

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №6 (781)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 6 (781), ЧЕТВЕРГ, 21 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
В ОЖИДАНИИ
РЕЦЕССИИ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
СПРЯТАТЬСЯ
В ЗОЛОТЕ

04

ТЕНДЕНЦИИ:
СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСОБИЯ
ДЕТЯМ В КАЗАХСТАНЕ
И МИРЕ

06



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
РОСТ ДОХОДОВ
ТЕЛЕКОМА ПРОИГРАЛ
РОСТУ ВВП

07

* Бриф-новости

10 дней на поиски работы

Министерство труда и социальной защиты населения Казахстана намерено перестроить работу системы электронной биржи труда: по словам вице-министра этого ведомства Наримана Мукушева, основная проблема и безработных, и работодателей состоит в том, что количество желающих трудоустроиться превышает количество вакансий. Но при этом вакансии не заполняются, поскольку претенденты просто не владеют необходимыми навыками.

>> 2

А был ли маркетинг?

В Казахстане практически не работает маркетинг – такое мнение озвучили представители казахстанского бизнеса. В рамках Kazakhstan Marketing Conference-2019 профессионалами обсуждались основные проблемы этой области.

>> 2

Мюнхен-2019: прежнему миру пришел конец?

Ведущие мировые политики на Мюнхенской конференции по безопасности фактически закрепили раздел мирового сообщества на врагов и друзей. Препятствий между странами, похоже, уже не будет.

>> 3

Тайны казахстанского каршеринга

Осенью 2018 года в Казахстан зашла глобальная сеть каршеринга Anytime. Шаг достаточно смелый, ведь речь идет о рынке, который похоронил китайскую сеть велшеринга Оfo и несколько местных стартапов шеринга электросамокатов. Техника бесследно растворилась в двухмиллионном городе, несмотря на антивандалные меры и грс-устройства.

>> 7

Инвестдоход превысил взносы

В 2016 году Национальный банк на 180 градусов изменил инвестиционную стратегию пенсионных активов. Так, капиталовложения в отечественный банковский сектор снизились в два раза за счет погашения обусловленных депозитов, на столько же были сокращены лимиты инвестирования в этот сегмент. Куда и как сейчас вкладываются деньги будущих пенсионеров, узнал «Курсив».

>> 8

Отразится ли московский скандал на IPO Kaspi?

В конце прошлой недели в России разразился скандал, который косвенным образом задевает АО «Kaspi.kz». По решению Басманного суда Москвы Майкл Калви и еще шесть топ-менеджеров компании Varing Vostok, которая является одним из конечных акционеров Kaspi, были арестованы на два месяца. Это произошло накануне IPO АО «Kaspi.kz» на Лондонской бирже. Эксперты предположили, как может отразиться скандал на попытке казахстанского банка заявить о себе на международной инвестиционной арене.

>> 9

Главный конкурент онлайн

Казахстанский travel-рынок продолжает активно развиваться, но до сих пор основным конкурентом онлайн-сервисов по поиску, бронированию и продажам авиабилетов остаются офлайн-кассы. К тому же казахстанским сервисам приходится конкурировать с иностранными игроками. Об особенностях рынка рассказал основатель Santufei.com Асхат Омаров.

>> 10

Особенности национальной прозрачности

Инициатива прозрачности добывающих отраслей (ИПДО) вышла на новый уровень: в этом году Казахстан, присоединившись к инициативе, намерен раскрыть конечных бенефициаров (владельцев и акционеров) крупнейших недропользователей. Правда, на международном уровне прописано только требование к раскрытию этой информации, а национальные стандарты каждый участник инициативы прописывает сам, в том числе и в части ответственности компаний за непредоставление сведений.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Финальные общественные дискуссии по поводу уровня открытости, которого общественность может ожидать от недропользователей, прошли в Астане в конце прошлой недели: по их итогам были составлены рекомендации, которые легли на стол национальному секретариату ИПДО. Одной из главных тем дискуссии была ответственность недропользователей за игнорирование новых требований по раскрытию лиц, способных оказывать существенное влияние на ту или иную добывающую компанию либо владеющих ею.

Выстрел в воздух

На вопросе об ответственности недропользователей акцент сделан не случайно: согласно новым требованиям инициативы, компании нефтяного сектора должны были предоставить новую форму отчетности с именами конечных собственников до конца января текущего года, однако, по утверждению представительницы национального секретариата ИПДО Эльвиры Джантуреевой, новую форму уполномоченному органу представила пока только треть из них.

«Нефтегазовый сектор, согласно нормативным правовым актам, представляет сведения до 25 янва-



Сейчас доступ к данным бенефициарных владельцев есть только у чиновников. Смогут ли широкие слои населения узнать, кому принадлежат недра Казахстана, пока неизвестно.

ря года, следующего за отчетным, – из 150 компаний порядка 50 на сегодня представили, но тут надо сказать, что сама форма была реализована почти в конце января, поэтому мы сейчас им продлеваем срок предоставления до 30 марта, – пояснила она. – А горнорудные компании будут предоставлять эти сведения до 30 апреля», – уточнила г-жа Джантуреева.

При этом, по ее словам, на сегодняшний день законодательно незаполнение формы приравнивается к неисполнению контрактных обязательств. Штраф за неисполнение контрактного обязательства оценивается в размере 1% от объемов невыполненного обязательства,

но тут как раз тот случай, когда определить объемы этого самого контрактного обязательства довольно затруднительно. Поэтому участники общественных дискуссий и предложили утвердить конкретную сумму, на которую должен раскошелиться нарушитель.

В итоге в рекомендациях, которые вынесены на обсуждение в национальный секретариат, предлагается ввести штраф за непредоставление информации и за недостоверное предоставление информации в размере 500 месячных расчетных показателей (1 МРП с 1 января 2019 года равен 2 тыс. 525 тенге) для среднего и 5 тыс. МРП для крупного бизнеса. При

повторном же нарушении предлагается приостанавливать действие лицензии, что предусмотрено действующим законодательством. Повторное нарушение недропользователем своих контрактных обязательств расценивается как основание для расторжения контракта.

При этом многие участники общественных дискуссий считают сумму в 5 тыс. МРП (порядка 12 млн тенге) достаточно смехотворной для добывающих компаний. Но, как пояснил директор института развития местного самоуправления Сергей Худяков, который признал, что 12 млн тенге для некоторых недропользователей является чем-то средним штрафом

за нарушение правил дорожного движения, эта мера лишь эквивалент предупредительного выстрела в воздух.

«У нас нет цели разорить добывающие компании, у нас есть цель заставить их уважать закон. Мы понимаем, что 12 млн тенге для добывающих компаний – это смешные деньги, но это только первый шаг: напомним, предупредим. А вторым шагом будет приостановление лицензии, что для недропользователя гораздо чувствительнее. Мы можем в рекомендациях и 10 тыс. МРП штрафа прописать, но не факт, что это примут», – заметил он.

>>>

Бизнесу поможет заграница

ЕБРР заявил о намерении инвестировать в текущем году в казахстанские проекты \$540 млн

Во время VI заседания координационного комитета правительства и ЕБРР директор Международного финансового института по Казахстану Агрис Прейманис выступил с инициативой о пролонгации пятилетних совместных программ по оказанию консалтинговой помощи казахстанскому бизнесу в рамках двух соглашений ЕБРР и казахстанского кабинета.

Иван ВАСИЛЬЕВ

ЕБРР с 2013 года реализует в Казахстане программу «Консалтинговые услуги для бизнеса», в рамках которой было проконсультировано 2,5 тыс. казахстанских компаний. Эта программа предполагает подбор консультантов как на национальном, так и на международном уровне: как поясняет менеджер программы ЕБРР по поддержке малого бизнеса в Казахстане Алма Касымова, международные эксперты подбираются в основном по проектам среднего бизнеса, когда речь идет о встраивании в его производство какой-то узкой специфической технологии и в стране нет достаточного опыта с ее использованием. При этом ЕБРР на паях с правительством возмещает затраты казахстанских бизнесменов в объеме от 25 до 75%



от общей суммы, потраченной на консалтинговые услуги, путем выделения гранта в размере до 10 тыс. евро.

В этом году срок данной программы, скрепленной соглашением с правительством страны, истекает, и представители ЕБРР говорят о необходимости ее продления по нескольким причинам. Во-первых, она достаточно востребована у казахстанского бизнеса, которому довольно накладно самостоятельно заказывать маркетинговые исследования и стратегическое планирование своего

Представители ЕБРР заявили, что банк не является плановой организацией и не планирует конкретные объемы инвестиций, все зависит от тех проектов, которые будут в стране.

Фото: astana.kipyat.com

развития (по словам г-жи Касымовой, казахстанское предпринимательство начало прибегать к этому виду консалтинговых услуг в последнее время все активнее, что свидетельствует о желании субъектов МСБ развивать свое дело). Во-вторых, участие ЕБРР в этой программе не ограничивается выделением денежных средств: банк выступает своего рода фильтром по отбору и аккредитации консультантов для предпринимателей, давая им гарантию качества предоставляемых услуг.

Рынок консалтинга ждет импортозамещения

Ну и, в-третьих, программа «Консалтинговые услуги для бизнеса» – это помощь не только клиентам консалтинговых казахстанских фирм и экспертов, это помощь и местному рынку консалтинговых услуг. Поскольку в ее рамках ЕБРР находит и сертифицирует местных экспертов, которые благодаря этому становятся более конкурентоспособными на местном же рынке. На нем, по словам менеджера программы ЕБРР по поддержке малого бизнеса в Казахстане, сейчас нарастает конкуренция со стороны российских и украинских консультантов, что повышает требования рынка к местным игрокам. Одновременно растет ниша информационно-коммуникационных технологий в консалтинге, что, с одной стороны, повышает возможности получателей услуг на их дистанционное предоставление, с другой – становится дополнительным вызовом для местных игроков этой отрасли.

Впрочем, основной целью этой программы остается поддержка малого и среднего бизнеса, что полностью совпадает с мандатом ЕБРР, подчеркнул на VI заседании координационного комитета правительства и ЕБРР директор Международного финансового института по Казахстану Агрис Прейманис.

>>>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

10 дней на поиски работы

Министерство труда и социальной защиты населения Казахстана намерено перестроить работу с безработными в системе электронной биржи труда: по словам вице-министра этого ведомства Наримана Мукушева, основная проблема и безработных, и работодателей состоит в том, что количество желающих трудоустроиться превышает количество вакансий. Но при этом вакансии не заполняются, поскольку претенденты просто не владеют необходимыми навыками.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Электронная биржа труда, запущенная в 2018 году, решила одну из проблем рынка занятости в Казахстане, совмещая на одной площадке информацию по вакансиям из частных и государственных центров занятости. В результате такого совмещения, по данным профильного министерства, в прошлом году количество трудоустройств удалось увеличить на 15% по сравнению с 2017 годом. Но основная проблема, о которой давно говорил казахстанский бизнес – наличие на рынке квалифицированных кадров, способных приходить в компанию и работать, что называется, с колес, остается нерешенной.

Навыки решают все

«Мы видим, что количество вакансий на сегодня меньше, чем количество резюме, но все вакансии не заполняются, потому что не все люди соответствуют тем навыкам, которые требуются работодателям, – признал вице-министр во время онлайн-конференции. – И вот для этого мы в этом году на площадке электронной биржи запускаем обучение навыкам онлайн. Суть такая: если я захожу туда и вижу, что для такой-то работы нужен такой-то навык, а мне только его не хватает, чтобы я прям там же, в режиме онлайн, мог ему обучиться, получить сертификат от министерства и потом идти на собеседование к тому работодателю. Потому что сейчас весь мир движется к навыкам, потому что навыки гораздо важнее, чем просто одна профессия. Поэтому мы уже в прошлом году, ближе к концу года, повернули приоритеты электронной биржи именно в сторону навыков», – говорит он.

По его словам, в настоящее время для желающих пополнить список своих навыков субсидируется государство. Порядок работы прост: после регистрации на электронной бирже труда в качестве безработных система в течение 10 дней пытается найти им работу в рамках стандартных вакансий. Если в течение этого времени работа, соответствующая знаниям и навыкам претендента, не находится, к нему применяются так называемые активные меры содействия занятости, выбираемые индивидуально. Если, как уже сказано выше, претенденту не хватает всего лишь конкретного навыка, а его профобразование, в принципе, позволяет работать у того или иного работодателя, ему предлагают обучение. Если же речь идет о необходимости более серьезного обучения, то претендент может быть отправлен на краткосрочные курсы, организуемые государством совместно с национальной палатой предпринимателей.

