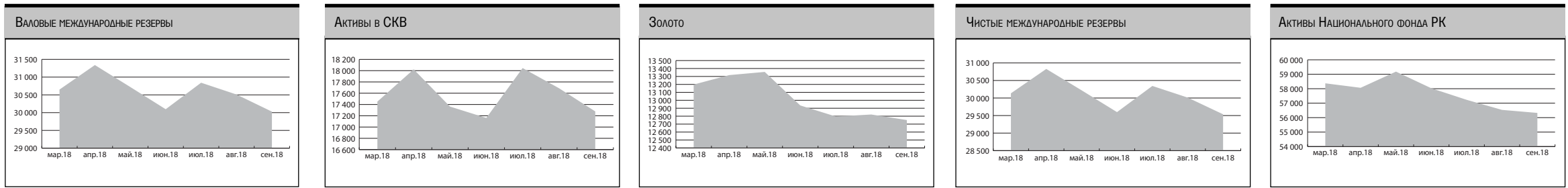
В Банке ВТБ (Казахстан) ипотечные займы обеспечены приобретаемой недвижимостью. Также клиент должен располагать первоначальным взносом, в случае его отсутствия требуется дополнительный залог в виде недвижимости.

Динамика и уровень просрочки

С начала года выдача ипотечных займов выросла до 289,0 млрд тенге, что на 38%, или 80,0 млрд тенге, больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как сообщили в Ассоциации финансистов Казахстана, выдачей ипотечных займов занимается примерно половина из 28 действующих БВУ. Несмотря на рост объемов ипотеки, совокупный ипотечный портфель продемонстрировал умеренный рост на 9,0%, до 1,2 трлн тенге.

«Вместе с тем относительно низкий объем просроченной задолженности сектора продолжил снижающую динамику, снизившись с начала года на 5,0%, до 79,3 млрд тенге», – добавил Рамазан Досов.

Если же говорить о давлении ипотечного портфеля на банки с учетом требований к резервированию, то оно оценивается как умеренное, и пока не возникает ухудшения макроэкономических показателей и просрочек по займу, сообщили в АФК. «Однако в случае возникновения первого условия согласно МСФО 9 объем провизий должен вырасти в 2–5 раз в зависимости от среднего срока портфеля займов, а в случае второго – в соответствии с пруденциальными нормативами давление на капитал увеличивается почти в 3 раза», – резюмировал специалист АФК Рамазан Досов.



Небольшие банки: состояние, стратегии, перспективы

В жестких условиях современного рынка, когда регулятор перестал церемониться и начал наказывать банки отзывом лицензий, финансистам приходится нелегко. И чаще под раздачу попадают БВУ второй десятки. Потеря этих бойцов слабо бьет по рынку и вкладчикам: Фонд гарантирования депозитов легко справится с небольшим объемом клиентов, с кредитами разберется ликвидационная комиссия, которая покроет потери вкладчиков – юридических лиц. «КЪ» произвольно выбрал три банка из второй десятки сектора и попытался разобраться в стратегиях финансовых институтов.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Судный портфель банков в сентябре показал ощутимое снижение на 2,9%, в то время как выдача новых кредитов замедлилась на 10,3% по сравнению с августом. Но это вовсе не означает, что финансисты перестали выдавать займы. Просто Фонд проблемных кредитов выкупил сельскохозяйственные суды многоотрадального Цеснабанка. Кроме того, эта финорганизация признала токсичный портфель в 22,5 млрд тенге. В итоге NPL рынка вырос с 8,2 до 8,5%.

Банки улучшили показатели рентабельности (ROAA) составил 2,1%, а средняя рентабельность собственного капитала (ROAE) – 17,0%.

Хорошо зарабатывают в нашей стране почти все иностранные банки, БВУ из первой десятки и кредитные организации, специализирующиеся на краткосрочных займах. А что насчет небольших финансовых организаций?

Нурбанк

По состоянию на 1 октября собственный капитал банка составил 60 млрд тенге. Этот объем соответствует всем требованиям и регулятора, и Basel II. «Мы всегда придерживались консервативной политики при кредитовании, поэтому у банка на протяжении нескольких лет динамика роста судного портфеля находится на уровне прироста не более 10%. Этот подход отразился на качестве кредитов, где уровень NPL составляет 8,1%», – объяснили в пресс-службе АО «Нурбанк».

Финансовая организация сотрудничает с государственными структурами и участвует во всех программах правительства по поддержке реального сектора экономики. Но представители банка подчеркивают, что выданные займы по государственным программам по портфелю МСБ составляют

всего 12% от общего кредитного портфеля.

«Банк всегда поддерживал конкурентную продуктивную линейку по всем направлениям кредитования как для клиентов розничного бизнеса, так и для проектов МСБ и корпоративного бизнеса. На сегодняшний день у нас действуют 13 программ кредитования для клиентов малого, среднего и корпоративного бизнеса», – поделились подробностями в пресс-службе.

Причем здесь отметили – основные подходы к кредитной политике у АО «Нурбанк» остаются неизменными. Исключение составляет только введение нового продукта «Микрокредит». Возможно, поэтому депозитная база находится на том же уровне, что и в начале года – около 220 млрд тенге.

По всей видимости, Нурбанк в непростые для финансового сектора годы принял решение оставаться в середнячках: вводить небольшое количество новых продуктов, немного работать с государством, немного двигаться самостоятельно и, главное, никакой агрессии и большого роста.

Kassa Nova

Kassa Nova, ожидая сложный период в развитии казахстанского финансового сектора, изменил подходы к кредитованию еще в начале 2017 года. Но обо всем по порядку. Согласно ответу Национального банка на запрос «КЪ», на 1 октября активы Kassa Nova составляли 126 млрд тенге, обязательства – 111,3 млрд тенге. Согласно общепринятым правилам качество активов БВУ считается лучше не тогда, когда в активах есть деньги или недвижимость, а когда большую часть этого портфеля составляют суды. Именно кредиты приносят постоянный и стабильный доход фи-

Аналитики прочат небольшим БВУ скорую смерть. Срок определяют от 1,5 до 2,5 лет. Но отчеты у структур хорошие, а стратегии развития у некоторых из них убедительны и обоснованны.

Фото: shutterstock.com/pogonici

нансовым организациям. В Kassa Nova этот показатель равен 71%.

«Капитал на сегодняшний день составляет 16 млрд тенге. Для этого есть достаточно жесткое требование регулятора, которое мы выполняем. Относительно нашего капитала мы ведем достаточно консервативный подход к развитию бизнеса – неагрессивно. То есть, условно говоря, наш кредитный портфель составляет порядка 70 млрд, и при нашем капитале мы можем спокойно дорасти его до 100–120 млрд тенге. У нас достаточно высокие требования к отбору клиентов, чтобы и дальше сохранять качество портфеля», – объяснила председатель правления АО «Банк Kassa Nova» Шолпан Нурумбетова.

Глава кредитной организации подчеркнула, что 90% займов банка обеспечено залогом недвижимости. «У нас очень маленькая концентрация на одного заемщика. Начиная с 1 января

2017 года мы не выдали ни одного кредита больше чем на 350 млн тенге. Можно сказать, средний чек на одного клиента у нас выходит примерно 20 млн тенге. И тем не менее в 2014–2015 годах банк выдавал займы в валюте. И вот по этим займам в результате девальвации у нас было ухудшение, поскольку на заемщиков, получающих доходы в тенге, это оказало негативное влияние. В течение двух лет мы искали выход из ситуации, но в мае этого года вышла программа НБ по рефинансированию валютной ипотеки», – поделилась финансист.

Токсичный портфель ипотечных кредитов в банке составлял 6 млрд тенге, но на 1 октября таких ссуд было рефинансировано на 4,6 млрд тенге. Без этих кредитов в токсичном портфеле Kassa Nova – 1 млрд тенге.

«С корпоративным бизнесом мы не работаем, поэтому на сегодняшний день у нас нет государственных программ. Мы работаем с ФРП «Даму». Также мы взяли займы у Азиатского банка развития – порядка 4,6 млрд тенге, ЕБРР – 3,6 млрд тенге. У них привлекательные условия для кредитования МСБ», – заключила спикер.

Capital Bank Kazakhstan

Из трех БВУ самая загадочная и непонятная ситуация именно с этим банком. В начале 2018 года Национальный банк Казахстана выдал АО «Capital Bank Kazakhstan» несколько займов специального назначения на сумму 26,5 млрд тенге (\$82 млн по курсу на 9 февраля 2018 года). Согласно взятым обязательствам кредитная организация была обязана вернуть деньги регулятору до 31 марта. Позже срок погашения ссуд был продлен до 29 июня. Затем Нацбанк надеялся получить оставшиеся средства (а это 17 млрд тенге) 15 августа. «Срок погашения займа специального назначения АО «Capital Bank Kazakhstan» на данный момент не наступил. Вместе с тем детали пролонгации носят конфиденци-

альный характер и составляют тайну, охраняемую законодательством», – сообщили в пресс-службе регулятора в октябре.

Такое отношение Нацбанка вызывает удивление, ведь доля этой финорганизации в общей сумме вкладов населения составляет всего 0,07%. Так, на 1 октября клиенты – физические лица хранили здесь 5,8 млрд тенге. «В настоящее время банк соблюдает установленные пруденциальные нормативы и иные обязательные к соблюдению нормы и лимиты. Отток депозитов и снижение кредитов у банка не наблюдается», – коротко ответили в пресс-службе регулятора.

Структура ведет себя на рынке скромно и незаметно. Возможно, это объясняется характером председателя совета директоров и единственного владельца Capital Bank Орифджана Шадиева (племянника знаменитого миллиардера Патоха Шадиева).

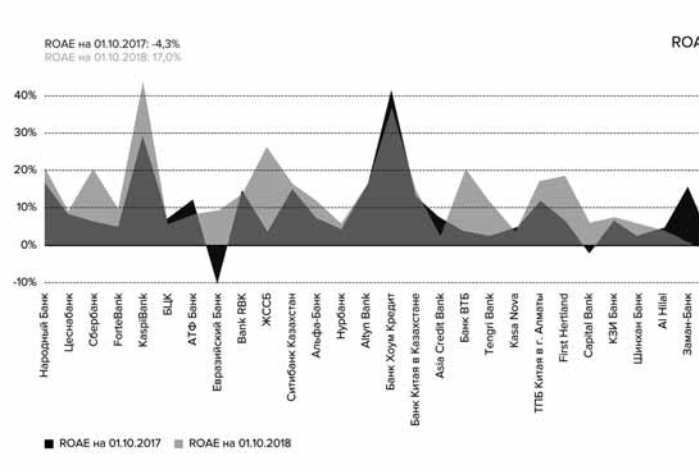
Владелец должника Нацбанка, по сведениям журнала Forbes, также имеет доли в ТОО «One & Top», ТОО «PRIME System KZ» и ТОО «Integra Construction KZ». Через ТОО «PRIME System KZ» владеет итальянской строительной компанией Todini Costruzioni Generali.

Вместо заключения

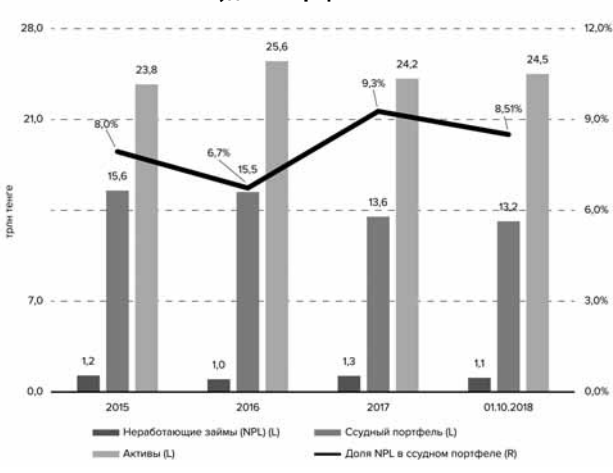
У трех банков разные стратегии. Какая из них принесет наибольшие дивиденды, а какая провалится, покажет только время. Нурбанк всегда делал ставку на МСБ и славился хорошим обслуживанием, Kassa Nova за 1,5 года до нынешнего момента сумел просчитать риски и изменить стратегию, Capital Bank, по всей видимости, сделал ставку на что-то другое.

Аналитики в личных разговорах прочат небольшим БВУ скорую смерть. Срок определяют от 1,5 до 2,5 лет. Но отчеты у структур хорошие, а стратегии развития у некоторых из них убедительны и обоснованы. Так что петь заукобойные песни середнячкам рановато. Напротив, к ним стоит присмотреться.

Рентабельность собственного капитала БВУ



Изменение активов, судного портфеля и NPL



Время X для центробанков развивающихся стран

Много лет развивающиеся страны (как и остальной мир) пили из чаши рекордно низких ставок, установленных ФРС, и многолетнего «медвежьего» состояния рынка по доллару США. За последние годы эта ситуация структурно превратилась в переломную точку, когда пришло время платить по счетам. ФРС – как глобальная макроэкономика: можно какое-то время бежать, но нельзя вечно прятаться.

Сила означает слабость

Вот главная аксиома глобальной макроэкономики. Что отлично работает в одних условиях (слабый доллар, низкая доходность американских бумаг, низкая инфляция, «голубиная» политика ФРС), то сталкивается с затруднениями в других (рост инфляции, более агрессивная политика ФРС, рост доллара и доходности по американским ценным бумагам). Эту мысль трудно переварить портфельным менеджерам, не говоря о тех, кто задает политику. В конце концов, в большинстве из нас прощит принцип: делать то, что работало до сих пор, и считать, что так будет и в будущем, пока либо не станет ясно, что что-то не работает и пора менять курс (превышение болевого порога), либо происходит взрыв (вынужденная перемена).

Рассмотрим четыре страны: Бразилию, Индонезию, Индию и Китай. Они вместе составляют 42% населения

мира, но (пока) только 23% мирового ВВП. Демографическая структура – особенно молодость населения Индии и Индонезии, где большая часть населения моложе 25 лет, – показывает, что наблюдаемые в масштабе десятилетий потребительские тренды продолжатся и в следующих экономических циклах.

Бразилия

Единственное, что может порадовать бразильских инвесторов, – это то, что им, по крайней мере, легче, чем инвесторам в Турции и Аргентине, где национальные валюты упали соответственно на 29 и 44% к концу III квартала, в то время как бразильский реал упал на 15%. Таковы подводные камни, на которые нелетают развивающиеся рынки с двойным дефицитом и высокой уязвимостью к USD и/или сырью. В этом квартале в Бразилии пройдут, вероятно, самые важные президентские выборы за всю ее современную историю. Ее прошлое испорчено коррупцией (например, скандал с операцией «Автомойка» в 2015 году), некомпетентными политиками, а также одной из самых щедрых и внутренне неустойчивых льготно-пенсионных схем.

Учитывая взрослеющую за лето инфляцию, мы можем увидеть вынужденные «ястребиные» шаги Центрального банка Бразилии, несмотря на слабый экономический рост в стране и пока неизвестную налоговую политику будущего правительства.

Индия

Население в 1,4 млрд человек, более половины которого моложе 25



Кай ВАН-ПЕТЕРСЕН, стратег Saxo Bank по глобальной макроэкономике

лет, долгосрочным глобальным инвесторам нельзя игнорировать. Вопрос не в том, хотите ли вы занимать в Индии длинные позиции – это как бы зародыш Китая, – вопрос скорее в том, когда занимать их, сколько покупать, а также когда стоит хеджироваться или облегчать позиции. Повышение цен на энергоносители (Индия является чистым импортером), усиление доллара США и рост инфляции, как и нуждающаяся в очистке банковская система, осложняют для Индии краткосрочный горизонт. И не надо забывать, что она до сих пор получает огромные выгоды от размещения капитала развивающихся рынков.

То, что население Индии почти равно населению Китая, но экономика Китая примерно в 5 раз больше, означает большой запас прочности в долгосрочной структурной динамике для Индии, несмотря на потенциальные проблемы в краткосрочной перспективе. Даже если экономика за следующее десятилетие только удвоится, для долгосрочных инвесторов останутся прекрасные возможности. Пока, впрочем, муссоны еще далеко не прошли, и Резервному банку Индии предстоит еще многое сделать.

Индонезия

В Индонезии тоже молодое население, которое нельзя не учитывать в долгосрочном планировании: почти 40% жителей страны моложе 20 лет. Хотя из-за

дефицита текущих операций, -3%, и вышеупомянутых факторов со стороны США индонезийская рупия с курсом 14,903 к доллару достигает уровней, каких не видела с азиатского кризиса конца 1990-х, экономика все равно растет более чем на 5,3%, инфляция составляет 2,9%, и при этом Банк Индонезии стал одним из первых ЦБ развивающихся стран, которые стали проактивно повышать ставку со II квартала 2018 года. С мая ставка поднималась пять раз. Сочетание высоких цен на нефть (Индонезия, как и Индия, чистый импортер) и усиления USD означает, что инфляция еще может подталкиваться, что предполагает «ястребиный» путь.

Китай

Контекст – это ключ ко всему, так что мне смешно, когда люди жалуются на ослабление юаня. В конце концов, падение на 3% к концу III квартала – это ничто по сравнению с тем, что испытывают Бразилия, Турция и Аргентина. Важнейшая неясность с Китаем в том, вернутся ли к лучшему отношения с США после промежуточных выборов. В течение многих месяцев напряжения между Пекином и Вашингтоном Китай хорошо разыгрывал свои карты, отказываясь от переговоров. Время также на его стороне, так как председатель Си Цзиньпин занимает пост лидера партии познано, а вот Дональду Трампу осталось быть у власти

в лучшем для него случае шесть лет, а в худшем – шесть месяцев. Игра Пекина рассчитана на очень долгий срок, в то время как США привязаны к крысиным бегам четырехлетнего президентского цикла, что не способствует долгосрочным структурным изменениям, направленным на благо граждан.

Самым важным будет вопрос, продолжит ли Китай политику стимулирования экономики, до сих пор недостаточного для того, чтобы остановить давление на экономику развивающихся стран (например, данные по новым кредитам в августе были хуже, чем ожидалось, и индекс деловой активности продолжает снижаться по направлению к 50%). Официальные заявления Центрального банка Китая будут гласить, что он не заинтересован в ослаблении юаня. Неофициально ЦБ Китая гасит эффект от пошлин команды Трампа, и градус воинственности со стороны США будет симметричен слабости юаня.

Наиболее интересный и прибыльный аспект торговых пошлин между США и Китаем заключается в непреднамеренных последствиях в долгосрочной перспективе. Вашингтон хочет ограничить планы Китая на 2025 год, но в результате Китай, вероятно, сдвинет эти планы на 2022 или, в ряде случаев, на 2020 год.

ИНДУСТРИЯ

Сырье на экспорт – деньги на ветер

В рамках проходящей в Алматы агровыставки состоялся круглый стол, посвященный перспективам животноводческой отрасли Казахстана. По мнению директора форсайт-инжиниринговой компании Eximar Айман Турсынхан, заикленность на производстве экспортного сырья не даст прироста доли сельского хозяйства в ВВП.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Какими вы видите перспективы отечественного агросектора?

– Когда-то он составлял 26% от всего ВВП республики. Причем не просто аграрный, а агропромышленный. То есть, существовала достаточная глубина переработки. Более того, сектор был диверсифицирован. Но сегодня мы стоим примерно на таком же плачевном уровне, как и Россия, – около 6% от ВВП, и планомерно теряем позиции каждую пятилетку. У нас, в отличие от РФ, уровень урбанизации крайне низкий – менее 55% населения проживают в городах. Значит, остальные 45% рабочей силы задействованы в агросекторе. Следовательно, он для нас важен не только как перспектива ухода от нефтяной зависимости, но и в социально-экономическом плане. В условиях гигантской территории Казахстана агросектор является тем самым оплотом национальной безопасности, незыблемости территориальных границ и абсорбции половины всей рабочей силы. При этом отмечу, что доля занятых в АПК наемных работников и самозанятых сократилась до 29% с показателя 32% в 2016 году.

На рост доли агросектора в ВВП не сильно повлияет то, насколько у нас станет больше поголовье скота, количество птицы и тоннаж собираемой растениеводческой продукции. Увеличение валового производства в денежном выражении зависит от цены сельхозпродукции, от уровня ее переработки. Одно дело, когда вы экспортируете сырьевой продукт – семена или зерна. И совсем другое, когда вы производите спектр продукции, по сегментам. К примеру, такая картина наблюдается и в нефтегазовом секторе. Он не растет не потому, что нефти меньше добывается, и не из-за волатильности на рынке углеводородов, а потому, что за все эти годы нам не удалось развить и усложнить экономику на этой базисной отрасли.

Мы как продавали сырую нефть, так и продаем, а ведь могли бы торговать светлыми и темными нефтепродуктами. То же касается и нашего зернового рынка. Мы в свое время увлеклись упрощением и стремлением удерживать позиции на рынке зерна. В результате под угрозой оказалась мукомольная промышленность. Открывая для себя центральноеазиатский рынок, мы привели ситуацию к тому, что вдоль границы Казахстана были поставлены линейные элеваторы по приему нашего зерна, переработке его в муку и



дальнейшей ее реализации на других рынках – там, где традиционно присутствовали наши мукомолы. Аналогично выглядит картина и с мясной продукцией. И появляется дилемма: то ли нам все силы бросать исключительно на преодоление барьеров по поставке замороженного и охлажденного мяса на внешние рынки, то ли попытаться развить переработку. Поэтому вопрос, сколько инвестиций еще нужно в агросектор – довольно сложный. Правильнее задаться вопросом, что первичнее: позиционироваться в качестве поставщика сырья, полуфабрикатов, или обращать внимание на пищевую индустрию.

– И все же, нужна ли активная господдержка сельского хозяйства?

– Наша проблема в том, что государство слишком активно вмешивается в частный бизнес, при этом лишая рынок возможности регулировать разные секторы.

Последний проект, который мы выполняли с коллегами из Азиатского банка развития, показал, что ввиду нашей достаточной удаленности от морских путей, фактически две взаимосвязанные экономики в рамках Таможенного союза получили неравные стартовые площадки для конкуренции внутри этого большого рынка. Но что сделано – уже не вернешь. Однако есть новая реальность, которая только сегодня начинает работать на Казахстан. Речь идет о санкциях против России со стороны ряда основных торговых партнеров. Доходит до смешного – польские яблоки заходят в РФ через Казахстан, и у нас просто бешеный экспорт этого товара. Но надо понимать, что это спекулятивные, искажающие рыночную ситуацию, шансы. В итоге у нас есть другая возможность: создать совместные предприятия с той же самой Польшей и другими странами, которые ранее торговали с Россией, и работать уже на казахстанской территории с нашей ресурсной базой. С одной стороны, это будет привлекать к нам трансфер

технологий, с другой – поможет реализовать производство из нашего сырья. Даже если взять наши 24 млн тонн намолоченного зерна, мы из них только 4,5 млн тонн перемалываем на экспортную муку. А сравните цены на экспорт муки и зерна: разница более чем шестикратная. То есть, даже не увеличивая поголовье и валовую собираемость основных сельхозкультур, но добавив некоторый объем переработки, мы в денежном выражении шестикратно наростим валовое производство в сельском хозяйстве и, соответственно, – долю в ВВП. Задача ясная: организовать сельхозпереработку и выстроить цепочку поставок, которая будет защищать интересы наших товаропроизводителей, давая им нормальную маржу.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

– Какова здесь роль государства?