«Минимальный КРП в этом году с учетом онлайн-образования и навыков – это 80% трудоустройства, то есть из пяти человек четверо после краткосрочных курсов обязательно должны трудоустроиться. Если не трудоустроились, тогда это большой вопрос к учебному центру и к нам тоже, потому что мы же определяем, кто и как будет обучать. И мы в этом году, скажем так,



Для тех чьи навыки недостаточны для определенных вакансий, электронная биржа труда предлагает пройти обучение за счет государства.

Фото: designbootstrap.net

составили белый план учебных центров совместно с нацпалатой и с Минобразования», – говорит г-н Мукушев.

Эта система обучения, по его прогнозам, будет достаточно востребована, поскольку сейчас большую часть электронной биржи составляет средний и низкоквалифицированный персонал. Высококвалифицированные специалисты на ней встречаются редко, поскольку с ними работодатели расстаются неохотно, и они, как правило, могут трудоустроиться сами, за счет своей репутации на рынке. Поэтому расчет на трудоустройство безработных.

«Если вы не работаете, на текущий момент не получаете пенсионные отчисления, вы можете зарегистрироваться в поисках работы, и в течение 10 дней вам будут искать работу, помогать, показывать всю базу вакансий и помогут трудоустроиться, но вы должны ходить на эти собеседования. И только если все вакансии, которые вам предложили, не подходят в течение 10 дней, тогда на 11-й можно уже претендовать на повышение квалификации», – поясняет вице-министр.

С бумагой пока не расставаться

Помимо этого в прошлое уйдет бумажная трудовая книжка, которая уже сейчас, с точки зрения законодательства, необязательна при трудоустройстве, но продолжает испрашивать некоторыми работодателями, поскольку является привычным подтверждением стажа принимаемого на работу сотрудника. В принципе, уже можно считать таковыми и пенсионные отчисления, которые отражают в качестве источника их выплаты в ту или иную компанию, на которую работал человек, но в Минтруда решили сохранить излюбленную форму работодателей и создать электронную трудовую книжку работников.

«Пилот eHR уже запустили, он называется «электронные трудовые книжки» и «электронные трудовые договоры», – сказал вице-министр. – Что это в себя вбирает? Работодатели, подключившиеся к нему, регистрируют в нем своих сотрудников, а также информацию по стажу его работников до того, как он пришел к нему. Грубо говоря, если вы сейчас работаете в этой компании, ваш работодатель заполнит не только то, что вы здесь работаете, но и все места, где вы работали до», – добавляет он.

Впрочем, информацию о том, где сотрудник работал до компании, в которой его «оцифровали», черпать будут все равно из бумажного аналога трудовой. Так что ее все равно пока лучше иметь на руках, особенно тем, чей трудовой стаж начался до 1998 года, то есть до начала отчислений в пенсионные фонды с места работы – эти люди еще могут претендовать на солидарную часть

пенсии, и если у них не будет на руках трудовой книжки, им придется копаться в архивах для того, чтобы доказать факт своего трудоустройства до появления трудовой «метки» в пенсионных фондах.

С 1998 года же официально трудоустроенные граждане подтверждают свой стаж соответствующими пенсионными отчислениями от работодателей. Вопрос только в том, станет ли система eHR обязательной для участия всех работодателей или цифровые электронные книжки будут заполняться ими в добровольном порядке – очевидно, что во втором случае, если на них не перейдет весь рынок, толку от них будет мало. По сведениям Мукушева, на сегодня в систему eHR забито 400 тыс. трудовых договоров со стажем при порядка 6 млн наемных работников, получающих пенсионные отчисления, в стране.

«На сегодня это около 5% оцифровано, ну 6–7% от общего числа работающих», – признает он. – Мы сейчас соответствующую норму о введении электронной трудовой книжки в рамках поправок вносим в Трудовой кодекс. До лета эти поправки выйдут в парламент, там, если нас депутаты поддержат, до конца года мы это примем и ожидаем, что в рамках наших поправок мы дадим один год всем работодателям занести информацию, до конца 2020 года», – добавляет он.

В случае, если данная система заработает, то со временем для трудоустройства казахстанцам нужно будет лишь удостоверение личности: работодатель, подключившийся к системе eHR, будет в электронном формате видеть и диплом, и трудовую книгу, и уровень зарплаты претендента на прошлых местах работы. Уровень зарплаты легко восстанавливается по пенсионным отчислениям, которые должны составлять не менее 10% от заработка, так что тут государство делает еще один маневр: работники рано или поздно поймут, что их ценность на рынке будет при такой системе связываться еще и с тем, получают ли они зарплату в белую полностью.

И начнут требовать от работодателя если не отменить, то значительно уменьшить выплаты в конвертах – вряд ли это произойдет сразу и повсеместно, но основания для недовольства конвертными выплатами у трудящихся появятся. Потому что на новом месте работы им могут показать их прежние пенсионные выплаты и заметить, что на новом месте работы они претендуют на слишком высокий оклад по сравнению с предыдущим.

А был ли маркетинг?

В Казахстане практически не работает маркетинг – такое мнение озвучили представители казахстанского бизнеса. В рамках Kazakhstan Marketing Conference-2019 профессионалами обсуждались основные проблемы этой области.

Ольга КУДРЯШОВА

На сегодняшний день эффективность маркетинга стоит под большим вопросом. И здесь дело не столько в бюджете, сколько в отсутствии фишек, которые бы отличали тот или иной продукт, а также нехватке технологий и компетенций.

По мнению CEO Centras **Ельдара Абдразакова**, сейчас большая часть усилий бизнеса уходит на продажи. Таким образом, на сегодняшний день в Казахстане продажи эффективно работают и без маркетинга. «Для нас очень большой вопрос стоит, где заканчиваются продажи и начинается маркетинг», – отметил он. Отношения между людьми строится по принципу «человек – человеку», и в этих условиях маркетинг не работает.

«У нас и руководители не особо верят в то, что маркетинг работает, потому что по большей части и потребитель не совсем продвинутый. У него очень мало факторов, на которые он реагирует, к сожалению, сегодняшний потребитель недоверчивый», – комментирует бизнесмен.

Это мнение разделил и председатель совета директоров холдинга **Raimbek Раимбек Баталов**, отметив, что разочарование в маркетинге довольно часто возникает у топ-менеджмента и акционеров компаний.

«Оценка маркетинговых инструментов не всегда счетная, и вопрос эффективности маркетинга и внутри компании – это тоже серьезная проблема. Все сложнее и сложнее маркетологам или людям, ответственным за маркетинг, убедить акционеров, топ-менеджеров, что надо в очередной раз выделить бюджеты», – сказал он. Но это только одна сторона медали.

Конечно, одной из неотъемлемых, а может, и главных частей современного маркетинга является цифровая составляющая. Или так называемый диджитал-маркетинг. Однако за терминами стоит и реальность, которая нередко еще далека от цифрового мира.

Как отметил **Раимбек Баталов**, часто представители малого и среднего бизнеса все еще ведут бизнес по тетрадке. Разумеется, что при таких обстоятельствах проблема развития управленческих или цифровых бизнес-процессов не стоит. «Малый и средний бизнес имеет огромный потенциал с точки зрения роста эффективности производственности, потому что очевидно: либо ты по тетрадке ведешь бизнес, либо переходишь на цифру. Другой вопрос, что этот шаг сделать – от тетрадки к цифре – сложная задача, и в первую очередь для малого бизнеса», – сказал он.

Без связи

CEO GFK **Шолпан Ибраева** считает, что помимо названных проблем существует некий разрыв между бренд-менеджером компании и потребителем, что впоследствии сказывается на самой марке.

Она пояснила, что в маркетинге существует несколько субъектов, среди которых бренд-менеджер и потребитель. И тот, кто управляет маркой, должен помимо знаний и

образования в маркетинге обладать и информацией об особенностях своих потребителей. Однако при отсутствии этой связи и попросту непонимании нужд своего клиента существует риск продавать не то, что нужно, или не в той форме либо вкладывать бюджеты в изменения, которые потребитель и вовсе не заметит.

«Бизнес и маркетинг расцениваются как абсолютно разные направления абсолютно разных структур. Маркетинг работает тогда, когда это все вместе движется, строится, планируется», – такое мнение выразил представитель Альфа-Банк Казахстан **Николай Соболев**.

Он добавил, что важно именно понимание собственной целевой аудитории. К слову, в этом вопросе злую шутку может сыграть именно следование за лучшими или копирование чужих моделей. «Не стоит догонять, нужно делать что-то свое, абсолютно новое. Если ориентироваться, можно остаться всегда догоняющим», – пояснил Соболев. Отметив, что именно создание собственных маркетинговых инструментов может стать хорошим рычагом для удачного проекта.

CEO Chocofamily **Рамиль Мухоряпов** заметил, что сегодня основная составляющая маркетинга смещается из бюджетов в сторону продуктов. «Сейчас компания больше вкладывается в разработку продуктов. Мир цифровых продуктов достаточно прозрачный, люди много общаются друг с другом, советуются. Действительно, качество продукта выходит на первое место», – прокомментировал он.

Мухоряпов подчеркнул, что это, в свою очередь, требует от маркетинга, а точнее от людей, работающих в этой области, определенных технологических навыков. «Сейчас мы стараемся вообще не брать маркетологов без технического бэкграунда, и всех наших маркетологов мы перучиваем в программистов. Мы уверены, что маркетолог без технического бэкграунда – это инвалид», – заявил Мухоряпов.

Он пояснил, что специалист по маркетингу может хорошо понимать, что нужно делать, но ничего не может сделать сам, каждый раз обращаясь к программистам. И на сегодняшний день это большая проблема. Но фоне этого заявления возник вопрос: а не приведет ли это к вымиранию профессии?

Будущий маркетолог

Спикеры сошлись на мнении, что, без сомнений, маркетинг и маркетологов ждет трансформация, которая, впрочем, происходит уже сейчас.

Рамиль Мухоряпов резюмировал, что в дальнейшем эта профессия не вымрет, а станет более технологичной. И специалистом, желающим оставаться в ней, необходимо будет приобрести определенный набор компетенций, чтобы сформировать более эффективный для работы симбиоз маркетолога и программиста. CEO GFK **Шолпан Ибраева** добавила, что помимо освоения навыков в программировании маркетологам нужны будут знания в области психологии, ценообразования и т. д. Поскольку в будущем маркетинг не должен ассоциироваться только лишь с рекламой, как это чаще всего происходит сейчас.

CEO Centras **Ельдар Абдразаков** заключил, что сегодня маркетологи переходят от вчерашних рекламщиков, пиарщиков в статусе бизнес-девелоперов. И будущее профессии бизнесмен видит именно в этом направлении.

Особенности национальной прозрачности

<< 1

Банки прозрачности в помощь

При этом все прекрасно понимают, что приостановление лицензии является достаточно серьезным шагом, но и палкой о двух концах, способной повлиять на инвестклимат. Поэтому на общественных дискуссиях изначально продумывались и альтернативные способы воздействия на нежелающие раскрыться компании. И тут на помощь общественникам пришла заместитель председателя комитета финансового мониторинга Министерства финансов Казахстана **София Айсгаалиева**, которая заметила, что на отказников может повлиять репутационное пятно в случае огласки их отказа.

«Здесь мера с точки зрения репутации подобна той, что заложена в концепции законодательства о противодействии отмыванию денег

и финансированию терроризма, – заметила представительница Минфина. – Штрафы там тоже относительно небольшие, но банки страдают от другого: если они заплатят штраф по этой статье, то с ними разрывают отношения иностранные банки, с ними никто не хочет иметь дело. Поэтому банки стараются всеми силами не доводить дело до штрафных санкций, уверяют, что могут устранить эти нарушения. Штраф должен быть эффективный, сдерживающий и соразмерный, получается, что со сдерживанием здесь проблема, и здесь сдерживающий эффект должен оказывать репутационный риск», – считает она.

Г-жа Айсгаалиева предложила формировать черный список компаний для создания им дисконформта на международном рынке, поскольку подмоченная репутация в данном случае имеет больший эффект, нежели материальное на-

казание. И отметила, что подобный опыт уже существует.

«Мы же в своем комитете ведем реестр высокорисковых компаний и говорим банкам, что они либо должны запрашивать у них большой пакет документов, чем у остальных, либо вообще отказывать в проведении операций», – сказала Айсгаалиева. – В принципе, это можно и во внутренних, национальных правилах ИПДО ввести: те компании, которые сидят во внутреннем реестре не раскрывающих информацию юрили, должны относиться к высокорисковым клиентам. Тогда у них будут проблемы при проведении банковских операций, банк будет запрашивать большее количество информации и передавать ее, естественно, нам, в комитет финмониторинга. Это уже будет сдерживающим фактором, потому что компании очень не любят, когда нам передают информацию о них», – подчеркнула она.

Порог владения еще не определен

Еще одним проблемным вопросом до сих пор остается порог собственности: международный секретариат опять-таки оставляет решение о том, должны ли раскрываться только крупные владельцы компаний либо процедуре раскрытия подлежат все без исключения лица, владеющие любой долей, на усмотрение национальных администраций.

В Казахстане полного единения по этому вопросу нет даже среди общественности: дискуссии проходили не только в Астане и в Алматы, но и в регионах, и везде озвучивался разный порог собственности – от 10% до 20% в компании. А в одном из регионов, по словам директора института развития местного самоуправления, секретарь местного маслихата заявил, что надо полностью раскрывать всех собственников – и был не одинок в своем мнении.

В итоговые рекомендации вошло предложение раскрывать всех собственников без применения порога для уполномоченных государственных органов, а в открытом доступе размещать информацию о собственниках, владеющих 10% и более акций компании, причем с указанием фамилии и имени, а также гражданства и фактической страны проживания. При этом участники дискуссии также требуют при определении порога собственности учитывать доли членов семьи того или иного владельца компании в ней же. То есть если родители владеют 5% акций недропользователя и такой же пакет у их детей, они подпадают под суммарные 10%.

В ближайшее время вся предоставленная о конечных бенефициарах информация будет размещаться на едином портале государственного управления и будет доступна только для госслужащих.

«Мы сейчас обсуждаем, какая доля из всей этой информации должна быть размещена в открытом доступе. Часть изменений в законодательство уже внесена, более того, в январе этого года первые компании нефтегазового и иных добывающих отраслей дали первые сведения о своих бенефициарных владельцах: пока что эта информация доступна только комитету по геологии Минэнерго, и мы на уровне национального совета, в который входят депутаты мажилиса, представители правительства, компаний и НПО будем обсуждать, какая доля этой информации будет доступна общественности. Чтобы мы могли оценить, насколько качественно была дана эта информация, не просто ли это формальная отписка, из которой ничего непонятно и нельзя сделать никаких выводов», – заключил Сергей Худяков.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственник: TOO «Alfesco Partners»

Адрес редакции: А-152333, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7.

Б/ч «Нұрлы-Толу», Блок 5А, оп. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ,

m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУМАЕВА,

d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:

Изаора КЛЕВЦОВА,

i.klevtsov@kursiv.kz

Магия ТОРЕБАЕВА,

m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анна КУШНАРЕВА

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вячеслав ШЕКУНЧИХ

Елена ШТРИТЕР

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Олеся КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬЧЕНКО

Татьяна ТРОШЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел

Kursiv Research:

Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:

Олеся СПИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Орфия ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Александр ИГИЗБАЕВ

Вячеслав БАТУРИН

Представительство

в Астане:

г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1.

ВР-80, оп. 203, 2 этаж.

Б/ч «На Водро-зеленом

Бульваре»

Тел. +7 (7172) 28-00-42

E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

редактора в Астане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель

представительства

в Астане:

Асанат СЕРИКБАЕВ

Тел. +7 701 588 91 97,

a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Сабир АТАЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 707 950 88 88,

s.abakev-zade@kursiv.kz

Служба распространения:

Шония ИСЛАМОВ

Тираж 13 700 экз.

Полные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуыр».

РК, г. Алматы, ул. Кадыраева, 17

Тираж 13 700 экз.

Мюнхен-2019: прежнему миру пришел конец?

Ведущие мировые политики на Мюнхенской конференции по безопасности фактически закрепили раздел мирового сообщества на врагов и друзей. Прежних отношений между странами, похоже, уже не будет.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Юбилейная, 55-я по счету конференция по безопасности в Мюнхене с 15 по 17 февраля собрала рекордное количество участников. Ради того, чтобы по возможности непосредственно выяснить все детали наметившихся тенденций по изменениям в глобальной политике и экономике, в главный город немецкой земли Бавария прибыли 600 представителей политических элит из 50 стран мира. Среди них действующие главы государств и премьер-министры, руководители внешнеполитических ведомств, спикеры парламентов, влиятельные политические деятели и лидеры международных организаций. И если судить по выступлениям сразу нескольких знаковых фигур в мировой политике, делегатам Мюнхенского форума было о чем задуматься. Ведь, пожалуй, впервые с 30-х годов прошлого века мировое сообщество фактически разделилось на два противоборствующих друг другу лагеря, где каждая из сторон имеет свои неустойчивые альянсы и не желает идти на компромиссы. Что, безусловно, очень тревожно для Республики Казахстан. Поскольку если уже наблюдаемое противостояние перейдет некую красную черту, проводить нашей стране многовекторную политику станет весьма проблематично.

Почти в роли журналиста

Вместе с тем, несмотря на всю важность этой конференции, Казахстан был на ней представлен, мягко говоря, достаточно слабо. Из серии фотографий, которые 17 февраля в социальной сети Twitter разместил председатель казахстанского сената **Касым-Жомарт Токаев**, выяснилось, что кроме него самого в Мюнхене побывал еще и **Кайрат Келимбетов**. Возможно, был кто-то и еще. Но ни из сообщений практически государственных СМИ, появившихся уже после завершения Мюнхенского форума, ни из подборки новостей от официальных органов об этом ничего не сообщается. Очевидно лишь одно: ни один из представителей Казахстана в качестве спикера авторитетной конференции по безопасности не участвовал.

Кстати, если Кайрат Келимбетов старался держаться в тени и, вероятно, больше работал в кулуарах, заывая всех кого можно на английском и французском языках, коими он владеет в совершенстве, поучаствовать в работе Международного центра «Астана», то главный сенатор Казахстана был замечен и в публичном пространстве. Произошло это 15 февраля во время панельной дискуссии «Заставка конкурентов торговать снова: от конфронтации к сотрудничеству?», в ходе которой он немного поработал в качестве журналиста, задав спикерам вопрос об отношении Европы и США к китайской концепции «Один пояс – один путь», к реализации которой страны Центральной Азии уже активно вовлечены. Сложно сказать, чего ожидал Токаев, но ответы европейцев в лице министра финансов ФРГ **Олафа Шольца**, временно исполняющего обязанности директора Всемирного банка **Кристинины Георгиевой** и управляющего директора Международного валютного фонда **Кристина Лагард** были достаточно предсказуемы. В целом все их рассуждения сводились к одному: пока Пекин полностью не примет правила игры Парижского клуба и не раскроет истинные суммы кредитования стран «Пути», особого доверия Китаю не будет. Что касается американского сенатора-республиканца **Рона Джонсона**, так он вообще столь же ожидаемо предпочел на эту тему не распространяться.



Во многом реакция представителей западного мира на вопрос Касым-Жомарта Токаева объяснима двумя основными факторами и непосредственно связана с работой Мюнхенской конференции по безопасности. Во-первых, обращает на себя внимание, что в специальном выпуске издания The Atlantic Times – The Security Times, подготовленном по заказу организаторов форума в столице Баварии, Китай наравне с Россией и Ираном называется в числе главных разрушителей прежнего миропорядка. Во-вторых, прежде чем собраться на свою панельную дискуссию, ее спикеры наверняка послушали выступления министра обороны ФРГ **Урсулы фон дер Ляйден** и ее коллеги из Великобритании **Гэвина Уильямсона**, которые не забыли упомянуть о растущих политических и экономических угрозах с Востока и о необходимости усиления роли НАТО. Так что было очевидно: ничего хорошего о китайской концепции «Один пояс – один путь», который во многом завязан на сотрудничестве с «главным злом» для Запада – Российской Федерацией, спикеры не скажут. Даже если думать несколько иначе.

Две Америки

Впрочем, отнюдь не представители экономического блока и министры обороны ФРГ и Великобритании стали основными возмутителями спокойствия Мюнхенского форума. Намного опаснее для всего мира, как, естественно, и для интересов Казахстана, выглядела заочная полемика между двумя американскими делегатами. Первую, стоящую на позициях **Дональда Трампа**, условно возглавлял вице-президент США, республиканец **Майк Пенс**. Лидером второй был влиятельнейший представитель американских демократов, преподаватель Университета Пенсильвании **Джо Байден**, который в прошлом был и вторым человеком в администрации Барака Обамы, и сенатором штата Делавэр.

«Сегодня Америки сильнее, чем когда-либо, не было! Америка снова осуществляет руководство миром! При поддержке Конгресса США президент Трамп предпринял значительные меры для укрепления наших вооруженных сил, значительно увеличил инвестиции в нашу оборону. Мы опубликовали новую стратегию национальной безопасности, в которой речь идет о мире на основе мощи США. Мы начали процесс модернизации своего ядерного потенциала и пересмотрели свою ракетную стратегию. Сильная армия

Международная конференция показала, что мировое сообщество подошло к той самой черте, где почти нет места прежним правилам, основанным на взаимных уступках и принятии компромиссных решений. И этот факт не может не тревожить. Ведь в мире, где не любят договариваться, крайне сложно занимать нейтральную позицию.

Фото: dw.com

зависит от сильной экономики, и при президенте Трампе было много сделано для ее укрепления. Мы сократили налоги, снизили уровни регулирования, начали торговые переговоры и высвободили американский потенциал. Результаты впечатляют! За последние два года было создано 5,3 млн рабочих мест, безработица упала до рекордно низкого уровня за последние 50 лет, фондовый рынок растет, мы стали крупнейшим в мире производителем нефти и газа», – подчеркнул Майк Пенс. При этом действующий вице-президент США недвусмысленно дал понять своим союзникам как по НАТО, так и по другим альянсам, что, если они не поддержат Вашингтон в его стремлении поставить на верный путь Китай, Россию и Иран, их ждут определенные неприятности.

Ответ «другой Америки» последовал всего через пару часов. «Сегодня мы много слышали о лидерстве. По моему опыту лидерство существует только в том случае, когда вас поддерживают другие. Отсутствие поддержки – это не лидерство... Факт заключается в том, что Америка не уходит от ответственности за наш мир. Мы готовы взять на себя ответственность лидера XXI века. Мы должны это сделать вновь. Америка, которую я вижу, не отворачивается спиной к окружающему миру и не отказывается от своих союзников. Американцы понимают, что, сотрудничая и взаимодействуя с друзьями, можно действовать все силы, которые позволят в сложных условиях меняющегося мира минимизировать существующие недостатки, используя свои преимущества. Америка, которую я вижу, выступает за свободу прессы, верховенство права, выступает против агрессии диктаторов и авторитарных лидеров, которые правят путем коррупции, принуждения и насилия. Америка, которую я вижу, высоко ценит человеческое достоинство, не приветствует разделение родителей и детей и не поворачивается спиной к беженцам на нашей границе», – язвительно напомнил аудиторией дела Трампа **Джо Байден**, заочно обращаясь к Майку Пенсу. Естественно, пообещав, что очень скоро Америка вновь повернется лицом к Европе и к миру в условиях все более агрессивного поведения России и подъема желающего стать мировым гегемоном Китая.

Почти восстание

Сравнивая между собой выступления Пенса и Байдена, нельзя не обратить внимание, что участникам Мюнхенской конференции по безопасности куда больше понравилась речь бывшего вице-президента. Прежде всего потому, что она не содержала в себе каких-либо требований и скрытых угроз. Фактически Джо Байден представлял собой хорошо знакомую всем с 90-х годов прошлого века Америку, действия которой предсказуемы для всех ее союзников, даже в условиях практически состоявшегося многополярного мира, о предстоящем появлении которого ранее неоднократно предупреждали лидеры Китая и России. Во всяком случае делегаты форума в Мюнхене явно охотнее аплодировали Джо Байдену, нежели Майку Пенсу.

Другое дело – далеко не факт, что Дональд Трамп, которого вице-президент называл чуть ли не выдающимся деятелем современности (вспоминаем Леонида Ильича), провалится на президентских выборах 2020 года. Очень может быть, что 45-й президент США останется в Овальном кабинете Белого дома в Вашингтоне вплоть до 2024 года. Судя по выступлениям представителей других союзнических Соединенных Штатах стран, там такую вероятность вполне допускают. И если это не так, то чем еще можно объяснить своеобразные отчеты отдельных глав оборонных ведомств стран – членов НАТО об увеличении военных расходов до требуемых Вашингтоном Трампа двух процентов от ВВП? Только военной угрозой со стороны России и Ирана? Сложно сказать. Очень может быть, что есть и другие на то причины. Например, дабы не попасть в число стран, которым ближе к лету 2019 года будет предложено платить 25-процентные пошлины на ввоз автомобилей на американский рынок.