– Проблема в том, что все компетенции, усилия, ресурсы правительства брошены на то, чтобы снимать барьеры для сырьевого экспорта. Возьмем простой пример. Некоторые страны, которые заинтересованы в устойчивом развитии пищевого сектора, производят определенное квотирование на экспорт сырья. И если мы, наконец, поставим приоритетом национальные интересы, то можно выправить нашу торговую политику по регулированию экспорта. По импорту мы практически ничего уже сделать не сможем: у нас есть ограничения по Всемирной торговой организации и по Таможенному союзу. Но можно использовать тарифное и нетарифное регулирование и квотирование экспорта сырья. Возникает такая ситуация. Скажем, есть большое агропредприятие, которое имеет стабильный сбыт безо всякого риска заточиться и реализовать свою продукцию в Европу. И к нему обращается государство: ты не по-

лучшь субсидии, если не будешь продавать свою продукцию по цене ниже рынка отечественному заводу. Какой ответ последует? Даже если цена, которую предлагают предприятию в тенге, выше, учитываемая волатильность курса национальной валюты, в любом случае выгоднее экспортировать за евро или доллары. Курсовые колебания на валютном рынке дадут маржу выше, чем субсидии в тенге.

То же касается Министерства сельского хозяйства, то оно не должно вмешиваться в процессы и заниматься рыночным регулированием. Строго говоря, МСХ должно плотно работать с Министерством национальной экономики и с Комиссией по торговым соглашениям ЕЭК по вопросам защиты интересов отечественных производителей. Да, рынок не приемлет искусственного вмешательства через субсидии, но всегда есть возможность обеспечить нерыночное влияние. То есть, поднять пошлины на экспорт определенных стратегических видов сырья, при условии, что будет обеспечена хорошая рыночная цена спроса внутри страны. При этом должно быть усиление позиций переработчиков не в плане прямых дотаций, а в плане регулирования налогообложения. Отмечу, что 24% – коэффициент налоговой нагрузки на перерабатывающую отрасль. Именно поэтому она не развивается. А вовсе не потому, что не получает достаточного объема субсидий. Также есть болезненные вопросы, связанные с налоговым бременем, которое накладывается на переработчиков, и отменой преференций по НДС по главе 63 Налогового кодекса. За 15 лет неэффективной деятельности мы пришли к ситуации, когда для нас совершенно невозможно конкуренция с российскими переработчиками, которые скупают наше сырье, но имеют другие условия для развития, благодаря чему у них есть возможность реализовать продукцию дешевле наших производителей. Поэтому субсидии должны быть заменены на другие более эффективные инструменты, такие, как прямое финансирование, и по нормальным ставкам, а не 24% годовых. Ведь схема по субсидированию процентной ставки по кредитам не работает. Ее бенефициарами являются только коммерческие банки, но никак не производители. В то же время доступ к финансированию у субъектов АПК крайне снижен: он упал ниже 1,4% от всего кредитного портфеля экономики страны. И этот уровень держится исключительно за счет бюджетных государственных институтов в развитии.

– Как может быть реализована схема прямого финансирования?

– В Германии есть Рентный банк (Landwirtschaftliche Rentenbank – «Къ»), деятельность которого заточена на обеспечение финансирования сельхозтоваропроизводителей и переработчиков пищевой

индустрии. Будучи федеральным, он работает на сугубо рыночных условиях. Банк организует долгосрочное инвестиционное финансирование, либо участие в капитале. Причем он действует через специальную проектную организацию, в которую со своей стороны входит отраслевой союз. Второй тип финансирования – проектное. В этом случае предоставляются заемные средства без вноса, залога со стороны проектостроителей, но под определенный гарантированный сбыт по гарантированной цене трейдинговой компании.

В схеме германского финансирования Рентный банк имеет один из самых больших экспортных портфелей по инвестициям. У него есть несколько каналов финансирования: частные банки, страховые компании, микрофинансовые организации и, наконец, прямые проекты, которые реализуются через отраслевые союзы и ассоциации. То есть, они не заключают договор с конкретным хозяйствующим субъектом. Там кооперативы фермеров объединены в крупные коммерческие союзы, которые контролируют: на какие рынки, по какой цене, с какой продукцией выходить, при этом лоббируют свои интересы в правительстве. У нас подобные структуры, полностью закидывая на себе все риски, обкладываясь огромным количеством неликвидного обеспечения, добились того, что доля проблемных займов в агросекторе зашкаливает до 38%.

– Возможно, нужна законодательная инициатива «снизу», тогда что с нашими отраслевыми союзами не так?

– У нас все отраслевые союзы построены по принципу советского ВЛКСМ, где есть множество непонятных членских сборов, а цель – светлое будущее. Ни один наш отраслевой союз, кроме кондитеров, ничего не делает. Если бы они занялись нормальной коммерческой деятельностью, можно было бы взять пример с зарубежных коллег. Тогда бы членские взносы стали паушальными, то есть, их выплачивали бы в обмен на определенные услуги. Так, например, работает Meat & Livestock Australia. Там есть четыре якорных инвестора, которые являются крупными союзами: в генетике, производстве, переработке мяса, экспорте. Эта организация имеет небольшую долю участия в правительственном департаменте сельского хозяйства для того, чтобы влиять на правительственные решения по квотам, тарифным и нетарифным барьерам, чтобы защитить внутренний рынок, либо открыть внешние. Их взносы зависят не от количества участников или оборота, а от количества конечной продукции. И участникам гарантируют реализацию оговоренного объема продукции на определенном рынке по оговоренной цене.

Когда нефть по \$30 не проблема

Нефтяной сектор Казахстана готов перейти на альтернативное энергоснабжение и заложить базу для диверсификации своих доходов на случай падения нефтяных цен. Однако реализация подобного проекта проблематична из-за отсутствия соответствующего законодательства.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Естественное тепло земли, выделяющееся через пробуренные в ней скважины, может стать как энергоносителем для нефте- и газодобывающих проектов, так и возможностью диверсификации для нефтяных компаний на случай падения цен на нефть, считает советник председателя ассоциации Kazenergy Арман Сатимов. По его оценке, до 40% территории страны имеют потенциал использования геотермальной энергии, при этом запад Казахстана, где еще с советского времени пробурено несколько тысяч глубоких скважин и где ведется основная добыча углеводородов, наиболее подготовлен к разворачиванию геотермальной генерации с точки зрения инфраструктуры. Проблема в том, что нормативное сопровождение таких проектов в стране пока «хромает»: геотермальная энергетика не имеет ни преференций, ни утвержденных тарифов.

Геотермальная энергия – это энергия, получаемая из природного тепла Земли: по различным подсчетам, температура в центре нашей планеты составляет как минимум 6650°C. Тепловой поток, текущий из недр Земли через ее поверхность, по оценкам ученых, в 17 раз превышает выработку всей мировой генерации, но использовать данный источник энергии достаточно сложно, поскольку тепло, идущее вверх под давлением, ближе к поверхности рассеивается, поэтому «извлекать» эту энергию необходимо с помощью скважин. Такое тепло может использоваться как непосредственно для обогрева домов и зданий, так и для производства электроэнергии – и в мире уже достаточно распространены геотермальные станции.



Геотермальные станции успешно работают во многих странах мира. В Казахстане 40% территории имеют потенциал для развития этого вида энергетик.

Фото: periskop.LiveJournal.com

Часть из них напрямую направляет пар к турбинам для выработки электроэнергии, некоторые очищают его от газов для того, чтобы уменьшить износ труб и получить дополнительную химическую продукцию – однако, вне зависимости от схемы, вырабатываемая таким образом электроэнергия дешевле угольной генерации и надежнее процесса получения энергии за счет ветра и солнца.

Нефтяникам, хотя они того или нет, уже сейчас приходится присматриваться к таким наработкам по двум причинам: во-первых, нефте- и газодобыча нуждаются в своих надежных энергоисточниках, а, во-вторых, волатильность цен на углеводороды заставляет недропользователей все чаще задумываться о диверсификации своей деятельности, чтобы побочные ее виды могли как-то компенсировать периоды падения стоимости основного производимого ими продукта. И, по мнению Армана Сатимова, недропользователи, работающие на территории нашей страны, имеют большие возможности в части использования этого вида энергии.

«В Казахстане очень большой, абсолютно нетронутый потенциал геотермальной энергии, – говорит

опытом в этой сфере далеко ходить не придется:

«Я буквально этой осенью был на турецком энергетическом саммите, они уже построили 21 такую геотермальную станцию с помощью частного капитала, и производят 1 гигаваат такой энергии, так что потенциал очень большой, – утверждает г-н Сатимов.

Примечательно, замечает он, может быть использован не только для теплоснабжения жилых объектов, но и для бесперебойного энергоснабжения самих месторождений, большинство из которых находится в удалении от основной сетки линий электропередач. В повседневной деятельности казахстанских нефтяников, по неофициальным данным, ежегодно теряется около 2–3% от общей страновой добычи нефти только из-за того, что до сих пор происходит перебор с электричеством в отдаленных районах страны. Так что к геотермической энергии нефтедобытчики могут обратиться в силу производственной необходимости, а вот станет ли она для них таким же товаром, как нефть, который они смогут сбывать на внутренний рынок, – пока большой вопрос.

Дело в том, что казахстанские ученые заинтересовались потенциалом геотермальной энергии гораздо раньше нефтяников. Год назад «Къ» писал о разработке казахстанского НИИ «Энергосбережение и энергоэффективные технологии» в этой сфере – тепловом насосе для обогрева и охлаждения бытовых и производственных объектов. Под который, кстати, не требуется бурить скважины – он может использовать энергию самоизливающихся природных скважин, которые есть в Казахстане, к примеру, в Павлодарской и в Карагандинской областях. Однако практической реализации этих проектов мешает то, что, по словам директора НИИ «Энергосбережение и энергоэффективные технологии», доктора технических наук, профессора кафедры «Теплоэнергетика» Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева Алтая Алимгазина, в стране до сих пор

нет государственной официальной программы поддержки работы в геотермальной энергетике.

Разработка практически всех видов возобновляемых источников энергии получает государственную поддержку, вплоть до установления тарифов, а геотермальная энергетика по-прежнему остается в стороне, из-за чего в нее не вливаются частные средства. Ситуацию может изменить заинтересованность в реализации таких проектов как со стороны Всемирного банка, так и нефтяных компаний: если последние докажут эффективность использования тепла земли на своих производственных объектах рабочей группе, создаваемой сейчас Kazenergy и Минэнерго, легче будет пробивать создание отдельной нормативной базы под разворачивание в стране сети геотермальных станций. Но для этого, во-первых, нужны пионеры, которые рискнут задействовать такие технологии в своем производстве. А, во-вторых, необходим некий мозговой центр, обобщающий информацию об использовании нефтяниками в Казахстане тех или иных технологий и помогающий тиражировать их на других месторождениях страны.

«Одна из наших основных проблем в том, что в республике отсутствует центр компетенций нефтегазовых дел, – говорит по этому поводу г-н Сатимов. – У нас есть исследовательский институт при «КазМунайГазе», но он занимается только месторождениями КМГ, а кто видит в целом все проблемы нефтегазовой индустрии? В прошлом году на ЭКСПО мы открыли центр зеленых технологий при поддержке ООН и государства, но он не занимается зеленой энергетикой, там не будет решения для нефтегаза. Майнинговые и горнорудные компании открыли центр компетенций горного дела – у нас такого центра нет. С точки зрения долгосрочных перспектив такой центр в стране нужен, нам необходимо объединиться и вовлечь все компании в его создание», – заключает он.

Кок-Жайляу: за и против

4 ноября в Алматы прошли общественные слушания по строительству горного курорта

На одной площадке встретились застройщики, городские власти, эксперты, противники и сторонники строительства курорта в горах Алматы. Обсуждался раздел проекта, касающийся предварительной оценки воздействия на окружающую среду. При этом было четко заявлено, что «нулевой вариант» (отказ от строительства) невозможен.

Анна ШАПОВАЛОВА

Что изменилось

Напомним, что проект горнолыжного курорта образца 2014 года в свое время и вызвал бурю возмущения, бушующую уже четвертый год. За это время в результате громких переговоров сторонников и противников строительства проект претерпел ряд значительных изменений.