Естественно, отнюдь не все в Европе, да и в других странах мира, согласны с таким прагматичным подходом Дональда Трампа. Некоторые из них начинают достаточно открыто говорить о своих разногласиях с Вашингтоном. Среди них, например, Германия. Достаточно сказать, что эмоциональную речь канцлера ФРГ **Ангелы Меркель** на Мюнхенской конференции по безопасности ведущие мировые СМИ уже назвали сенсационной. В частности, вопреки настойчивым призывам вице-президента США

Майка Пенса, Ангела Меркель заявила, что Германия не намерена отказываться от поставок российского газа, в том числе и по строящемуся трубопроводу «Северный поток-2», желает продолжать тесное экономическое сотрудничество с Китаем; свой взгляд у Германии и на взаимоотношения с Ираном. «Иран – это та тема, которая приводит к расколу между нами. И я пообещала Кнессету, что существование Государства Израиль станет одним из главных смыслов, целью деятельности правительства Германии. Но здесь есть вопрос: будем ли мы силовыми методами сдерживать поставки Ирана или все же использовать рычаги и механизмы, которые уже существуют?» – заметила Ангела Меркель. Тем самым она фактически кинула камешек в огород администрации Трампа, которая после выхода из ядерной сделки с Ираном вела против Тегерана беспрецедентные экономические санкции, чем серьезно повысила градус напряженности на Ближнем и Среднем Востоке.

Компромиссов больше не будет?

По-новому повели себя в Мюнхене и делегации России и Китая. Они уже не пытались оправдываться и не старались как-либо пояснять свою позицию – просто ставили перед фактом. Так, член Политбюро ЦК Компартии Китая **Ян Цзечи** во время своего выступления безапелляционно заявил, что, несмотря на требования США, Китай не подпишет договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности. «Китай допускает заключение нового соглашения, но у нас есть свои условия (с точки зрения Пекина, при ликвидации ракет наземного базирования необходимо ликвидировать и некоторое количество ракет морского базирования. – «Курсив»). Китай развивает свои возможности строго в соответствии со своими оборонительными нуждами, которые никому угрозы не представляют», – подчеркнул Ян Цзечи, хотя очевидно, что Америка Дональда Трампа на такое предложение не согласится.

Не менее показательными выглядят и ответы главы российского МИДа **Сергея Лаврова** на вопросы СМИ. В частности, в ответ на вопрос The Washington Post о гарантиях России в отношении президента Сирии **Башара Асада**, который, по мнению издания из США, совершает преступления против своего народа, Лавров заявил: «Что бы я вам сейчас ни ответил, вы все равно напишете по-своему. Поэтому пишите что хотите». Надо заметить, что ранее за Сергеем Лавровым такого не наблюдалось. Обычно он старался чуть ли не разжевать позиции российского правительства по самым сложным вопросам. Но не в этот раз.

Все это вместе указывает на то, что мировое сообщество подошло к той самой черте, где почти нет места прежним правилам, основанным на взаимных уступках и принятии компромиссных решений. И этот факт, повторимся, не может не тревожить. Ведь в мире, где не любят договариваться, крайне сложно занимать нейтральную позицию: сильные страны будут неизменно требовать дополнительных преференций у зависящих от них более слабых государств. Соответственно, нельзя исключать, что в какой-то момент Россия, США или Китай, а может даже и все эти страны, в категоричной форме потребуют от Республики Казахстан отказа от проводимой им многовекторной политики. Это значит, что официальной Астане следует внимательно следить за мероприятиями вроде Мюнхенской конференции по безопасности, чтобы вовремя нейтрализовать возможные угрозы интересам страны.

Бизнесу поможет заграница

<< 1

«Финансирование малого и среднего бизнеса является одним из ключевых направлений в деятельности ЕБРР в Казахстане, поскольку мы понимаем, что реализация всех тех заданий, которые дает глава государства по цифровизации, улучшению благосостояния граждан и конкурентоспособности казахстанской экономики, возможна только при сильно развитом сегменте МСБ, – подчеркнул Прейманис. – Мы видим результаты в виде повышения конкурентоспособности и эффективности тех предприятий, которые были проконсультированы как по программе консалтинговых услуг, так и по программе «Женщины в бизнесе», где мы проконсультировали более 800 женщин-предпринимательниц, профинансировали эти компании на сумму более \$75 млн, но в тенговом эквиваленте. Надо замечать, что продолжение программы, мы готовы помогать Казахстану в достижении всех поставленных целей», – добавил он.

По его словам, на этот год у ЕБРР обширные планы по деятельности в Казахстане: если в прошлом году банк инвестировал \$540 млн в 26 проектов в различных направлениях в стране, то на этот год его руководство намерено заложить на Казахстан как минимум такую же сумму.

«Мы как банк не являемся плановой организацией и не планируем конкретные объемы, все зависит от тех проектов, которые будут в стране. Если они будут соответствовать нашим условиям, то мы будем их финансировать; чем больше будет интересных проектов, тем больше ЕБРР будет инвестировать, лимита как такового на страну у нас нет», – пояснил представитель международной финорганизации.

Как консультации сказываются на обороте

Отметим, что в упомянутые \$540 млн не входят две программы для МСБ – консалтинговая и «женская», однако, как уточнила г-жа Касымова в комментариях «Курсиву»,

при необходимости ЕБРР готов влить дополнительные средства и в них. Тем более что под программу «Женщины в бизнесе» в банке изначально закладывали механизм перемещения на дофинансирование высвобождающиеся в других проектах средства.

«Наши планы состоят в том, чтобы сделать максимально устойчивыми все наши результаты, мы уже работаем и с департаментом предпринимательства, и с министерством и предлагаем продлить обе эти программы, – говорит представительница ЕБРР. – Мы оценили уже 357 компаний, которые участвовали в наших программах, и 52% из них отмечают рост численности своих работников, – а это один из критериев успешности: создание новых рабочих мест. Еще 73% компаний из числа оцененных утверждают, что у них годовой оборот после работы с консультантами вырос более чем на 20%», – добавляет она.

Самым ярким примером успешности консультаций, организован-

ных при помощи ЕБРР, является увеличение оборота на 80% у компании по производству молочной продукции из Актюбе – там процесс обновления с помощью консультантов начался еще в 2013 году с внедрения новых правил и эксплуатационных стандартов в ежедневной работе персонала. Чуть позже голландские специалисты представили казахстанской компании рекомендации по управлению цепочками поставок и сельскохозяйственными операциями, а специалист из Узбекистана помог увеличить объем выработки сырого молока.

Это интернациональное сопряжение в выстраивании качества нового производства привело к тому, что от каждой своей коровы предприятие начало получать на 25–28 литров молока больше, движение ее товаров к потребителю сократилось в среднем с 60 до 45 дней, и этого хватало для того, чтобы к настоящему моменту объемы продаж ее продукции по сравнению со стартовыми показателями уве-

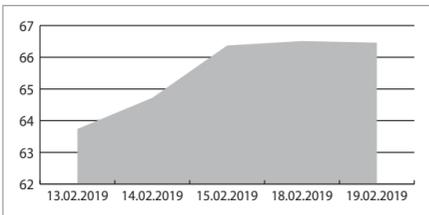
личились на 80%, в продуктовой линейке появилось четыре новых продукта, а операционная прибыль выросла на 7%. По словам г-жи Касымовой, подобные измерения ЕБРР проводит по всем своим клиентам, причем делает не один, а три контрольных замера: первый – на старте проекта, второй – по его окончании, а третий, самый важный, – как минимум через год после окончания проекта.

«Смотрим обязательно через год, какой был эффект, потому что не каждая консалтинговая работа дает тут же результат, – говорит представительница международной финорганизации. – Вообще же, если посмотреть на те проекты, которые мы уже реализовали, то больше половины компаний находится в регионах – 54%, и только 26% в Астане и в Алматы, еще 19% находится в отдаленных сельских районах. Дизайн консалтинговой программы так и был задуман, чтобы большая часть средств реализовывалась в областях», – поясняет она.

В западных регионах Казахстана консалтинговые программы банка поддерживают два нефтегазовых компаниями – «Шелл» и «Тенгизшевройл», причем ТШО в рамках совместного с ЕБРР проекта пытается увеличить местное содержание в своих проектах за счет наращивания казахстанских поставщиков. И если кто-то из претендентов не прошел внутренний аудит нефтегазовой компании, то может прибегнуть к помощи ЕБРР в рамках упомянутого проекта для того, чтобы консультанты помогли ему дотянуть до требуемых стандартов. «Шелл» же финансирует инновационные разработки казахстанского бизнеса – обе компании, по словам г-жи Касымовой, согласились продлить свои партнерские программы с ЕБРР. Теперь в казахстанском офисе банка ожидают того же самого от правительства Казахстана, которое в следующем году намерено нарастить долю МСБ в ВВП страны до показателя свыше 28% (сейчас она равна 27,9%).

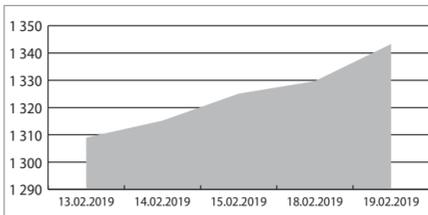
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (13.02 – 19.02)



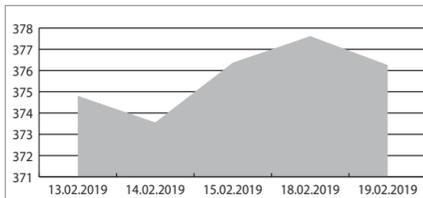
Цены на нефть растут на фоне сокращения поставок странами ОПЕК и Россией.

GOLD (13.02 – 19.02)



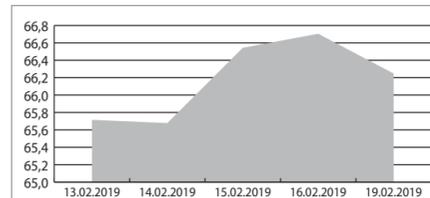
Цена на золото выросла в связи со слабым долларом, связанным с ожиданиями торговой сделки между США и Китаем.

USD/KZT (13.02 – 19.02)



На курс тенге влияние оказывает приближение налогового периода в Казахстане.

USD/Rub (13.02 – 19.02)



Курс рубля упал в связи с возможными новыми санкциями США против России.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В ожидании рецессии

Судя по состоянию индлюбленного рынка индикатора – кривой доходности, риск рецессии в США становится все более явным. Надежды на улучшение экономического роста могут быстро улечься, если регулирующие органы не примут меры по стимулированию экономики.

Кристофер ДЕМБИК, глава отдела макроэкономического анализа Saxo Bank

Когда инвесторы хотят предсказать вероятность рецессии, то обычно обращают внимание на самый распространенный индикатор – спред между доходностью двухлетних и десятилетних облигаций. Однако, основываясь на большинстве опубликованных ФРС исследований, более пригодным для оценки вероятности экономического спада является спред между годичными и десятилетними бумагами.

Согласно индикатору, показывающему разницу между стоимостью годичных и десятилетних облигаций, за последние два месяца риск рецессии существенно повысился паника на рынке, связанная с монетарной политикой ФРС. Индикатор показывал всего 14,1%, в октябре 2018 года, в ноябре передвинулся к 15,8%, а в декабре, во время бури на рынке, скакнул до 21,4%. Пока он ниже 28%-го порога, который в

последние 50 лет систематически связан с рецессией, но быстро к этому уровню приближается.

В нормальных экономических условиях кривая доходности направлена вверх: десятилетние трейсерис давали большие ставки, чем годичные. Но в периоды экономического спада краткосрочный долг из-за ухода от риска начинает приносить больше проценты, чем долгосрочный.

С 1970 года каждой рецессии в США предшествовала инверсия кривой доходности. Соответствие здесь довольно внушительное, ложных сигналов было мало (кредитный кризис середины 1960-х и краткосрочная инверсия во время обвала фондового рынка в 1998 году).

Если посмотреть на спред 1 год / 10 лет, кривая пока не инверсна. Сейчас этот спред составляет +6 базисных пунктов, но наблюдается явная тенденция на снижение. Таким образом, риск рецессии становится все реальнее, но если ориентироваться на прошлые десятилетия, она начнется только через несколько кварталов. Исторически задержка между инверсией кривой доходности и рецессией составляла в среднем 22 месяца. Если история повторится (что не обязательно), то очень велика вероятность перехода к рецессии в 2020 году.

И снова без перемен

Председатель ФРС Пауэлл, когда его спросили о тенденции к выравниванию кривой доходности в июле 2018 года, подобно своим предшественникам Бернанке и Йеллен

занял позицию «на этот раз всё другому» относительно сигналов с рынка облигаций, указав, что форма кривой доходности не повлияет на нормализацию процентных ставок и на баланс ФРС. По его утверждению, в данном случае «важно то, какова нейтральная ставка».

В последние несколько лет американские регуляторы стали игнорировать форму кривой как из-за политики количественного ужесточения, приводящей к искусственному выравниванию, так и из-за искажений, вызванных предпочтением безопасных активов, особенно 10-летних казначейских бумаг (с отрицательной премией за риск).

Влияние этих двух факторов нельзя не учитывать, но неразумно было бы и проглядеть текущие сигналы, учитывая надежность кривой доходности в США для прогнозирования рецессий. С исторической точки зрения инверсная кривая доходности однозначно указывает, что:

- Рынки ожидают спада экономики, что происходит сейчас (плохие данные из США, например, о розничных продажах за декабрь, показывают резкое замедление).
- Инверсная кривая доходности отрицательно влияет на реальную экономику через банковский сектор: снижение прибыльности банков ведет к более жестким условиям кредитования.
- В некоторых случаях это может также означать, что монетарная политика слишком жестка, то есть нейтральное значение ставки ниже, чем считает ФРС. Это направление

критики, которое сейчас начинают формулировать, поддерживается нашим простым индексом монетарных условий США, показывающим жесткие монетарные условия с начала 2018 года.

Что дальше?

Если принять за факт, что кривая доходности – это один из важнейших признаков риска рецессии, то ожидаем роста напряжения на рынке в ближайшие кварталы в связи со снижением ожидаемого роста и выравниванием/инверсией кривой доходности.

Вызванное паузой со стороны ФРС затишье вряд ли продлится долго. За последние три десятилетия увеличение крутизны кривой систематически вызывало бо́льший финансовый стресс из-за тревоги об экономическом росте. Иными словами, худшее еще впереди.

Как ни крути, инверсия кривой доходности быстро станет следующей проблемой ФРС. Обычно это подходящий момент для политиков, чтобы стимулировать экономику и успокаивать инвесторов, но вероятность этого сценария низкая из-за денежных, финансовых и политических ограничений. Кроме Народного банка Китая, который может предложить новые программы кредитования, центральные банки стран G4, как считается, займут выжидательную позицию, а потому глобальная ликвидность G4 продолжит спад, так как мы медленно, но верно вступаем в новый и более опасный экономический период.

ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ

Спрятаться в золоте

Золото, обеспеченные государственные облигации и некоторые валюты, такие как доллар США, часто считаются палочками-выручалочками во время рецессии, когда сохранение капитала становится важнее, чем увеличение его стоимости.

Оле ХАНСЕН, главный стратег по сырьевым рынкам Saxo Bank

Применение средств хеджирования в периоды стагнации экономики или ее спада лучше всего сравнить с использованием страхового полиса для смягчения последствий или, что даже более вероятно, с попыткой смягчения негативной динамики рынка, отражающейся на рисковом активах, таких как акции, кредитование юридических лиц и недвижимость.

Хеджирование сопровождается рисками, ведь выбор продукта и времени совершения торговой сделки существенно повлияет на потенциальный успех.

Хорошим средством хеджирования является финансирование актива, корреляция которого с другими классами активов снижается в периоды рецессии. В ходе исследований выяснилось, что корреляция золота с акциями во время рецессии раз-

рывается. Это означает, что исторически золото часто проявляет динамику, противоположную динамике акций в периоды рецессии. Однако один лишь факт того, что экономика входит в состояние рецессии, не обязательно приводит к росту цены на золото. Она также зависит от поведения других рынков.

Тем не менее в целом можно сказать, что во время рецессии процентные ставки обычно снижаются, тогда как акции подвергаются негативному влиянию из-за снижения доходов, ведь потребители опасаются потерять работу, поэтому копят деньги, а не тратят их. И то и другое может быть благоприятным, а отращение к риску, связанное с замедлением экономического роста, может привести к необходимости того, что инвесторы поспешили начать снижать риски. На этом основании уже и так вероятное повышенное вовлечение хедж-фондов может спровоцировать распродажу золота исключительно из-за необходимости снижения рисков.

С 1965 года произошло семь рецессий, и цена на золото повышалась в течение пяти из них, а в течение всего лишь одной из рецессий оно сильно упало.

Ключевым соображением для золота в случае грядущей рецессии являются вероятные ответные меры в области политики, которые в конечном счете должны оказаться

благоприятными для номинальной стоимости золота. Если мы посмотрим на реакцию после мирового финансового кризиса и многочисленные раунды количественного смягчения со стороны ФРС США, будет ясно, что золото выросло в цене, когда стало очевидно, что ФРС собираются снова смягчить свой курс. Особенно хорошо известен случай, когда глава ФРС Бен Бернанке предупредил рынки, что второй раунд количественного смягчения намечался на август 2010 года, на симпозиуме в Джексон Хоул.

В последующие недели золото поднялось до новых максимумов, выше \$1265 за унцию и далее до исторического максимума в долларовом выражении в конце 2011 года. Потом золото начало медленно менять свое поведение, ведь рынок осознал, что политика центрального банка не приводит к той инфляции, которую ожидали трейдеры, играющие на повышение золота. К началу 2012 года доллар США стал укрепляться, и максимум по золоту по сравнению с евро был зафиксирован в конце 2012 года, а по сравнению с иеной – в апреле 2013-го, на той самой неделе, когда глава Банка Японии Курода задействовал свою «тяжелую артиллерию» количественного смягчения.

Но это не означает, что золото находится в постоянном нокауте или что политики не могут создать

условия для инфляции, если действительно этого хотят. Учтите, что если мир сейчас и правда входит в новую рецессию, это произойдет на фоне рекордного уровня долга и низких (а в некоторых случаях и отрицательных) процентных ставок.

С учетом того, что мало что можно сделать с помощью политики, и, продемонстрировав, что старые и нестандартные инструменты вроде количественного смягчения, ZIRP и NIRP не работают, политики обязательно будут искать нечто новое. Это новое, вероятно, будет включать в себя что-то вроде целевого показателя по номинальному ВВП и налогово-бюджетного стимулирования в экономике, то есть меры, которые могут спровоцировать гораздо более сильную инфляцию, если акцент будет на денежных вливаниях в экономику, которые будут скорее потрачены, чем использованы для подъема цен на активы, что было основным итогом количественного смягчения и низких ставок.

При таком сценарии фискального принуждения или монетизации долга, направленного на снижение уровня экономики при сохранении низкого уровня безработицы, золото может быстро оказаться тем, что сохранит свою ценность по сравнению с другими активами. Конечно, риски с учетом вероятных мер в области политики выглядят асимметричными с точки зрения роста.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (13.02 – 19.02)

KASE

| рост | изм. | падение | изм. |
|-----------------|------|-----------------|-------|
| Bank of America | 4,06 | Asprograt | -1,26 |
| Казахтелеком | 2,04 | Газпром | -0,92 |
| Банк ВТБ | 1,64 | Банк Шенг/Креат | -0,82 |
| KAZ Minerals | 1,51 | Народный банк | -0,44 |
| Kcell | 0,83 | KEGOC | -0,4 |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |
| - | - | - | - |

NASDAQ

| рост | изм. | падение | изм. |
|---------------------------|--------|----------------------|---------|
| Axonon | 52,50% | Astrogen Inc | -35,35% |
| Bank Chong | 34,54% | Aero | -25,68% |
| OnasPharma | 28,57% | CLPS | -24,99% |
| QIF Solutions | 22,25% | Calithra Biosciences | -20,15% |
| Arctos Biosciences | 22,10% | Biolife Therapeutics | -17,10% |
| ADMA Biologics Inc | 21,26% | Archero Therapeutics | -13,89% |
| Ascant Capital | 20,83% | BD-Key | -13,75% |
| BOJASE | 19,44% | Artis Industries | -13,33% |
| Bojiq Tech | 19,35% | Blucora | -12,59% |
| Computer Programs Systems | 18,71% | China XD Plastics | -12,24% |

MCX

| рост | изм. | падение | изм. |
|---------------------|-------|-------------------|--------|
| HPIPI OAO | 3,95% | Сбербанк | -6,81% |
| Полюс | 2,46% | Сбербанк (руб.) | -5,03% |
| Polymerall | 1,88% | НТК OJSC | -4,81% |
| Pocostu | 0,97% | Газпром | -4,43% |
| LYORJA | 0,82% | Банк ВТБ | -4,22% |
| M Buro | 0,52% | НОВАТЭК | -4,21% |
| NeosOn OAO | 0,18% | Транснефть (руб.) | -3,36% |
| OlocApo | 0,12% | Мзснст | -3,10% |
| Группа Компаний ПНК | 0,06% | Яндекс | -3,09% |
| Татнефть (руб.) | 0,02% | Интер ПАО EPC OAO | -2,68% |

Euro Stoxx 50

| рост | изм. | падение | изм. |
|--------------------|-------|--------------------|--------|
| Airtas Group | 8,25% | UFD Unibail Rodano | -5,69% |
| Schneider Electric | 7,72% | Ahold Delhaize | -1,36% |
| Wendel | 6,64% | EssilorLuxemco | -1,34% |
| Amoteus | 4,90% | Adidas | -1,27% |
| BNP Paribas | 3,49% | Volksbanken VZD | -1,04% |
| Linde PLC | 3,01% | Iberdrola | -0,30% |
| Vinci | 3,00% | Sanofi | -0,19% |
| Orange | 2,95% | Unilever IW DRG | 0,06% |
| Imesa | 2,94% | L'Oreal | 0,09% |
| Sommander | 2,87% | Louis Vuitton | 0,10% |

DAX

| рост | изм. | падение | изм. |
|------------------|--------|-----------------|--------|
| Wirecard AG | 12,98% | ThyssenKrupp | -9,10% |
| Heldelbergemont | 5,46% | Adidas | -1,27% |
| Coventry | 4,07% | Deutsche Borse | -1,24% |
| Continental | 3,25% | Volksbanken VZD | -1,04% |
| Linde PLC | 3,01% | RIUE | -0,67% |
| Deutsche Bank | 3,00% | Roche | 0,00% |
| Merck | 2,84% | E.ON | 0,11% |
| Freemium Medical | 2,46% | Deutsche Post | 0,15% |
| Allianz | 2,29% | Freemium SE | 0,32% |
| Henkel | 2,29% | Wolvoia | 0,55% |

BVSP

| рост | изм. | падение | изм. |
|--------------------------------|-------|---------------------|--------|
| Energias de Minas Gerais Comg | 5,05% | XROTON ON NM | -4,68% |
| EP Energias do Brasil SA | 4,97% | BRF-Brazil Foods SA | -4,46% |
| Smeiles Fidelidade | 4,61% | CELO ON NM | -3,70% |
| Companhia Siderurgica Nacional | 4,15% | Itaasa | -2,99% |
| Petroleo Brasileiro SA Petros | 4,04% | RAADROGASIL ON NM | -2,85% |
| ULTRAPAR ON NM | 3,78% | ATIBEV SA ON | -2,57% |
| JBS ON NM | 3,09% | ERIE BRASILEON NM | -2,47% |
| LOCALIZA ON NM | 3,07% | ITAUBACORP ON NM | -2,30% |
| SABESP | 2,83% | USIMINAS PA ON | -2,19% |
| BB SA Brasil Balcas Balcao | 2,73% | RESEGUARDAC ON NM | -2,09% |

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

| | изм. | % |
|---------------|--------|---|
| KASE | 0,49% | |
| Dow Jones | 1,80% | |
| FTSE 100 | 1,21% | |
| NASDAQ | 0,78% | |
| Nikkei 225 | 2,24% | |
| S&P 500 | 1,12% | |
| Euro Stoxx 50 | 1,69% | |
| Hong Kong | 0,77% | |
| MCX | -2,40% | |
| IBOVESPA | 0,36% | |

СЫРЬЕ

| | изм. | % |
|---------------|--------|---|
| Light | 0,43% | |
| Природный газ | 0,53% | |
| Алюминий | 0,05% | |
| Медь | 1,30% | |
| Никель | -0,16% | |
| Олово | 0,00% | |
| Палладий | 2,86% | |
| Платина | 0,46% | |
| Серебро | 0,04% | |
| Цинк | 0,00% | |

FOREX

| | изм. | % |
|---------|--------|---|
| Eur/Chf | -0,02% | |
| Eur/JPY | -0,16% | |
| Eur/Kzt | -0,31% | |
| Eur/Rub | 0,03% | |
| Usd/Usd | -0,12% | |
| Usd/Chf | 0,14% | |
| Usd/JPY | -0,04% | |
| Usd/Kzt | -0,16% | |
| Usd/Rub | -0,11% | |

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

SAP AG: долгосрочный успех на рынке программного обеспечения

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на акции немецкой компании SAP AG. После отчета за IV квартал, в котором компания превзошла все ожидания, был представлен новый прогноз до 2023 года, предполагающий рост выручки на 42%, до 35 млрд евро. Тикер на бирже Xetra – SAP, текущая цена – 92,73 евро, целевая цена – 108,86 евро, потенциал роста – 17,2%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– SAP – немецкая компания, производитель программного обеспечения для организаций. Штаб-квартира расположена в Вальдорфе. Компания была создана пятью бывшими сотрудниками IBM под



наименованием Systemanalyse und Programmentwicklung (англ. System Analysis and Program Development) в городе Вайнхайме.