В первую очередь изменился статус курорта – из «горнолыжного» он стал «горным». Кроме того, в 13 раз уменьшилась площадь зданий (с 252 тыс. до 19,4 тыс. кв. м), в 2,6 раза сократилась протяженность лыжных трасс: с 65 до 24,5 км. Вместо 16 канатных дорог построят шесть. В 2 раза уменьшилась планируемая пропускная способность курорта – с 10 тыс. до 5 тыс. человек в день. Вместо трех искусственных озер будет одно объемом 80 тыс. куб. м. Сократится и количество вырубленных деревьев – в 17 раз. Частная застройка исключается. В целом площадь участка, отданного под горный курорт, уменьшилась на 100 га, которые будут возвращены в собственность Иле-Алатауского национального парка.

Как отметил руководитель управления туризма и внешних связей города Алматы **Максат Кикимов**, горный курорт «Кок-Жайляу» войдет в горнолыжный кластер, который раскинется от Тургенева до Каскелена. В рамках создания кластера планируется модернизация всех городских курортов: «Амбулака», «Лесной сказки», «Актаса», «Табагана», «Бутаковки», «Алматау», «Шымбулака». В развитие этих баз инвестируют \$927 млн, не считая затрат на создание сопутствующей инфраструктуры – 470 км горных троп, 85 км велосипедных, 45 км конных маршрутов и 250 км горнолыжных трасс.

Минимизация экологического ущерба

Ахан Омирбек, член Палаты экологических аудиторов: «Во время строительства будут следующие работы: расчистка склонов и коридоров под подъемники, строительство подъемников и горных ресторанов, профилирование склонов, строительство курортного центра, строительство технической дороги на территорию курорта, прокладка элементов инфраструктуры. При этом будет произведена вырубка деревьев на площади 3,7 га. Это совсем немного. Заметьте, курортная инфраструктура потребует всего 0,3 га вырубки леса. Общее количество вырубленных деревьев – 880 штук».

Аудитор отметил, что водоотведение будет представлено канализацией, которую протянут до города. Все сточные воды будут спускаться в городскую канализацию – это огромный плюс курорта, хотя и большие расходы. Для обслуживания ГК потребуются 350 кубометров воды в сутки. По словам эколога, электроснабжение будет представлено двумя видами: от подстанций и от солнечной электростанции, которую построят в дальнейшем.

«Мощное электроснабжение позволит отказаться от отопительных агрегатов с топливом, будет представлено только электротопками. Соответственно, давление на атмосферу в виде выбросов загрязняющих веществ



будет минимальным. Производственных отходов не будет, это очень важно. Коммунальные отходы будут собираться в специализированные баки с плотно закрытыми крышками. Они будут собираться и вывозиться специализированными организациями на переработку и утилизацию в город. Никакими отходами курорт загрязнен не будет», – пояснил Ахан Омирбек.

За курорт

Наиль Нуров, директор компании Almaty Mountain Resort (застройщик): «Нулевой вариант сегодня не рассматривается. Еще раз говорю: плато Кок-Жайляу давно и, к сожалению, варварски осваивается. Нулевого варианта «Кок-Жайляу» не существует. Это так. Курорт не может не строиться».

Рашида Шайкенова, директор Казахстанской туристской ассоциации: «Основной контент нашей деятельности – развитие экологического туризма. Это один из основных проектов турпродуктов Казахстана. Иностранцы гости нуждаются в нетронутых уголках природы, это очевидно. Но это вовсе не значит, что эти люди нуждаются в нахождении, грязи, отсутствии туалетов. Я всегда со стыдом выслушиваю претензии экотуристов, которые приезжают в Алматы. Мы хотим якорный проект, который мог бы задерживать туристов в Алматы на день, на два, но выслушиваю претензии относительно того, что предгорья города не готовы принимать туристов – нет обыкновенной инфраструктуры и горы мусора, которые находятся в Кок-Жайляу, не красят ни туризм, ни город, ни жителей города. Наш город стал дружелюбным по отношению к туристам, это заметно и по туристам, и по высказываниям. Экономика нашего города стоит на предоставлении услуг, в том числе и туристских. Но предоставлять туристские услуги без инфраструктуры невозможно. Мы и так давно опоздали, город, который находится в предгорьях и не имеет инфраструктуры, это вызывает у профессионалов отрасли улыбки».

Айдос Сарым, политолог: «Во всем мире курорты приносят деньги и создают рабочие места. Я благодарен всем противникам, потому что благодаря им проект стал лучше – там нет бешеных застроек. Мы много где

Согласно обновленному проекту, в целом площадь участка, отданного под горный курорт, уменьшилась на 100 га, которые будут возвращены в собственность Иле-Алатауского национального парка.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

бываем, много что видим, многие курорты смотрим. Если на самом деле защитники и противники объединятся, то проект может стать лучше и в процессе строительства, и в процессе эксплуатации. Если акимат примет во внимание и проведет экспертизу, то от этого все мы только выиграем – город станет богаче, безопаснее, экологичнее. Я за то, чтобы все усилия предпринимались и проект на самом деле работал».

Аскар Валиев, генеральный секретарь Ассоциации по лыжным видам спорта Казахстана: «В этом зале присутствуют мои друзья и коллеги, но они разделились на два лагеря. Я хотел бы обратить внимание на одну важную вещь. В горах мусор. Горная культура на очень низком уровне развития. Культуру можно и нужно привить, но это можно сделать только через детей, только через младшее поколение. Привить культуру гор детям можно, только приводя их туда. Сейчас ничтожное количество детей попадают в горы. Была Универсиада, в прошлом году была программа «Спорттык Алматы», в рамках которой четыре тысячи детей бесплатно научились кататься на лыжах. И их родители теперь мне задают вопрос: а куда их отдают кататься? Канатные дороги строить нужно в соответствии со всеми экологическими нормами. Дороги нужны, чтобы наши дети и все население могли кататься, чтобы сделать горы доступными. Существующие курорты тоже требуют модернизации. В любом случае будет строительство в горах. Оно приведет к тому, что мы с вами получим простой и дешевый способ попадания в горы. Только после этого наши дети там вырастут и горы станут зелеными».

Жанна Короткова, владелица турфирмы: «Я за курорт, потому что являюсь представителем туристического бизнеса. Очень маленькое количество народа обращаются за путевками по Казахстану. И практически никто за зимними видами отдыха, потому что предложить нечего, дорого и переполнено. Пожалуйста (обращение к противникам строительства курорта), не делайте так, что вы кучка элитных туристов, которые как москвичи, которые боятся, что к ним понаехали. Я прошу акимат – предельную прозрачность проекта. И если вы хотите победить в этом проекте, то победа должна быть безупречной. Мне жалко алматинцев, которые живут рядом с горами и не умеют кататься на лыжах, обидно».

Мухтар Тайжан, общественный деятель: «В мое бизнесменское прошлое я много ездил по Европе, по таким курортам. Все Альпы по территории Австрии, Швейцарии, Италии – в горнолыжных курортах. Вреда от горнолыжного курорта я не вижу, это не завод. Сейчас «Шымбулак» у нас забит, он переполнен, люди сбивают там друг друга. Если такой же цивилизованный курорт сделать, я ничего плохого в этом не вижу».

Мурат Мутурганов, артист цирка: «Активисты, которые против, большинство из них не разбирается вообще в ситуации, а просто слышат и идут возмущаются. Это мое мнение. Человек, который будет действительно выигрывать в этот проект и изучать его, он никогда не будет возмущаться, он будет предлагать альтернативу, а не кричать. Я думаю, что не стоит на этом заострять внимание, я уверен, что 99% алматинцев за строительство курорта на Кок-Жайляу».

Против курорта

Вадим Бореико, журналист: «Весь год обсуждался только гостиныца, количество мест, рестораны, экологические вопросы не обсуждались. В составе ТЭО есть раздел «Анализ», но что это за анализ, мы не знаем, нам его не предоставили. В предОВОС (предварительная оценка воздействия на окружающую среду) селям посвящена всего одна страничка. Там написано коротко, констатация – 100 селевых русел, 75% селей возникают из-за дождей и так далее. Тем временем три года назад после селя в Карагайлы акимат города заказал институту географии Университета Сапатаева исследование «Селевые явления в Юго-Восточном Казахстане». В мае 2018 года оно было готово, но в нем нет ни одного слова о проекте курорта «Кок-Жайляу», как стройка отразится на селевых процессах. А это же земляные работы, осыпи, отвалы, вырубка, уничтожение искусственного покрова и создание искусственного озера. На Шымбулаке уже был рукотворный сел. Непонятно, как оттуда людей будут эвакуировать. Говорят – по дороге, но если сел пойдет, как раз в западную сторону, в сторону реки Казачки. Исходя из объема озера, объем селя будет 1,5 млн кубометров. Этого исследования сделано не было. В прошлом году была готова карта сейсмического районирования Казахстана. В этом году на ее основе выпущен свод правил строительства в сейсмически активных зонах. Но акимат опять же не удосужился заказать карту Алматы и окрестностей сейсмического микрорайонирования, где был бы включен и этот участок. Поэтому в предОВОСе архивные карты по этому поводу. И будут споры, есть или нет разломы, но там указаны линии возможного тектонического разлома, зона 9-балльная, хотя на самом деле она 9–10-балльная... Кроме того, не все яблони, что растут в горах, – яблони Сиверса, там есть еще домашние и гибриды. Возможно, 400 яблонь будет вырублено. Возможно, будут вырубать яблоню Сиверса, а взамен сажать гибриды. А это «уголовка». Это не только наше достояние, но и достояние всего мира».

Дмитрий Жуков, экономист: «Смысл общественных слушаний в том, чтобы мы как общественность оценили неизбежные минусы и возможные плюсы проекта. Но про проект ни акимат, ни господин Нуров сказать не хотят, кроме довольно слабой отбивки, которая крутится все время и которая о проекте не говорит. На сайте тоже никакой информации нет. Нам нужна конкретная, а не агитационная информация. Мы хотим знать, как и что вы будете строить, сколько это будет стоить и сколько будет денег приносить. Большинство противников застройки Кок-Жайляу тоже за развитие туризма, они хотят видеть курорты вокруг Алматы, восстановление старых советских курортов, которые непонятно где и непонятно кем приватизированы. Может быть, в народную собственность стоит вернуть некоторые санатории и детские лагеря. То, что вы делаете, делается на народные деньги, и мы имеем право знать, на что они тратятся. Я как финансист не могу сделать полный анализ, потому что полной информации нет. Я подчеркиваю, что стоимость проекта около 8,9 млрд тенге, около \$250 млн на крохотный курорт. Чтобы

возместить за счет продажи билетов эту сумму, потребуется около 49 лет, по самым оптимистичным раскладам, даже с учетом невероятного ежедневного посещения».

Светлана Спатарь, активист ЭО «Зеленое спасение»: «От имени движения «Защитим Кокжайляу» мы передаем проектировщикам 19 230 подписей под открытым письмом против строительства «Кок-Жайляу». Мы требуем приложить их к протоколу. Господин Нуров заявил исключительное нарушение закона, потому что аким сказал, что общественность будет расценивать проект и, если общественность будет против, мы откажемся от него. Нуров сказал, что нулевой вариант не рассматривается. В законе четко написано, что общественность имеет право принимать решения по вопросам окружающей среды, а вы говорите, что не будем рассматривать нулевой вариант. Кроме того, непредоставление полного ТЭО является нарушением закона о доступе к информации. Вы обязаны были предоставить ТЭО. ПредОВОС рассматривает воздействие исключительно только на собственную территорию курорта, при этом полностью игнорируя воздействие на сопредельную территорию. ПредОВОС умалчивает об удаленных, аккумулятивных эффектах и рисках населению города».