Первый офис фирмы находился в Мангейме. В 1976 году была основана SAP GmbH, и годом

позже фирма переместилась в Вальдорф.

Компания занимается разработкой автоматизированных систем управления такими внутренними процессами предприятия, как бухгалтерский учет, торговля, про-

изводство, финансы, управление персоналом, управление складами и т. д. Приложения обычно можно адаптировать под правовой контекст определенной страны. Кроме поставок программного обеспечения фирма предлагает услуги по его внедрению, используя для этого собственную методологию (изначальное название ASAP – Accelerated SAP, впоследствии – ValueSAP).

– Какие могут быть причины покупки акций SAP?

– Во-первых, у SAP сильные фундаментальные показатели. Последние шесть лет компания постоянно улучшает свои результаты, в частности наращивает выручку, удерживая маржу EBIT стабильно выше 20%. Это позволяет ей опережать по прибыльности и устойчивости таких конкурентов, как Oracle, Workday, Salesforce и другие.

Во-вторых, отчет за 2018 год и прогнозы на 2019-й достаточно оптимистичны. Несмотря на то что компания превзошла ожидания рынка по выручке, EPS недотянула до прогноза 0,14 евро. Это стало причиной падения котировок SAP на 4%. Негативно инвесторы отреагировали и на план реструктуризации, реализация которого требует затрат в пределах 800–950 млн евро. Большая часть этих расходов будет учтена в результатах за I квартал 2019 года, что может повлиять на показатели операционной прибыли и EPS.

Тем не менее данные расходы уже с 2020-го позволят SAP ежегодно экономить 750–850 млн евро. Результаты компании за 2018 год превзошли ее собственные прогнозы, хотя они несколько раз повышались. В прошлом году SAP приобрела Qualtrics – разработчика ПО для сбора и хранения данных, что позволит компании выйти на

новый рынок. SAP пересмотрела свой прогноз с учетом всех показателей и включила в него Qualtrics. К 2020 году SAP ожидает выручку в размере 26,8–29,2 млрд евро, притом что ранее речь шла о 28–29 млрд евро. К 2023-му компания планирует заработать в виде выручки 35 млрд евро.

В-третьих, нужно смотреть техническую картину. С 3 января котировки SAP AG отскочили от локального тренда, продемонстрировали рост на 10% и преодолели важный уровень сопротивления 88 евро. 10 января был пробит нисходящий тренд, который берет свое начало в сентябре 2018 года. С 8 февраля 12 аналитиков обновили свои рекомендации. Половина из них советуют покупать акции SAP AG с целевой ценой выше 110 евро. На данный момент их котировки тестируют уровень 92,5 евро. Его преодоление откроет бумаге путь к 97 евро.

Такой жизни, как у меня, не хочу пожелать своим детям

Известный предприниматель, основатель и единственный акционер Astana Group Нурлан Смагулов во время ежегодной встречи с журналистами рассказал о подробностях строительства нового завода в Алматы, источниках финансирования своего бизнеса и перспективах развития компании в будущем.

Динара ШУМАЕВА

– Нурлан Эркебуланович, недавно вы встречались с президентом страны и рассказывали ему о строительстве завода Hyundai в Алматы. Расскажите и нам более подробно об этом проекте.

– Наше желание построить завод появилось не внезапно, мы уже 27 лет работаем в автобизнесе, являемся первой компанией, которая завозила автомобили на рынок Казахстана, и все эти 27 лет нас спрашивают, почему мы их не производим. Шесть лет назад мы построили первый свой завод, который собирает грузовики, организовали там сборку, добились локализации 51% автобусов Hyundai и уже экспортируем их в Россию, Белоруссию, Таджикистан. Мы получили первый опыт автомобилестроения. Но в сборке легковых автомобилей немного по-другому, намного сложнее.

– Почему вы решили построить завод?

– Во-первых, Hyundai – очень популярный бренд не только в Казахстане, но и во всем СНГ – он вышел на второе место по продажам, его потребление растет. В связи с этим у поставщиков возникает дефицит продукта.

Сейчас Санкт-петербургский завод, который поставляет комплектующие для «СарыаркаАвтоПром», уже испытывает дефицит и не может поставлять нам автомобили в прежнем количестве. Он предлагает нам поставлять просто штампы. Штампы – это деформированный металл, на который затем наминаются двери, колеса и т. д. Таким образом, мы видим рост спроса.

Во-вторых, для нас очень важно, чтобы мы получили казахстанский сертификат производства локализации в 51%. Это даст нашей компании возможность экспортировать машины в Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, в соседние центральноазиатские страны. Нам не дадут рынок Российской Федерации, но, например, для нас лакомым кусочком может быть Украина. Между Россией и Украиной сейчас не очень благоприятная ситуация, они (россияне) – ред. «Курсив») не могут туда поставлять, там защитные пошлины в более чем 100%. А через Казахстан мы можем поставлять. Это тоже очень серьезная причина для того, чтобы мы задумались о строительстве завода.

В-третьих, мы ментально выросли. Мы хотим быть не просто импортерами легковых автомобилей, мы готовы свои знания и опыт вкладывать уже в такие большие проекты, как автомобильный завод.

Hyundai Motor Company нас поддержали, они подписывают с нами лицензионное соглашение, которое позволяет нам выпускать автомобили под брендом Hyundai. То есть они делают своим интеллектуальным правом, дают всю документацию, предоставляют нам Hyundai Engineering – специальное подразделение, которое будет осуществлять всю поставку оборудования, отслеживать качество производства, это очень важно. Автомобиль – это защищенный интеллектуальный продукт, и без участия самого производителя нет шансов построить завод.

– Когда планируется начать и закончить строительство?

– Мы начинаем строить его в апреле текущего года, сейчас ведем работы по подготовке документации, переговоры с БРК о выделении кредитов, переговоры с правительством о том, чтобы нас поддержали по экспорту наших автомобилей в соседние страны.

Завершение строительства мы планируем до конца этого года. Крупноузловая сборка запланирована на январь 2020 года, выпуск моделей Hyundai Accent и Hyundai Creta – в июле следующего года.

Автомобильный завод будет на 20% профинансирован собственными средствами, 80% – за счет заемных средств. Стоимость проекта оценивается в 25 млрд тенге. На первом этапе планируется выпуск 30 тыс. автомобилей в год, из них половина для нашего рынка, вторая половина экспортируется на соседние рынки, и 45 тыс. автомобилей мы собираемся выпускать в ближайших годах.

Рядом с заводом будет построен еще один завод по производству автокомпонентов, где будут выпускаться пластик, стекло, сиденья, комплектующие и другие материалы.

Этот завод будем строить не мы – мы создадим заказ на рынке и пригласим участников малого и среднего бизнеса к сотрудничеству. Будем отдавать им уже готовые цеха с заказом,



чтобы они производили для нас. Для чего мы это делаем? Это практика всех заводов в мире. Ни Toyota, ни Hyundai – никто в мире самостоятельно все не производит, это такая кооперация. Они находят сильных поставщиков, создают рядом со своими заводами технопарки.

Нас впечатляет этот проект – каждая компания должна ставить перед собой большие задачи. У «Астана Моторс» сегодня ситуация стабильная, у нас 10 брендов в портфолио, мы занимаем четверть рынка (около 26,4%) и продаем, по сути, каждый четвертый автомобиль в стране.

Ситуация хорошая и стабильная, но это как раз таки и настораживает. Поэтому мы поставили перед собой новые задачи, новые вызовы, чтобы компания эволюционировала.

– Какой будет стоимость автомобилей?

– На первых порах эти автомобили не будут дешевле тех, которые мы продаем сейчас. Это невозможно. Потому что в себестоимости авто доля импортных комплектующих все еще останется высокой. Например, все оборудование будет поставлено из Японии и Кореи. Комплектующие, которые идут из Санкт-Петербурга, также будут приобретаться за валюту. Мы сейчас ведем переговоры, чтобы перейти в рублевую зону.

Сейчас, например, в Санкт-Петербурге Hyundai строит завод по производству двигателей. Естественно, металл будет российский, и вся эта локализация делается для того, чтобы все-таки уйти от привязки к вону или доллару.

И когда мы достигнем локализации сборки более чем в 51%, тогда цены, конечно, станут дешевле. Это наша основная задача, и мы ее достигнем в ближайшие пять лет.

– Каким будет качество этих автомобилей?

– Качество сборки будет на таком же уровне, как в самом Hyundai. Там очень строго. Завод будет строить корейская строительная компания, архитекторы тоже из Южной Кореи – это компании, которые помогают Hyundai строить заводы за рубежом.

Доставкой оборудования, наладкой тоже будут заниматься корейские компании под управлением Project Management Hyundai Engineering – непосредственным подразделением Hyundai. В первое время управлять заводом тоже будут корейские партнеры, потому что у нас нет должного опыта.

Естественно, мы идем на это осознанно, нам надо получить этот опыт, потому что если поставит наших специалистов с первого дня, то мы сможем подорвать доверие к качеству продукции.

Стандарты будут заводские. Сам завод регламентирует весь технологический процесс. Мы создаем 700 рабочих мест. Каждое рабочее место будет стоить около 50 тыс. долларов, а производительность на одного человека будет более 60 тыс. долларов. То есть это высокооплачиваемые квалифицированные места.

– Какие финансовые отношения у вас с головным офисом Hyundai? Они входят в долю?

– Головной офис Hyundai в долю не входит, мы финансируем строительство завода сами, это чистый бизнес. Все оборудование мы покупаем непосредственно на южнокорейских и японских заводах по рекомендациям Hyundai, они нам будут только помогать.

У них уже построено семь заводов по миру. Для нас это хорошая кооперация, потому что они присваивают

Н. Смагулов: «Большие деньги, это большая ответственность и это не такая счастливая жизнь, как представляется многим».

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

само название Hyundai и несут за него ответственность, дают нам право давать заводскую гарантию. А мы им взамен даем объемы рынка. Hyundai намерен занять лидерские позиции в Казахстане и в Центральноазиатском регионе, и они будут наращивать свое присутствие здесь.

– За пользование брендом вы ничего не платите?

– Мы платим роялти, но оно больше символического характера.

– Можете рассказать подробнее о тех 80% заемных средств, которые вы планируете взять у БРК. Какой будет процентная ставка заимствования?

– Мы еще не подошли к финальной ставке, предварительно ставка обсуждается в районе от 7 до 10% годовых. Там есть требование, что строительная компания должна иметь первую категорию, сформировать рабочий проект, поставить оборудование и т. д. И от того, какого уровня будет контракт и какой степени надежности будет эти компании, будет зависеть ставка займа. Валюта кредита будет только в тенге.

– Какие у вас планы по рентабельности, когда вы планируете выйти в прибыль?

– Вся рентабельность будет рассчитываться вместе с корейскими поставщиками. Мы не можем поставить ту цену, которую хотим, или ту, которая складывается исходя из наших затрат, – это все будет происходить вместе с дистрибьютором. Например, в ЕАЭС нет экономических границ, любой гражданин Казахстана может поехать в Омск, Челябинск, купить «Хендай» и привезти сюда. Цены у нас единые, что в России, что в Казахстане. Поэтому рентабельность мы будем обсуждать с корейскими партнерами.

– Для вас это больше политический проект или коммерческий?

– Он коммерческий, безусловно. Сегодня мы не можем поставлять автомобили в соседние страны, потому что у нас нет локализации. Чтобы добиться права экспорта из Казахстана, мы должны добиться 51%-ной локализации – это не просто амбициозный, эмоциональный проект, у нас есть расчеты.

Да, это не быстрокупаемый проект, не спекулятивный, он очень стратегический и долгосрочный, но он направлен на то, чтобы мы могли экспортировать машины, чтобы нас в среднеазиатском регионе воспринимали серьезно. Просто реэкспорт уже нельзя заниматься.

Мы долго смотрели на коллег, как они развивают этот бизнес, видели их плюсы и минусы. Мы поняли, что заводы не должны быть гигантскими, не надо заманиваться на сотни тысяч автомобилей. Мы делаем мобильный завод, небольшой – 30 тыс. кв. м на 15 гектарах (на первой стадии), потом еще 10 гектаров для заводов автокомпонентов – это не сотни гектаров.

Мы отмерили для себя, что завод должен окупиться через 10–15 лет, и мы видим, что можем создать рабочие места, видим, что Казахстан может потягаться за свое место в Центральной Азии по производству автомобилей, поэтому идем туда.

– Нурлан Эркебуланович, много было разговоров о возможном IPO сети ТРЦ Mega, потом все откладывалось. Почему вы все-таки выходите на IPO, не привлекаете финансирование на фондовом рынке и не привлекаете других акционеров в свой бизнес?

– Есть несколько типов компаний в мире – семейные, публичные, private placement, где два-три стратегических партнера, и т. д. У всех владельцев этих компаний своя правда, у всех свои плюсы и минусы.

Относительно меня – я несколько раз близко подходил к тому, чтобы продать акции Mega или «Астана Моторс», провести IPO, привлечь народные деньги. Уже совсем близко к этому решению был, но каждый раз, думая о том, что мне нужно будет делегировать какие-то полномочия по принятию решений, например, открыть Teika Boom или Happyton, я понимал, что еще не готов к тому, чтобы отдать часть решений совету директоров или собранию акционеров.

Это очень непросто. Это непросто для первых людей, которые основали компанию. Потому что бизнес – это не просто зарабатывание денег, это среда обитания, жизненный комфорт, который ты создаешь.

И каждый раз я отодвигаю этот срок, хотя думаю, что акции Mega были бы успешными, потому что мы гасим дорогостоящие кредиты, окупаем свои проекты. Нам кажется, что заемный капитал, несмотря на высокие ставки, – все равно более привлекательные деньги, чем бесплатный акционерный капитал.

Акционерам нельзя чего-то долго объяснять. Вы видели, как в свое время акционеры Apple отстранили Стива Джобса от его же собственного бизнеса. И потом, когда все было плохо, его опять привлекли. То же самое мы видим с Илоном Маском. Он покурив марихуану по ТВ, тут же акции его компании падают. Выпустить акции или облигации означает подвергать свою компанию большому риску. Завтра акционерам что-то не понравится во мне, и я буду ходить мимо Mega и смотреть издалека на нее.

– Но в итоге вы занимаете деньги у государства, что вызывает негативную реакцию у общества, например, те 15 млрд тенге через ЕНПФ (вопрос Гульнары Бажженовой, Holanews.kz).

– У государства мы заняли один раз на строительство Mega Silk Way. В ТРЦ Mega Almaty нет государственных денег. Там все построено за счет кредитов Народного банка на коммерческих условиях под коммерческую ставку.

Нам дали деньги в ЕНПФ под 18,5% годовых. И пошел шквал недовольства – почему Смагулову дали деньги пенсионного фонда? То, что ставка 18,5% годовых, – никто не слышит даже. Это высокая ставка. Сегодня в любом банке второго уровня самая большая ставка 13–14%, может быть, 15% годовых для начинающего заемщика. Для таких компаний, как мы, не больше 12–13% годовых.

И вот такой негатив поднялся. Во-первых, деньги ЕНПФ дают на многие проекты, не только на наши. Во-вторых, я считаю, что это хорошо, что пенсионные деньги работают в высокорентабельном хорошем проекте – коммерческой недвижимости. Дали 15 млрд тенге. На сегодняшний день мы вернули из этих денег 10 млрд тенге, но уже идет другая критика – почему им позволили вернуть эти деньги раньше срока?

Оставшуюся сумму мы планируем вернуть в ближайшие два-три года, потому что считаем, что 18,5% годовых – это несправедливая ставка для нас. Мы вытягиваем ее за счет разных активов, нам пришлось даже продать Mega-Актобе, Mega-Шымкент, Mega-Астана, чтобы заполнить эту дыру. Астыра, пострадали

Нурлан СМАГУЛОВ,
президент Astana Group

Родился 2 июня 1965 г. в городе Алматы.

В 1990 году окончил Казахский государственный университет по специальности «Биология и химия».

В 1992 году основал КМК «Астана Моторс».

В ноябре 1996 года г-н Смагулов возглавил ЗАО «Государственная продовольственная контрактная корпорация».

В июне 2002 года стал председателем совета директоров КЗК «Зерновая индустрия», одновременно г-н Смагулов вновь занимает должность президента КМК «Астана Моторс».

С 2003 года начинается история девелоперского подразделения Mega Management, которое занимается развитием крупнейшей сети торгово-развлекательных центров Mega.

В январе 2006 года он возглавил Astana Group.

В 2007 году за заслуги перед республикой был награжден государственным орденом «Курмет».

В 2009 году стал победителем национального этапа Международного конкурса «Предприниматель года» (Entrepreneur of the year award) международной аудиторской компании Ernst&Young.

С 2011 года входит в десятку самых влиятельных и богатых бизнесменов Казахстана.

С 2017 года является меценатом, один из спонсоров фонда «Ана уйи».

В 2018 году за заслуги в производственной деятельности и вклад в социально-экономическое развитие страны Н. Смагулов награжден орденом «Барыс» II степени.

из-за девальвации, и там была очень сложная ситуация.

– Вы говорите, что вы единственный акционер компании, и не только акционер, но и топ-менеджер, занимаетесь операционным управлением компанией. Каким вы видите будущее вашей компании в перспективе 10–20 лет? Вы планируете передать ее своим детям или продать инвесторам?

– Спасибо за вопрос. Это вопрос, который каждый день встает передо мной. Да, я топ-менеджер компании, и весь оперативный бизнес я веду вместе со своими коллегами, полностью внедрен во все цифры, факты, и мне это нравится. Я просто кайфую от того, что целый день занят и мне интересно. Я даже иногда ревностно отношусь, если без меня решили тот или иной вопрос. Поэтому не могу ни продать, ни поделить бизнес. Пока я чувствую себя очень хорошо, мне 53 года, я поддерживаю свой тонус, занимаюсь спортом, мне все интересно. У меня хороший жизненный тонус.

Я не вижу, что эта компания будет семейной, не вижу, что передам ее детям. В нашей турбулентной экономике такой жизни, как у меня, не хочу пожелать своим детям. В ней достаточно много вызовов. У меня так сложилось, что ... я даже получаю удовольствие от кризисов. Какое-то садомазохистское. Когда все трясет вокруг, я просто становлюсь более организованным и эффективным. Мне нравится, когда все вокруг движется. Я уже привык к этому. В отпуске больше двух недель не могу находиться, меня начинает потряхивать, я начинаю донимать всех домашних, и меня мечтают отправить быстрее на работу.

Конечно, есть цель, чтобы пришли в компанию стратегические партнеры, чтобы пришли профессиональные управленцы с каким-то капиталом. Какие-то предложения поступают периодически. Мы все это отодвигаем, отодвигаем... Возможно, что-то будем продавать в каком-то будущем. Но вот сказать, что мы прямо сейчас находимся на пороге продажи каких-то наших активов, акций – нет. Может быть, что-то продадим. Но в целом мы себя очень комфортно чувствуем, сейчас нет большой задолженности у компании.

– У вас есть мечта, чтобы «Астана Моторс» или Mega – это были компании со 100-летней историей?

– Конечно. Мы вот прошли 25-летний рубеж. Такой рубеж не проходит 75% компаний в мире. Нам уже 27 лет, и мы чувствуем себя прекрасно. Первый процент компаний разваливается в течение 5 лет, потом 10, 15 лет. До 25 лет мало кто дотягивает.

Я хотел бы, чтобы бренд «Астана Моторс» сохранился, чтобы за всем этим стояли люди, которые так же трепетно относились бы к бизнесу, как я, чтобы он не стал циничным, чтобы в нем была высока доля пассивности, патриотизма, эмоциональности.

Вот как я увижу таких людей, мы будем продаваться, приглашать их. Какой-то пакет акций я хотел бы, чтобы остался за семьей. Но так, чтобы, вот, дети, занимайтесь – нет. Это больше деньги, это большая ответственность и это не такая счастливая жизнь, как представляется многим.

Социальные пособия детям в Казахстане и мире

Сколько платят у нас и за рубежом?

В феврале 2019 года в Казахстане при пожаре погибло пятеро детей из одной семьи. Родители погибших в момент происшествия находились на работе. И такие случаи не единичны. Kursiv Research сравнил размеры социальных пособий на ребенка в стране и мире.

Асель МУСАПИРОВА

В Республике Казахстан в текущем году, по данным Министерства труда и социальной защиты населения, заложено более 365 млрд тенге для помощи гражданам с детьми. Социальная поддержка в стране охватывает пять категорий семей, в том числе и тех, у кого есть дети до одного года.

Так, для помощи в покупке первоначально необходимых малышу вещей в разных странах, в том числе и в Казахстане, полагаются единовременные пособия при рождении ребенка.

В РК при рождении первого, второго и третьего ребенка государство оплачивает сумму в размере 38 минимальных расчетных показателей. В 2019 году (МРП – 2525 тенге) сумма единовременного пособия составила порядка 96 тыс. тенге. В случае, если у семьи рождается уже четвертый и более ребенок, сумма пособия увеличивается до 159,1 тыс. тенге.

Помимо единовременного пособия, в случае, если мама малыша еще и работала последние 12 месяцев до выхода в декрет, она может рассчитывать и на выплаты по беременности и родам из Государственного фонда социального страхования. Сумма зависит от социальных отчислений за год и выплачивается еще до рождения малыша.

После рождения от государства положено пособие по уходу за ребенком до одного года. В том случае, если мама малыша не работала и у нее не было отчислений в Фонд социального страхования, то размер таких пособий в 2019 году составляет от 14,5 тыс. тенге по уходу за первым ребенком и до 22,5 тыс. тенге, если ребенок четвертый и более.

Если же мама имела возможность официально работать, то она может рассчитывать на ежемесячные пособия до года в размере 40% от среднемесячного дохода за последние 24 месяца.

Неким плюсом для работающих мам является и то, что государство в



2,57 млн тенге

составляет материнский капитал в Российской Федерации в 2019 году

375,76 тыс. тенге

единовременно оплачивается гражданам Беларуси при рождении первенца

течение одного года еще и субсидирует обязательные пенсионные взносы в размере 10% от среднемесячного дохода, который учитывался при исчислении социальной выплаты.

Небольшую дополнительную помощь в виде 16,2 тыс. тенге в месяц могут получить те, кто награжден подвесками «Алтын алқа» и «Күміс алқа».

391,2 тыс. тенге в среднем составили выплаты по беременности и родам для работающих мам в Казахстане по итогам 2018 года.

Фото: shutterstock.com / Africa Studio

тыс. тенге) до 301,1 тыс. рублей (1,7 млн тенге). Если же беременность проходила с осложнениями или была многоплодной, то такая сумма максимально может достигнуть 417,2 тыс. рублей (2,4 млн тенге).

При рождении малыша оплачивается сумма в размере 17,5 тыс. рублей (99,3 тыс. тенге) всем без исключения – как работающим, так и неработающим единовременно.

При рождении второго ребенка у соседей предусмотрен еще и материнский капитал, или разовая мера поддержки семей от государства, которая выплачивается в стране с 1 января 2007 года. В 2019 году сумма капитала составляет порядка 453 тыс. рублей (2,57 млн тенге).

Материнский капитал родители могут потратить на приобретение или строительство жилья, реконструкцию жилого дома, обучение детей (вне зависимости от очередности рождения или усыновления), увеличение пенсионных накоплений матери, социальную адаптацию детей-инвалидов или на строительство дачи.

Пособия по уходу за ребенком в России, в отличие от Казахстана, оплачиваются до полутора лет. Размер пособий для нетрудоустроенных мам или тех, кто не работал шесть полных месяцев, составляет 3,3 тыс. рублей (18,6 тыс. тенге) на первого ребенка и 6,6 тыс. рублей (37,2 тыс. тенге) на второго и последующих детей. Для работающих же родителей сумма ежемесячных платежей составит 40% от среднего заработка за последние два года, но не меньше 4,5 тыс. рублей (25,6 тыс. тенге) на первого ребенка, 6,6 тыс. рублей (37,2 тыс. тенге) на второго и всех последующих детей.

Узбекистан

В Узбекистане единовременное пособие при рождении ребенка выдается в двукратном размере месячной минимальной заработной платы, установленной в стране. В 2019 году сумма составляет 405,5 тыс. сум (18 тыс. тенге).

Размер пособия в разных местностях отличается в зависимости от установленного коэффициента. Пособие работающим и обучающимся в учебных заведениях выплачивается с соответствующего места работы или учебы.

Не работающим и не находящимся на обучении родителям пособие по случаю рождения ребенка назначается и выплачивается районными или городскими отделами внебюджетного Пенсионного фонда при министерстве финансов страны.

Что касается пособия по уходу за ребенком, то оно выплачивается до возраста двух лет и составляет 406 тыс. сум (18 тыс. тенге) в месяц, и работающим мамам оно также выплачивается с места работы.

Франция

В западных странах, в данном случае во Франции, пособие при рождении ребенка составляет порядка 941,68 евро, или 398,2 тыс. тенге по курсу Нацбанка РК.

Француженки не получают пособия по уходу за первым ребенком, но на второго ребенка предусмотрена выплата порядка 131,16 евро (55,5 тыс. тенге). Пособие по уходу за третьим ребенком составляет уже 299,2 евро (126,5 тыс. тенге), за четвертым и более – 467,24 евро (197,6 тыс. тенге).