Сергей Куратов, руководитель ЭО «Зеленое спасение»: «Ни работникам, ни противникам, ни сторонникам курорта невозможно здесь ничего говорить. Три минуты – это насмешка. У нас замечаний по проекту на несколько сотен страничек. Письменно мы неоднократно отравляли, они не учитываются, в лучшем случае прилагаются к протоколу. Надо отдать должное проектировщикам, в этот раз они подробно разобрали вопрос краснокнижных растений. Я бы хотел зачитать: «Запрет производства каких-либо работ в связи с возможным нарушением природоохранного законодательства и вынужденным сносом редких, находящихся под угрозой растений, имеет положительную сторону. В результате этого будет не соблюдено природоохранное законодательство и международные конвенции». Разработчики проекта прекрасно понимают, что если будет проект, то будет нарушено и национальное законодательство, и международные конвенции. Проектировщики и эксперты несут ответственность за изготовление ложных заключений и по 339-й статье несут ответственность за снос и уничтожение редких растений, а также земель, на которых они произрастают. Является уголовно наказуемым деянием».

Елена Ермакович, специалист по транспортной стратегии и планированию: «В обнародованных документах не показаны исследования по гидрогеологии, ничего не сказано о негативных воздействиях и источниках водных ресурсов. Нужно помнить, что все малые реки являются притоками крупных, а Алматы имеет заборы питьевой воды из обеих Алматинок. Любое вмешательство в их притоки с изменением режима может привести к негативным последствиям для населения города. Также нет данных по транспортной системе: шумовой нагрузке, выбросам от транспорта, который будет курсировать по технической дороге при доставке рабочего персонала».

Жанна Спунер, архитектор: «Десятибалльная зона. Я как проектировщик хочу сказать, что все должны понимать, что это такое. Это зона особого проектирования. Это очень важно. Кроме того, прямо в изголовье нашего города проходит тектонический разлом. Прямо на нем будет озеро. Это может просто привести к страшным последствиям. Речь идет о нашем благополучии. Я проектировщик и архитектор по образованию. Здесь много представителей нашей профессии, все смеются над этим проектом, и все здесь незаконно».

Еще все впереди

Людмила Кузнецова, генеральный директор ЖШС «ГеоДата Плюс»: «Я бы очень просила голосовать ситуацию не усугублять. В предыдущем проекте было три озера объемом более 250 тыс. кубометров. Тогда было много сомнений, но и мы очень большое внимание уделили этому вопросу. Мы сделали моделирование прорыва платины, моделирование при сейсмике и так далее. Я со всей ответственностью, как проектировщик, заявляю, что никакой опасности от искусственного водоема объемом в 80 тыс. кубов нет. Если вы верите тем людям, специалистам, которые проектировали, строили, сопровождают платины на Медеу, Большом Алматинском озере и так далее, то они были у нас консультантами по этому вопросу. Сейчас у нас только стадия ТЭО. Если будет ПСД, то там будут сделаны расчеты, моделирование, и все риски вам будут, я так думаю, должены».

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

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2019
1 полугодие

ТЕХНОЛОГИИ

Казахстан заинтересовался проектами Илона Маска

Нурсултан Назарбаев уверен, что страна в состоянии выращивать своих всемирно известных венчурных предпринимателей

Форум Digital Bridge в Астане стал бенефисом идей известного американского предпринимателя Илона Маска. Как минимум два его проекта могут получить финансирование и быть реализованы в Казахстане.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Сначала генеральный директор компании Hyperloop Transportation Technologies Дирк Альборн заявил о готовности реализовать предложенный американским венчурным предпринимателем проект капсульного поезда в Казахстане. А затем вице-министр оборонной и аэрокосмической промышленности Казахстана Марат Нургожин сообщил, что уже в середине ноября это ведомство готово воспользоваться другим детищем Маска – ракетой-носителем Falcon 9 – для вывода на околоземную орбиту двух спутников с космодрома в Калифорнии. На увенчанном же Digital Bridge открытии IT-технопарка Astana Hub президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что уверен в способности республики выдвигать свои IT-таланты, подобные Илону Маску.

Проект сверхскоростного поезда Hyperloop («Гиперпетля») был предложен Илоном Маском еще в 2013 году, однако до сих пор не реализован ни одной из стран, заявлявших о себе как о полигоне для «капсульного» поезда. В 2016 году интерес к строительству железнодорожной линии, по которой поезд летит со скоростью в 400 километров в час, проявила Россия – занимавший до мая этого года пост министра транспорта РФ Максим Соколов заявлял тогда, что Москва готова предоставить под детище Маска транспортный коридор «Приморье-1», который связывает Россию с Китаем.

Однако постепенно этот интерес к сверхскоростной капсуле в России сошел на нет, зато вспыхнул в Китае и в



Объединенных Арабских Эмиратах, в особенности после того, как 3 октября этого года была наконец продемонстрирована первая пассажирская «капсула» этой транспортной системы: генеральный директор компании Hyperloop Transportation Technologies Дирк Альборн сообщил в первый день форума Digital Bridge, что Hyperloop TT уже заключила соглашения о строительстве эксплуатационных трасс длиной 10 километров в городах Дубай и Тунъюнь. И хотела бы развернуть аналогичную линию и в Казахстане.

Напомним, что сам идейный вдохновитель сверхскоростного поезда обещал в свое время, что его детище будет в два раза быстрее самолета и в три-четыре раза быстрее скоростного поезда, а также что транспорт не будет

Открывавший работу нового парка президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что министерства и ведомства будут обязаны искать новые требуемые им решения на своей, астанинской площадке, поручив отслеживать размещение таких заказов премьер-министру.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

подвержен авариям: сомнения в последнем пункте являются основной преградой для быстрого продвижения сверхскоростного проекта, поскольку крушение поезда, способного развивать скорость до 400 километров в час, приведет к трагическим последствиям для его пассажиров и обитателей примыкающих к такой линии окрестностей.

Так что до того, как «капсулы» начнут двигаться в какой-то стране с короткими интервалами, как вагоны метро, пройдет еще немало времени. Хотя бы потому, что на вопрос безопасности накладывается еще и вопрос стоимости разворачивания такой линии – по оценке г-на Альборна, приблизительная стоимость одного километра дороги

может составить \$20 млн, поэтому такая линия действительно должна работать в режиме метро, чтобы оправдать свое строительство. Впрочем, в Казахстане такой проект может быть удешевлен за счет недорогой рабочей силы, считает гендиректор Hyperloop TT.

Между тем другое детище Илона Маска – ракета-носитель Falcon 9 – уже апробирована и востребована. Как сообщил вице-министр оборонной и аэрокосмической промышленности Марат Нургожин, его ведомство уже в этом месяце планирует запустить из Калифорнии два спутника на данной ракете-носителе.

«Более 150 инженеров прошли стажировку на заводах Европы, Англии и России, они работают здесь, в Казахстане, и создали свою третью космическую систему научно-технологического значения», – сказал г-н Нургожин. – Если все будет нормально, 19 ноября мы запустим два спутника в Калифорнии на ракете-носителе Falcon 9. И как-раз мы апробируем все разработки наших инженеров и конструкторов в космосе. Они получат летную историю и позволят коммерциализировать и создавать уже здесь собственные спутники, в первую очередь, это замещающие спутники связи, которые перейдут на смену действующим аппаратам», – добавил вице-министр оборонной и аэрокосмической промышленности.

Он отметил, что уже сейчас казахстанские ученые разрабатывают достаточно много серьезных устройств, которые позволяют на земле использовать космические технологии: это касается и связи, и навигации. А в этом году Казахстан завершит строительство сборочно-испытательного комплекса космических аппаратов весом до 6 тонн – и тогда сможет уже полностью изготавливать свои искусственные

спутники Земли. Причем не исключено, что и с местной «начинкой»: 6 ноября в Астане был открыт IT-технопарк Astana Hub, на площадке которого смогут размещать свои заказы многие госорганы, включая аэрокосмическую отрасль.

Более того, открывавший работу нового парка президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что министерства и ведомства будут обязаны искать новые требуемые им решения на своей, астанинской площадке, поручив отслеживать размещение таких заказов премьер-министру. По его словам, делается это не только с целью получить сиюминутную выгоду от каких-то прорывных решений, но и для того, чтобы вырастить в стране свое поколение Илонов Масков.

«Я очень надеюсь, что Astana Hub станет трамплином для компаний на пути к мировой известности, уверен, что, объединив усилия, мы сможем с вами быстро и эффективно достигнуть всех поставленных целей», – заявил Нурсултан Назарбаев на церемонии открытия нового технопарка. – А цели известные, ясные – мы, казахстанцы, должны не отстать от остального мира. Если мы сейчас не запрятнем в этот поезд, который двинется очень быстро, мы будем плестись в хвосте других стран. Казахстан сегодня на постсоветском пространстве – передовое государство по темпам реформ, по темпам развития, по объему своей экономики на душу населения, у нас есть все возможности сегодня – и финансовые, и технические, и образовательные. Теперь нам нужно создавать новую генерацию IT-талантов. Основная задача – оказать содействие и помочь умным, талантливым и способным ребятам», – заключил президент Казахстана.

Corteva Agriscience объявила о выходе на казахстанский рынок

На прошлой неделе представители сельскохозяйственного подразделения холдинга DowDuPont – компании Corteva провели встречу с казахстанскими аграриями, чтобы рассказать о планах работы на отечественном рынке. В настоящее время нашим фермерам известна продукция компании DowDuPont, объединяющей бизнесы DuPont Pioneer, DuPont Crop Protection и Dow. Сельскохозяйственное подразделение DowDuPont в скором времени станет независимой компанией на глобальном агрорынке.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

«Уже сегодня мы наблюдаем, как сельское хозяйство не только кормит растущее население планеты, но и помогает создавать более сильные экономики. Мы видим большие возможности по расширению аграрного потенциала Казахстана и, как компания, которая фокусируется исключительно на сельском хозяйстве, мы хотим сосредоточить наши глобальные инвестиции на ускорении темпов инноваций в сфере семян и защиты растений, которые должны стать доступными в этой стране в ближайшее время. Ведь у нас есть доступ к лучшим мировым практикам и технологиям, и мы готовы делиться своим опытом с казахстанскими сельхозпроизводителями», – сообщил руководитель бизнеса Corteva Agriscience в Восточной Европе Сергей Харин.

Компании Dow и DuPont – это две большие корпорации с очень древней историей, в основном, известные в химической отрасли. К примеру, DuPont уже исполнилось 215 лет. Эти две компании решили объединиться в конце 2015 года. И это было в то время одно из самых крупных слияний в глобальном разрезе, его размер оценили в \$134 млрд. Целью объединения было не создание одной огромной компании, а последующее выделение трех отдельных бизнесов. И одно из направлений, которое окончательно станет самостоятельным в июне следующего года – это сельскохозяйственное подразделение, то есть Corteva. Два других бизнеса сохраняют названия Dow и DuPont и их специализации: химия и специальная химия соответственно. На данный момент Corteva Agriscience пока продолжает находиться под «зонтиком» холдинга DowDuPont.

По словам представителей обновленной агрокомпании, основными акционерами как Dow и DuPont, так и



Corteva являются пенсионные фонды, а также инвесторы Нью-Йоркской биржи, поскольку это публичные компании.

Подобное объединение в отрасли не единично. Позже то же самое произошло с Bayer и Monsanto, и теперь это одна из самых крупных компаний в этой индустрии. Старожилы рынка помнят и другие судьбоносные слияния и поглощения в истории агрокомпаний.

Дистрибьюторы и поставщики консолидируются в масштабах всей отрасли, более того, по данным г-на Харина, шести из семи крупнейших поставщиков предстоит слияние.

Причина таких слияний – стремление к конкурентоспособности и повышению прибыльности. Понятно и то, что в этом сегменте рынка для того, чтобы выжить, нужно вкладывать большие средства в исследование.

«Corteva вкладывает огромные суммы в научные исследования», – поясняет Сергей Харин. – Для того, чтобы эти деньги генерировались, вкладывались, появлялись новые продукты, нужны и усилия, и масштабы присутствия компании на всех основных рынках, а также в инновационных направлениях. И если посмотреть на рейтинги первой четверки компаний, то туда входят объединившиеся недавно Bayer и Monsanto, под брендом Bayer. Далее идут Corteva Agriscience, Syngenta и BASF. В этом списке Bayer и Corteva и, возможно, на определенных рынках Syngenta, наверное, являются самыми комплексными. У этих компаний

По словам представителей обновленной агрокомпании, основными акционерами как Dow и DuPont, так и Corteva являются пенсионные фонды, а также инвесторы Нью-Йоркской биржи, поскольку это публичные компании.

Фото: www.2philly.com

портфели представлены и семенами, и СЗР. У нас он наиболее сбалансирован: примерно 50 на 50.

Исследование, которое мы провели, показывает, чего ожидает рынок от будущего лидера сельскохозяйственного рынка. Это интегрированная, инновационная компания, которая должна быть исследовательской. При этом у нее налажены партнерские отношения с потребителями, клиентами, а в ее работе реализованы принципы социальной ответственности. То есть, товары, которые представлены на рынках, должны соответствовать нормам экологичности и ряду других требований. И чем дальше, тем более высокие требования будут предъявляться. Мы это ощущаем по европейским рынкам, где больше запрещают, нежели регистрируют, особенно по СЗР».

Оборот компании в 2017 году – примерно \$14 млрд. Соотношение семян и агрохимии – 60 на 40%. Операционная прибыль составила \$2,6 млрд, за вычетом расходов на производство, научные исследования и ведение бизнеса. В компании около 22 тыс. сотрудников по всему миру, она представлена примерно в 130 странах, включая Казахстан. Corteva обеспечивает покрытие более 10 сельскохозяйственных культур в плане генетики. В СНГ поставляются кукуруза, подсолнечник, рапс. Возможно, в ближайшем будущем появятся соя и хлопок. В плане СЗР – более 65 действующих веществ, которые входят в разные

формуляции. Это гербициды, фунгициды, инсектициды, нематоциды и другие решения, применяющиеся не только в сельском хозяйстве.

По данным руководителя бизнеса Corteva Agriscience в Восточной Европе, компания занимает первое место в Соединенных Штатах Америки, Канаде, Латинской Америке по кукурузе и сое с брендом Pioneer. Если говорить о гербицидах на зерновых культурах, а также об инсектицидной защите, то компания также занимает первое место в мире.

Еще одно направление специализации – цифровые технологии. Corteva чуть больше года назад приобрела компанию Granular, которая занимается в США цифровыми технологиями в сельском хозяйстве. Ею разработан ряд предложений для американского рынка. Кроме того, есть решения, которые применяются в других странах. Они в основном связаны с продукцией бренда Pioneer и заключаются в оценке производительности полей и адаптации конкретных гибридов под каждое поле для получения максимальной прибыли. Компания предлагает эти продукты на рынках России и Украины. В частности, из линейки гибридов выбираются те, которые показывают прибыль не менее \$300. То есть, эта работа – предсказуемый результат.

Более того, директор по продажам Corteva в Беларуси и странах Центральной Азии Евгений Демьяненко отметил, что на гибридах, поставленных в прошлом году, южноказахстанский фермер получил рекордные 25 тонн кукурузы с гектара.

Менеджер по продажам в Казахстане Татьяна Кудрина рассказала о планах Corteva на отечественном рынке: «С этого года весь портфель компании Dow, зарегистрированный в Казахстане, будет в руках Corteva. Для этого региона у нас есть гибриды кукурузы с коротким циклом созревания (Модель систематизации данных по скорелости кукурузы разработала и внедрила в жизнь организация по вопросам продовольствия и сельского хозяйства при ООН (Food and Agricultural Organization – «Къ») или сокращенно FAO (ФАО) и среднеспелые. Также завозим известные сорта подсолнечника и рапса, которые показывают хорошие результаты в соседних странах. В этом году мы предлагаем попробовать два новых вида семян высокоолеиновых подсолнечника и рапса. Мы налаживаем процессы регистрации и обеспечиваем все вопросы, связанные с районированием, чтобы как

можно скорее все новые гибриды внести в реестр».

Также, по словам Евгения Демьяненко, в Казахстане уже начались продажи продукции Dow и DuPont в тенге. В следующем году планируется полностью перейти на продажи в локальной валюте, убрав расчеты в долларах и евро, что доставляет фермерам неудобства при девальвации.

Что же касается глобального рынка сельского хозяйства, то руководитель бизнеса Corteva Agriscience в Восточной Европе рассказал об основных трендах и угрозах. Так, по его словам, производство продовольствия необходимо будет увеличить на 50% к 2050 году, чтобы накормить растущее население планеты – 9,7 млрд человек. Пахотные земли в глобальном масштабе неуклонно снижаются в расчете на душу населения, упав на 40% за последние 40 лет. Около 10% сегодняшнего разнообразия будет потеряно к 2030 году, в основном из-за сельского хозяйства.

В свою очередь сельское хозяйство очень интенсивно использует воду – до 70% пресноводных ресурсов в мире. При этом цены на сырьевые товары неустойчивы и в настоящее время близки к пятилетним минимумам.

Между тем размеры фермерских хозяйств увеличиваются – с 2007-го по 2012 год количество хозяйств в США сократилось на 4,3%, а их средний размер увеличился на 3,8%.

С другой стороны, новые методы, такие как подземное земледелие, изучаются для решения проблем, связанных с земельными ограничениями. Производительность АПК колоссально выиграла от использования химических веществ, генетики, биотехнологий, интенсификации с/х систем, земледелия и т. д. Технологии редактирования генома, такие как CRISPR, позволяют фермерам получать впечатляющие результаты.

Возможно, динамичное развитие науки в сельском хозяйстве стало причиной того, что насекомые-вредители появляются в нехарактерных для них районах. Так, нашествие вредоносных жуков-короедов в Канаде уничтожило 13 млн гектаров соснового леса. Хотя, та же наука могла бы помочь избежать подобной катастрофы в будущем.

Под колпак технологий

Ключевым фактором повышения эффективности и вывода из тени МСБ является цифровизация, считают эксперты

Высокие показатели теневой экономики, неформальной занятости и нелегального оборота алкогольной продукции, а также низкий уровень автоматизации являются главными проблемами розничной торговли страны. Это совместный вывод специалистов НПП «Атамекен» и ассоциации «Форум предпринимателей Казахстана».

Лаура КОПЖАСАРОВА

Ассоциация предпринимателей и НПП обнародовали результаты совместного полевого исследования сотен субъектов торговли, проведенного в рамках проекта «Разработка системных мер по повышению эффективности МСБ и выводу его из тени». Как сообщил руководитель проекта Рустем Сыздыков, их оценка доли теневой экономики в сфере розничной торговли страны значительно отличается от официальной статистики. Так, по данным КС МНЭ РК, она достигает 54%, тогда как исследование определило ее на уровне 90%. Аналогично разнятся данные о доле неформальной занятости, являющейся неотъемлемой частью ненаблюдаемой экономики. Работников, чьи трудовые отношения не оформлены, или не в полной мере осуществляющих социальные платежи, 25 и 75% соответственно. По официальной статистике, на каждое ИП зарегистрирован один наемный сотрудник. На самом деле, заявил выступающий, большинство субъектов торговли имеют по три-четыре наемных работника.

Еще одна показательная цифра – 50,3% оборота алкогольной продукции в РК нелегалны. При этом финансовые потери от недополучен-



ных акцизных поступлений в 2016 году составили порядка 11,5 млрд тенге. Кроме того, полевое исследование обнаружило низкую готовность малых предприятий в розничной торговле к цифровизации.

Так, в результате обхода тайными покупателями магазинов у дома Алматы и Алматинской области выявилось, что POS-терминалы в кассовой зоне из них имеют только около 7%, выдача чеков осуществляется в 7%, автоматизация составляет 14%. Низкой оказалась и доля безналичных платежей. «Несмотря на то, что за последние два года произошел рост с 5 до 11%, она совсем далека от уровня передовых стран, где на безналичные электронные платежи приходится выше 50, а то и 80–90%», – проинформировал спикер. – Мы все прекрасно понимаем, что чем выше доля безналичных платежей,

По оценке экспертов, в розничной торговле в ИП занято как минимум 320 тыс. наемных сотрудников, легализация которых может принести 96 млрд тенге в год.

Фото: shutterstock.com/Rawpixel.com

тем меньше у предпринимателей возможности уходить в тень и тем выше становится доля формальной экономики. Поэтому безналичные электронно прослеживаемые платежи являются серьезным драйвером выхода из теневой экономики».

Кроме того, выявилось, что сумма платежей с использованием карточек в 3,5 раза меньше объема снятия наличности в банкоматах. «Это говорит о том, что у нас население по-прежнему предпочитает получить свой доход или зарплату на карточку, а дальше снимает деньги и проводит платежи наличными», – констатировал Рустем Сыздыков. – В то время как в других странах, в частности в Канаде, Швеции, Австралии, наоборот, безналичные платежи превышают в три-четыре раза снятие налич-

ности с банкоматов. При этом безналичные платежи в Казахстане сконцентрированы в основном в городах Астана и Алматы: на них приходится 69% их общего объема и 75% количества».

Между тем торговая отрасль занимает одну из самых высоких (16%) долей в ВВП страны и обеспечивает самую высокую занятость по сравнению с другими отраслями – 1,3 млн человек. В основном розничная торговля представлена не сетевыми форматами, а форматами магазинов у дома, бутиков в ТЦ и предприятий, торгующих на базарах. 70% розничной торговли составляют индивидуальные предприниматели. Производительность труда торговой отрасли выше, чем средняя производительность труда, однако ее темпы роста в последние три года замедляются.

Как подчеркнул выступающий, ключевым фактором выхода МСБ из теневой экономики и формализации занятости выступает автоматизация и цифровизация, в частности, автоматизация учета и управления торговлей. Согласно представленной информации, реальный эффект от внедрения этих инструментов за один-три месяца ощутили порядка 50 магазинов, участвовавших в одном из компонентов исследования. Если средний оборот одного магазина у дома составлял 2,5–3 млн тенге в месяц, а чистая прибыль – от 5 до 7%, то после цифровизации она увеличилась на примерно 20%.

«После того, как предприниматель станет пользоваться цифровой себя на предприятии, он начнет зарабатывать больше», – отметил спикер. – Внедрение малым бизнесом цифровых технологий ведет к увеличению его эффективности. Цифровизация в первую очередь

важна для самого бизнеса – чтобы стать более эффективным и более конкурентоспособным. В то же время цифровизация приводит к прозрачности бизнеса для предпринимателя, что, в свою очередь, ведет к прозрачности предпринимателя перед государством, так как при этом легализуется большой процент социально уязвимого населения и увеличивается налоговое обложение».

Руководитель проекта привел конкретные расчеты прогнозируемого влияния цифровизации МСБ на рост налогообложения: «Автоматизация увеличивает оборот, а, соответственно, и собираемые налоги, на 21%. В частности, потенциальный эффект от обеспечения предпринимателей тремя компонентами цифровизации – онлайн ККМ, системами автоматизации учета торговли и средствами приема безналичных платежей – составляет до 248 млрд тенге в год. По опыту России, внедрение онлайн-касс привело к увеличению декларируемого оборота на 50%. По расчетам ЕУ, повсеместное использование POS-терминалов торговцами приводит к увеличению налоговых поступлений на 0,01–0,27% от ВВП страны. По нашей оценке, в розничной торговле в ИП занято как минимум 320 тыс. наемных сотрудников, легализация которых может принести 96 млрд тенге в год. В целом комплексный подход к решению проблем в МСБ может увеличить объем налоговых поступлений от предприятий розничной торговли в пять раз – со 158,5 млрд тенге в 2017 году до 782 млрд тенге к 2025 году. Потенциал оборота розничной торговли к этому сроку определен в 41 трлн тенге по сравнению с 9 трлн тенге в 2017 году».

Из аптекаря в заводчики



Насихат Исабаева на запуск своего производства потратила три года. Фото автора

Зачем привозить медицинскую мебель из России, когда столы, тумбочки, лабораторную мебель и многое другое можно делать самим? В Семее бизнес-леди Насихат Исабаева закрыла фармбизнес и стала товаро-производителем.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Свое дело Насихат Исабаева искала в течение двадцати лет путем проб и ошибок. Работала в аптечном бизнесе и оптовой торговле лекарственными средствами и медицинским оборудованием. Но каждый раз возникали какие-то препятствия, приходилось сворачивать с протоптанной дороги бизнеса и искать новые пути.

Первые мысли о собственной производственной компании посетила бизнесвумен еще в 2007 году, когда стали поступать заказы на поставку медицинской мебели: металлических шкафов, лабораторных столов, тумбочек, банкеток. Все эти предметы интерьера для стационаров и лабораторий приходилось завозить из соседней России. Выходило это дорого и хлопотно.

«Тогда я поняла, что это и есть та свободная ниша на рынке Казахстана, которая станет делом нашей компании. Однако на то, чтобы начать собственное производство, ушло около трех лет. Потому что только к 2010 году мы сумели получить лицензию на производство. Наличие этого документа позволяет заниматься регистрацией медицинского оборудования на территории Казахстана. Первые регистрационные удостоверения получили в 2012 году. Это были документы на функциональные кровати с механической регулировкой высоты и бактерицидные облучатели двух- и четырехламповые», – рассказывает директор ТОО «Терра Вита» Насихат Исабаева. Поначалу производственная компания сделала ставку только

на изделия из металла. Первые шкафы и столики получились непрезентабельными на вид, но крепкими и функциональными. Поэтому пришлось изрядно потрудиться над собственным дизайном мебели, расширить ее ассортимент и основательно подучить персонал работать с металлом разных видов.

Постепенно стали открывать новые цеха, приобретать современное оборудование для обработки металла. И вот тогда встал вопрос о кредитовании.

«С фондом развития предпринимательства «Даму» у меня давняя крепкая дружба и тесное сотрудничество. Еще в 2012 году я прошла несколько обучающих курсов по предпринимательству в академии «Туран-профи» и Назарбаев Интеллектуальных школах. Здесь я поняла, насколько важно знать основы предпринимательского дела и прониклась глубоким уважением к тем специалистам, кто хорошо разбирается в теории предпринимательства», – поделилась своим мнением бизнес-леди.

В 2016 году возникла необходимость в приобретении нескольких металлообрабатывающих станков и оборудования для работы с полимерными материалами. Насихат Исабаева обратилась в фонд «Даму» и получила полную поддержку. Был оформлен кредит до 2024 года под 6% годовых. Буквально через несколько месяцев здесь же по аналогичной схеме предприниматель оформила еще один льготный кредит по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Эти средства позволили выкупить в собственность производственную базу вместе с административным зданием.

Используя собственное оборудование, специалисты производственной компании значительно расширили ассортимент выпускаемой продукции. Сейчас в нем более 300 наименований. Причем большая часть мебели или оборудования производится по индивидуальному заказу кли-

ентов. И уже сейчас идет процесс регистрации на производство еще нескольких типов функциональных кроватей и гинекологических кресел с электроприводом нескольких конфигураций.

Был у предприятия в этом году и вовсе уникальный опыт. ТОО «Терра Вита» выступило одним из основных субподрядчиков в рамках программы оснащения всех полнокомплектных школ Восточно-Казахстанской области кабинетами химии, биологии, физики и робототехники, изготовив мебель и спецоборудование для кабинетов химии.

«Я благодарна акиму Восточно-Казахстанской области Даниалу Ахметову, что он поверил в нас, в наши возможности. К сожалению, мы часто сталкиваемся с недопониманием и неприятием продукции казахстанских производителей со стороны застройщиков и руководителей лечебных учреждений и ветклиник. Они считают, что казахстанская продукция по определению не может конкурировать на равных с зарубежными аналогами. Если несколько лет назад эти опасения были оправданны, то сейчас это стало пережитком, который стоит преодолеть. Пора нам дать шанс проявить себя, дать возможность для развития и самосовершенствования», – откровенно призналась Насихат Исабаева.

Чтобы приблизить этот день и повысить качество продукции, в компании делается многое. Например, сейчас «Терра Вита» серьезно готовится к внедрению в производство наукоемких технологий.

«Мы хотим внедрить в свое производство широкое использование полимерных материалов. Уже сейчас мы активно применяем полипропилен и АБС-пластик. Однако для удешевления продукции лучше всего производить изделия из этих материалов самостоятельно. Это и будет следующим этапом в развитии «Терра Виты», – поделилась планами на будущее предпринимательница.

Деньги из фантиков

В Усть-Каменогорске украшения и мебель делают из бумажных отходов

Студенты одного из областных ВУЗов включились в процесс модернизации мусороперерабатывающей отрасли страны. Их вклад – создание своего небольшого цеха по переработке бумажных отходов, производство контейнеров, воспитание культуры раздельного складирования отходов среди молодежи.

Оксана СОСНОВСКАЯ

Георг Шелепов учится на четвертом курсе ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Тема раздельного сбора и переработки ТБО волнует будущего строителя не первый год. Попав в университетскую стартап-академию, он решил, что идея может стать бизнесом. Проанализировав проблемы отрасли в стране и в своем городе, парень вместе с друзьями разработал проект Green Project. Преимущество бизнес-идеи, которая уже начала приносить ее авторам доход, в том, что она включает в себя не только переработку или же раздельный сбор мусора, а сразу несколько направлений.

«Начать мы решили с обучения», – говорит предприниматель. – У нас в городе пока не развита культура раздельного сбора мусора. Смысл затевать переработку, если большинство людей все сваливает в одну кучу? Сортировка на полигоне потребует дополнительных временных и денежных затрат».

Студент и его соратник по проекту, будущий программист Екатерина Веселова, провели ряд встреч со школьниками и в дух учебных заведений установили мусорные контейнеры собственного производства для сбора бумаги. За три месяца удалось собрать почти полтонны газет, журналов, использованных тетрадей и листов. Занятия с детьми начинающие бизнесмены проводят бесплатно, считая затраты на воспитание культуры раздельного сбора мусора инвестициями в свой проект. Зато производство контейнеров неожиданно начало приносить доход. Ящики из ПВХ и дерева, украшенные эмблемой Green Project, выигрывают у фабричных по цене и не уступают по качеству. Спрос уже превышает предложение. В одном из учреждений Усть-Каменогорска установили сразу 13 емкостей для разных видов отходов.

«Заключительный этап – переработка собранной продукции», – рассказывают авторы проекта. – Мы разработали собственную технологию. Получаем из неочищенной бумаги материал, похожий одновременно и на дерево, и на пластик. Он настолько прочный, что из него можно делать даже мебель, например, книжные полки».

Бумажное дерево используется и как сырье для изготовления



сувениров и украшений. Кулоны, подвески, серьги... Покупатели не верят, что все это сделано из газет и журналов. Материал получается гладким и имеет определенный узор. Многие принимают его за полудрагоценный камень.

Пока Green Project базируется на территории университета, но в будущем его авторы планируют найти подходящее для перерабатывающего цеха и производственной линии помещение. Студенты приняли участие в национальном конкурсе молодежных бизнес-проектов «Startup Bolashak – Менің арманым». Прошли в финал, итоги которого должны подвести в декабре.

«Изначально хотели выйти на конкурс с проектом строительства большого мусороперерабатывающего завода, но эта идея требовала серьезных инвестиций», – делится Георг Шелепов. – Решили начать с малого. Поработав, понимаем, что дело будет прибыльным. Спрос есть и на контейнеры, и на изделия из получаемого материала. Срок окупаемости проекта – 10 месяцев».

Производство будет небольшим, как говорят сами студенты, сможет легко поместиться и в гараже. В планах изготовление из вторсырья строительных материалов. Познакомившись с мировым опытом,

начинающие бизнесмены выбрали наиболее интересные на их взгляд технологии. К примеру, есть желание заняться выпуском современных утеплителей. Так, по словам ребят, из бумаги можно получить эковату, из стекла – вспененные стеклоблоки, из пластика – полимерпесчаные изделия (черепицу, тротуарную плитку, крышки для люков), которые хорошо переносят атмосферные воздействия.

«Чтобы производить эковату, нужно до 500 килограммов отходов в сутки», – рассказывает Георг. – Чисто теоретически по тому объему мусора, который выкидывается в нашем городе, они есть. Но я много читал, что крупные заводы, нацеленные на один вид ТБО, только открывшись, закрывались именно из-за дефицита сырья. Чтобы не попасть в эту ловушку, хотим запустить сразу несколько линий».

По подсчетам студентов, для реализации проекта необходимо более 4 млн тенге. В планах – создание восьми рабочих мест. Точка безубыточности – доход в 543 тыс. тенге. Даже если бизнес-идея не победит в национальном конкурсе, авторы уверены, что смогут ее реализовать – всю получаемую прибыль они направляют на развитие своего дела.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Праздничный беспредел.
Слэппи возвращается

Фото: kinopoisk.ru

На экраны вышло продолжение «Ужастиков». «Ужастики 2: Беспokoйный Хэллоуин», вопреки традициям, получился не только не хуже первой части, но и, пожалуй, в чем-то ее превзошел.

Елена ШТРИТЕР

Картина снята на основе произведений Р. Л. Стайна, издающихся в самых разных странах на множестве языков и пользующихся по сей день столь большой популярностью, что по ним снимают не только телевизионные сериалы, но и крупные полнометражные картины. В США он считается кем-то вроде Стивена Кинга в жанре молодежного триллера, а его книги продаются миллионными тиражами по всему миру. Помните его серию «Ужастик»? Эти тоненькие книжки с цепляющими жутковатыми обложками и аляповатыми названиями типа «Улыбнись и умри», «Пугало гуляет в полночь» и так далее. Для огромного числа детей истории Стайна стали началом большой любви к книгам в общем и жанру хоррор в частности. Посему нет ничего удивительного в том, что в основу второй части подросткового хоррора «Ужастики» легла именно его история.

И, конечно же, «Беспokoйный Хэллоуин» – это прямое продолжение первой части. Несмотря на то, что из всех героев в сиквел вернется лишь Джек Блэк в роли того самого сочинителя детских хорроров.

Итак, очередной маленький городок. Пара подростков Сонни (Джереми Рэй Тейлор) и Сэм (Калил Харрис) организовывают свой небольшой бизнес – за определенную плату они избавляют дома от мусора. И вот в канун Хэллоуина ребята получают заказ на чистку старого заброшенного дома. В качестве оплаты они могут забрать себе все, что им понравится. Среди сувениров оказывается кукла для чревовещания Слэппи и рукопись Роберта Стайна «Беспokoйный Хэллоуин».

Не стоило трогать ни куклу, ни рукопись... Но кто ж об этом знал! В общем, через некоторое время парни понимают, что открыли ящик Пандоры. Наделенный силой оживлять неодушевленное, Слэппи вытаскивает в реальный мир всю нечисть из неопубликованного романа. И детям придется приложить все усилия, чтобы этот Хэллоуин не стал для них последним.

Жанр подросткового хоррора – это жанр на грани. С одной стороны, он должен пугать (дети любят

кукла Слэппи воспринимается не как собственно зло, а скорее как ловкий плут, для которого месть творцу и нанесение ущерба городу в особо крупных размерах – не более чем шалость.

Кроме того, очень порадовал кастинг. Актеры, воплотившие на экране Сонни, Сэма и Сару, уже играли в фильмах подобного жанра. Например, Мэдисон Айсмен мы видели не так давно в сиквеле «Джуманджи», а Джереми Рэй Тейлор сыграл Бена в сверхпо-



Фото: kinopoisk.ru

пулярном «Оно». Ребята очень гармоничны в кадре. Абсолютно на месте оказался и Кен Жонг в роли гиперактивного соседа, и Венди Маклендон-Кови, сыгравшая маму главных героев. Заглянул на огонек и Джек Блэк, хотя в этот раз его участие в хэллоуинском конфликте весьма условно.

Ну а в качестве, так сказать, вишенки на торте для особенно внимательных поклонников жанра и творчества Р. Л. Стайна по всему фильму разбросаны всевозможные отсылки, пасхалки и забавные cameo, виртуозно вписанные в сюжет. В общем, скучно не будет точно.

В целом «Беспokoйный Хэллоуин» вышел весьма забавным. И при всей своей жутковатой атмосфере добрым, а местами даже милым. Это то самое кино, на которое можно пойти всей семьей, включая злодей обеих частей «Ужастиков»

пулярном «Оно». Ребята очень гармоничны в кадре. Абсолютно на месте оказался и Кен Жонг в роли гиперактивного соседа, и Венди Маклендон-Кови, сыгравшая маму главных героев. Заглянул на огонек и Джек Блэк, хотя в этот раз его участие в хэллоуинском конфликте весьма условно.

Ну а в качестве, так сказать, вишенки на торте для особенно внимательных поклонников жанра и творчества Р. Л. Стайна по всему фильму разбросаны всевозможные отсылки, пасхалки и забавные cameo, виртуозно вписанные в сюжет. В общем, скучно не будет точно.

В целом «Беспokoйный Хэллоуин» вышел весьма забавным. И при всей своей жутковатой атмосфере добрым, а местами даже милым. Это то самое кино, на которое можно пойти всей семьей, включая злодей обеих частей «Ужастиков»

Запеть за четыре дня? Легко!

Мария Струве – культовый тренер вокала с 30-летним стажем, автор уникальной методики и единственный в мире педагог по научной постановке голоса. Она популярна среди звездной тусовки. К ней обращаются и артисты, и депутаты. Говорят, уже после одного занятия по ее методике можно услышать разницу. Мы решили не только по-присутствовать на одном из мастер-классов, но и задать несколько вопросов.

Анна ЭМИХ

– Мария, ваш курс длится четыре дня. Каждый человек может научиться петь за четыре дня?

– Мою технологию я создавала более 20 лет. Под каждым упражнением, которое я предлагаю, целый свод научных исследований. За годы работы я эти упражнения ждала, уменьшила, улучшила, укоротила, как только можно.

За четыре дня мы узнаем техники вокала. Их всего три. Причем первые две мы отработаем, а с третьей не работаем, потому что она более сложная. На первых двух техниках достаточно, чтобы «вытащить» голос. За один урок можно добиться такого же результата, как за год занятий вокалом.

– Значит, в принципе, достаточно одного занятия? Знаете, многие люди очень скептически относятся как раз к тому, что можно научиться петь за такой короткий срок...

– За одно занятие мы уберем зажим, но для того, чтобы сохранить результат, нужны знания. Как во всем. Если человека, не умеющего плавать, бросить в воду, и он как-то выплывет, это еще не значит, что он научился плавать. За четыре занятия мы «вытаскиваем» голос и даем в руки техники, с помощью которых человек уже сам продолжит работать. И его голос будет расти дальше. Это как с воздушным шариком. Если он сдулся, те, кто знает, как его надувать, надувают его снова. А те, кто не знают, – просто выбросят.

Я даю именно знания. Инструкцию по эксплуатации голоса в любых условиях. А дальше все зависит от человека. Четыре дня нужны для того, чтобы понять и освоить технику вокала. И дальше им следовать. Олимпийский чемпион продолжает тренироваться. Иначе он не увидит следующей награды. А почему певцы считают, что если они стали популярными, то им больше не надо работать над собой? Да, они труженики. Они много работают, гастролируют, проводят ночи в студии звукозаписи... И я безмерно уважаю этот тяжелый труд. Но ведь многие из них работают по интуиции там, где нужно четкое знание техники.

Чтобы голос оставался с вами всю жизнь, достаточно понять принцип звукозвращения, технической работы. Понять, как это работает. А дальше – кому-то, чтобы достичь результата, понадобится повторить упражнение сто раз, кому-то – тысячу. Но тренироваться надо каждый день. Хотя бы по пять-десять минут.

– Поэтому вас и называют тренером голоса?

– Да. Именно так. Я не педагог по вокалу. Педагоги по вокалу дают опыт, помогают подобрать репертуар. Они проделывают огромный труд. Я же даю четкую технологию, которая работает.

– Как появилась ваша техника?

– Я потеряла голос, причем дважды. В 13 лет я сорвала голос и почти месяц не разговаривала. Потом где-то в 22 года. Тогда на восстановление



Фото автора

ушло почти восемь лет. Но уже в течение первого полугодия я разоблачила ситуацию с научной точки зрения и поняла, что многое из того, что нам преподавали в консерватории, просто не работает. Например, мне все равно, где находится диафрагма, потому что мы ею не пользуемся.

Есть законы биомеханики и цитологии, которые невозможно обойти. Это вывело меня на то, что необходимо не просто петь, а нужны именно тренировки. Ну вот та же распевка. Люди говорят: «Надо распеться». Я этого не понимаю. Все годы, когда я распевалась, мне становилось только хуже. Когда уже потеряла голос, я поняла, что у музыкантов, которые работают с голосом, нарушены причинно-следственные связи. Их просто восстановили. То, что я преподаю – это научная технология, признанная в 167 странах мира. Мне уже не надо никому ничего доказывать. Кому интересно развивать свой голос – добро пожаловать.

– На ваши занятия часто приходят уже состоявшиеся артисты, которые голосом пользоваться умеют. Чему вы учит их?

– Наличия голоса, известности, харизмы и опыта недостаточно для того, чтобы голос работал, как часы. Даже самые точные часы иногда ломаются, и их приходится чинить. То же самое и с голосом. Это не какая-то вещь, которая навсегда останется неизменной. А красивый голос – это большая ответственность. И без должной работы даже оперный голос со временем может поблекнуть.

– Кто из знаменитостей у вас обучался?

– У меня брали уроки оперные певцы из разных городов России. Есть и одна оперная певица в Америке. Я спасла Сати Казанову от операции и помогла ей раскрыть возможности – тот красивый голос, который, я считаю, до нашей встречи никто не слышал. Еще я дружу с Сашей Реввой. Он сейчас не занимается, но мы всегда на связи. Я помогла Насте Стоцкой, у нее прекрасный голос и до этого был, но после нашей встречи она им стала лучше управлять, запела как-то легче и спокойнее.

– Насколько я знаю, вы работали и с Данэлией Тулешовой...

– Данэлия Тулешова – это явление. Она яркий артист, который сам решает, как петь песню. У нее есть какое-то невероятное музыкальное чутье и свое мнение по любому поводу. Когда я увидела ее первый раз, меня поразило то, как она пела. Но при этом она была абсолютно вся зажатая. Ей было неудобно, и она высказалась, что ей нужен голос. Мы с ней просто «вытащили» то, что ей дала природа. Сейчас она поет легко и свободно. Ей нужно держать в порядке голос, а все остальное ей даже не надо советовать. Я считаю, что она еще удивит весь мир.

– Понятно, чем ваш курс интересен профессиональным певцам. А для чего он простым обывателям?

– Любому человеку нужен здоровый голос – для того, чтобы говорить. Чтобы доносить свои мысли и идеи. Ко мне очень часто

обращаются бизнесмены. Они приходят и говорят, что петь им не надо, а вот разговорная речь нужна. Я всегда объясняю, что единственный способ «вытащить» разговорную речь – это пение. Пение помогает избавиться от многих проблем с дикцией, от усталости голоса. Есть ведь много профессий, у представителей которых к концу дня просто нет голоса. И как им дальше жить? Мы можем научить восстанавливать голос. Мы за четыре дня ставим речь. Просто потом, чтобы результат сохранился, надо ежедневно упражняться хотя бы по пять минут.

Человек, у которого звонкий голос, и в жизни яркий и уверенный. Его слышат. Такой голос нужен каждому. Я уверена, вы знаете людей, к которым начинают прислушиваться, как только ни заходят в помещение. После внешнего вида голос играет очень важную роль.

– А с кем проще работать: с профессионалами или людьми, которые никогда не увлекались вокалом?

– Большой корабль развернуть сложнее, чем маленькую лодку. Так и здесь. Порой человеку, который никогда не пел, поставить технику проще и быстрее, чем оперному певцу. Потому что он – чистый лист. Но это не означает, что он пойдет петь в опере. Отнюдь. Для этого нужен огромный опыт.

– Мария, вы говорите, что «вытаскиваете» голос, то есть изначально у каждого из нас он есть. Куда он «прячется» и почему?

– Здесь очень много моментов. Голос может «спрятаться», если ребенку запрещали кричать. От обиды и расстройств. Это все копится. Есть психологические, физические и дыхательные зажимы. И работать с ними нужно в комплексе. Чтобы избавиться от психологических или физических зажимов, люди идут к психологу или массажисту. Но, оказывается, 90% зажимов – это дыхание. И когда мы ставим правильное дыхание, огромное количество зажимов, даже не имеющих отношения к голосу, разжимаются. В результате у человека появляется уверенность и отпадает большая часть психологических проблем.

Есть болезни. Например, предстательная железа заболела ангиной и потерял голос. И он начинает его усиленно беречь. А я открыла такой момент, что как раз во время болезни надо заниматься голосом больше, чем обычно. Во время кашля проще поставить правильный выдох. Что очень благотворно сказывается на здоровье легких. Более того, когда человек болен, ему гораздо проще избавиться от зажимов.

– А в каких случаях все же стоит беречь голос?

– А его и не надо беречь. Не надо бояться есть мороженое. И не надо пить яйца, чтобы он звучал. Нужно просто правильно им заниматься. Зная технику вокала, человек понимает, от чего у него плохо с голосом, и никогда больше не допускает этого.

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

Спектакль «Созвездия»
9–10 ноября, 18:00

Спектакль Санкт-петербургского режиссера Бориса Павловича Ника Пейна организован как открытая структура, пространство для психологического эксперимента, а зрители видят происходящее с разных точек зрения.

Место: Театр «АРТИШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 4000 тенге

Вечер итальянской музыки «Джоаккино Россини»
11 ноября, 18:00

В программе концерта арии, дуэты, сцены из опер Джоаккино Россини («Севильский цирюльник», «Золушка», «Сорока-воровка», «Вильгельм Тель», «Путешествие в Реймс», «Дева озера»).

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 2500 тенге

Спектакль «Эти свободные бабочки»

11 ноября, 18:00

«Эти свободные бабочки» – классическая бродвейская постановка, в которой рассказывается история любви взыскательной старлетки Джил и молодого музыканта Дональда.

Место: Театр «Жас Сахна», пр. Абая, 117
Вход: от 3800 тенге

Мероприятия в Астане

Гала-балет
10 ноября, 18:00

В обширной программе из двух отделений – па-де-де из классических балетов: «Корсар» А. Адана, «Спящая красавица» П. Чайковского, «Талисман» и «Арлекинада» Р. Дриго, па-де-сис из балета «Эсмеральда» П. Пуни, а также адажио из балета «Спартак» А. Хачатуряна, «Танец с саблями» из балета «Гаяне» А. Хачатуряна, Вальс М. Мошковского и другие.

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

Диалог музыкальных эпох

11 ноября, 18:00

В исполнении государственного струнного квартета им. Газизы Жубановой прозвучит изысканная и жизнеутверждающая музыка австрийского классика Вольфганга Амадея Моцарта, экспрессивно-танцевальная «Итальянская серенада» Хуго Вольфа и Пятый струнный квартет Дмитрия Шостаковича.

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

Спектакль «Дикарь. Третье слово»

11 ноября, 18:00

Пьеса знаменитого испанского драматурга Алехандро Касона пронизана тонкими лирическими нотами, и своей силой открытости, молодого авантюризма и романтического фюфуса, весьма созвучна времени.

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 2000 тенге



5 РАЗ В НЕДЕЛЮ

ТАИЛАНД &
МАЛАЙЗИЯ

«Эйр Астана» приглашает в увлекательный мир историй, разнообразных культур и необычных пейзажей. Прямые рейсы из Алматы и Астаны в Бангкок и Куала-Лумпур. Путешествуйте с комфортом!

air astana