В том случае, если родители малыша работают, то до шести лет в стране выплачиваются пособия, которые могут покрыть оплату услуг няни до 85% либо, при самостоятельном уходе, родителям малыша разрешается уменьшить часы на работе, чтобы ухаживать за ребенком. Помимо всего перечисленного, во Франции созданы все условия, чтобы молодые мамы могли реализовать себя на работе и в то же время занимались воспитанием детей.

США

В Соединенных Штатах Америки, как оказалось, пособия на ребенка не

выплачиваются. Но для тех граждан, у кого есть дети, предусмотрены налоговые льготы в размере \$1 тыс. (373,6 тыс. тенге). Однако учитывая, что в стране довольно большие заработные платы и достаточно высокое налогообложение, такие льготы – это весьма ощутимая помощь. Исключительными случаями оплаты пособий в Штатах являются малоимущие семьи.

Беларусь

В Беларуси, если женщина встает на учет в женскую консультацию до 12 недель беременности, то ей полагается единовременное пособие в размере величины бюджета прожиточного минимума, который установлен до момента рождения малыша и на февраль 2019 года составляет 216,9 белорусских рублей (37,6 тыс. тенге).

При рождении ребенка оплачивается единовременное пособие, размер которого зависит от того, какой по счету ребенок. К примеру, если у гражданина страны родился первенец, то ему полагается 10 бюджетов прожиточного минимума (примерно 375,8 тыс. тенге), если второй и последующие детки, то сумма оплаты составит уже 14 бюджетов прожиточного минимума (526,1 тыс. тенге).

Если мама не работает, то пособие по уходу за первым ребенком составит порядка 362,46 белорусских рублей (62,7 тыс. тенге) и 414,24 рублей (71,8 тыс. тенге) за второго и последующих детей.

Пособия по уходу за ребенком оплачиваются в стране до трех лет и зависят также от того, какой по счету ребенок рождается в семье. На размер пособия влияет и то, какую заработную плату получала мама. Так, на воспитание первенца каждый месяц выплачивается 35% среднемесячной зарплаты, на второго и следующих малышей – 40%.

Германия

Немецкая система социальной защиты детей одна из самых лучших в мире. Так, к примеру, в этой стране пособие по уходу за первым и вторым ребенком составляет 194 евро (82 тыс. тенге), 200 евро (84,6 тыс. тенге) – за третьим ребенком и 225 евро (95,1 тыс. тенге) – за четвертым и более ребенком. Иногда такие пособия выплачиваются вплоть до 25 лет, к примеру, если ребенок находится на очной форме обучения и не может приносить доход в бюджет семьи.

Китай

Население восточного соседа Казахстана, Китая на конец 2018 года достигло порядка 1,4 млрд человек. С 1974-го по 2015 год в Китае для того, чтобы снизить рождаемость, вводили штрафы на рождение второго ребенка. Китайцы могли позволить себе только одного ребенка.

За то время, как в стране ввели штрафы на второго ребенка, родилось на 400 млн детей меньше, чем могло бы в соответствии со средними темпами прироста населения, а штрафы принесли в бюджет Китая дополнительные \$315 млрд. Самый дорогостоящий ребенок родился у знаменитого кинорежиссера Чжана Имоу, который за третьего малыша заплатил в бюджет \$1,2 млн.

В последние годы демографическая ситуация в стране характеризуется снижением рождаемости и ростом людей пенсионного возраста, что стало серьезной угрозой для китайцев. Для улучшения демографической картины в Поднебесной планируют ввести пособие на рождение второго и более ребенка, кратное \$2 тыс. В стране выплачивается единовременное пособие только при рождении первого ребенка в размере \$448 (167,4 тыс. тенге).

Япония

В Японии за каждого родившегося ребенка оплачивают порядка 420 тыс. иен (1,42 млн тенге). Пособие же по уходу за ребенком до трех лет составля-

ет 15 тыс. иен (50,7 тыс. тенге в месяц), от трех лет и до окончания начальной школы (для первого и второго ребенка) – по 10 тыс. иен (33,8 тыс. тенге) в месяц, а для третьих и последующих детей – 15 тыс. иен (50,7 тыс. тенге в месяц). Но для получения такого пособия существуют условия – совокупный доход родителей не должен превышать прожиточного минимума. Эти пособия тоже не так просто получить, для этого оба родителя должны быть трудоустроены до декрета.

Сингапур

В маленьком Сингапуре социальные пособия достаточно высокие. Так, например, при рождении ребенка граждане получают несколько видов пособий: Baby bonus cash gift в размере \$8 тыс. (2 988 480 тенге) на первого, второго ребенка и до \$10 тыс. (3,7 млн тенге) – на последующих детей, счет развития ребенка CDA от \$3 до 15 тыс. (от 1,12 млн тенге до 5,6 млн тенге) и счет Medisave на \$4 тыс. (1,49 млн тенге).

Baby bonus cash gift выплачивается государством не единовременно, размеры выплат делятся на несколько частей, которые родители получают через 7–10 дней после регистрации, по достижении ребенком шести месяцев, 12 месяцев, 15 и 18 месяцев.

Выплаты Medisave, в свою очередь, представляют собой счет для оплаты медицинского страхования малыша и возможной госпитализации в клинике.

Что из этого следует?

Анализ социальных пособий в 10 разных странах мира, в том числе и в Казахстане, показывает, что размеры пособий в нашей республике заметно отличаются от других государств. Средний размер единовременного пособия при рождении ребенка в странах из выборки, исключая Сингапур, составляет около 297,9 тыс. тенге. (Сингапур не был включен в расчет, поскольку, пособие в стране выплачивается на протяжении полутора лет).

Сейчас в Казахстане активно обсуждаются вопросы по увеличению пособий, в том числе для многодетных матерей и детей из малообеспеченных семей. Акиматы городов, депутаты сената и другие политические деятели и бизнесмены предлагают ряд мер по увеличению социальных пособий.

Одним из путей решения проблемы Аружан Саин, руководитель благотворительного фонда «Добровольное общество «Милосердие», видит укрепление экономической ситуации в регионах, в том числе создание новых рабочих мест, а также пересмотр оплаты труда как государством, так и бизнесом.

Эта мера, по ее словам, возможно, поможет достичь автоматического спада количества тех людей, которым нужно будет платить пособия. Также г-жа Саин считает, что нужно пересмотреть размеры месячного расчетного показателя, которые используются для исчисления пособий и иных социальных выплат – 2 525 тенге, а также величину прожиточного минимума для исчисления размеров базовых выплат – 29 698 тенге.

По словам Аружан Саин, в Казахстане у граждан, имеющих детей, в том числе и многодетных матерей, наиболее остро стоит вопрос с жильем. «Немаловажным инструментом социальной поддержки граждан стало бы снижение ставок по ипотечным займам, по примеру европейских стран, где ставка составляет всего 2–3%. Процент по кредитам в нашей стране очень высокий и население со средней заработной платой, а то и ниже, не может оплачивать ежемесячные платежи», – заметила руководитель фонда.

Эксперт также не исключает заметную и важную роль родителей в воспитании детей. «Ответственность за детей, безусловно, в первую очередь, должны нести родители, с самого детства надо прививать определенные навыки и умения, важно качественно воспитать ребенка. Так, в школе учат только читать, писать, считать, но, помимо этого, ребенок должен заниматься чем-то еще, к примеру, ходить на секции фортепиано, футбол, шахматы, но не всегда родителям хватает денег, чтобы оплачивать эти кружки. Именно в этом вопросе должно помочь государство, направляя бюджеты, выделяемые на развитие спорта, культуры, дополнительного образования, на содержание и создание инфраструктуры – чтобы в шаговой доступности для любого казахстанского ребенка были всевозможные кружки и секции», – сказала Аружан Саин.

В рамках этих бюджетов, через инструменты ГЧП или оплаты услуг, должна финансироваться работа с детьми – зарплата тренеров и педагогов. Акиматы могут активно привлекать бизнес, который способен выделять на безвозмездной основе, либо на условиях минимальной аренды, определенные площади для секций и кружков, добавила она.

В заключение эксперт отметила, что дети – это инвестиции в будущее, вкладывая деньги в детей и молодежь, давая старт развитию качественного человеческого капитала, государство получит огромный эффект.

kursiv research

Социальные пособия на детей в мире в 2019 году

| Страна | Пособие при рождении ребенка | Пособие по уходу за ребенком | Дополнительные пособия |
|-----------------------------|--|---|---|
| Казахстан | 95 950 ₸ за первого – третьего ребенка 159 075 ₸ за четвертого и более | до 1 года: 14 544 ₸ за первым ребенком до 22 473 ₸ за четвертым и более детьми | 40% от среднемесячного дохода за последние 24 мес. |
| Российская Федерация | 99 285 ₸ | до 1,5 лет: 18 616 ₸ за первым ребенком до 3 лет: 37 232 ₸ за вторым и последующими детьми | 40% от среднего заработка за последние 24 мес., но не менее 25 628 ₸ за вторым и последующими детьми |
| Узбекистан | 18 043 ₸ | до 2 лет: 18 067 ₸ | Единовременное пособие при рождении ребенка – 50% от среднемесячной зарплаты при фактически проработанном периоде до 6 мес., 75% – с 6 до 12 мес., 100% – свыше 12 мес. |
| Беларусь | 375 758 ₸ за первого ребенка 526 061 ₸ за второго и более | до 3 лет: 62 793 ₸ за первым ребенком 71 783 ₸ за вторым и более | 35% от среднемесячной зарплаты за первым ребенком 40% за вторым и последующими детьми |
| Франция | 398 171 ₸ | до 3 лет: 55 644 ₸ за первым ребенком 126 511 ₸ за третьим ребенком | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |
| США | 373 560 ₸ | до 18 лет: 5603 ₸ за первым ребенком | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |
| Китай | 167 350 ₸ за первого ребенка | до 18 лет: 5603 ₸ за первым ребенком | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |
| Германия | не выплачивается | до 3 лет: 50 700 ₸ для первого и второго ребенка 50 700 ₸ для третьего и последующих детей | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |
| Сингапур | 2 988 480 ₸ за первого и второго ребенка 3 735 600 ₸ за последующих детей | до 1,5 лет: 1 494 240 ₸ | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |
| Япония | 1 419 600 ₸ за каждого ребенка | до 3 лет: 33 800 ₸ для первого и второго ребенка 50 700 ₸ для третьего и последующих детей | Единовременное пособие при постановке на учет до 12 недель беременности – 3 723 ₸ |

рассчет пособий по курсу НБ РК на 14.02.2019 года

297 875 ₸

По данным МТСП РК, министерства финансов стран и открытых источников

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭФФЕКТ БАЗЕЛЯ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СТРАХОВОЙ НАДЗОР
И СОМНИТЕЛЬНЫЕ
СДЕЛКИ

09

АКТУАЛЬНО:
ТАРИФЫ ТЕЛЕКОМА
ПОШЛИ ВНИЗ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
НЕ ВСЕГДА ЗНАНИЕ –
СИЛА

12

Рост доходов телекома проиграл росту ВВП

В 2019 год рынок телекоммуникаций вошел с довольно скромными показателями. Анализ темпов роста показывает, что телеком можно вычеркнуть из списка драйверов экономики, тем более что в текущем году пока нет никаких предпосылок для позитивных прогнозов.

Александр ГАЛИЕВ

До 2013 года темпы роста были весьма высоки – они не падали ниже 7,5%. Но с 2014 года резко пошли на снижение, а в 2016 году мы даже увидели деградацию. В целом последние годы недвусмысленно говорят о том, что телеком-рынок вышел на плато – с 2015 года он вырос всего на 6,5%. Если сравнивать доходы, которые сгенерировал рынок в 2018 году, с 2017 годом, то рост составил всего 2,4%. Это в 1,7 раза меньше, чем рост экономики Казахстана (в 2018 году она выросла на 4%). Причем до середины 2018-го показатель роста доходов телекома выглядел весьма многообещающе – около 6%. Но в итоге скатился к упомянутому 2,4% – телеком перестал быть авангарде экономики.

Светлана Черненко, директор представительства iKS-Consulting в Казахстане, комментирует это так: «На снижение темпов роста доходов, а в отдельных сегментах на их сокращение влияют такие факторы, как насыщение рынка и стремительное замещение классических услуг ОТТ-сервисами: интернет-телефонией, интернет-телевидением. Кроме того, безлимитные тарифные планы не позволяют расти доходам при росте физического потребления услуг».

Мобильная связь, услуги сети интернет по телекоммуникационным проводным и беспроводным сетям и прочие телекоммуникационные услуги концентрируют 80,65% доходов отрасли (587,7 млрд из 728,7 млрд тенге). Услуги сети интернет по телекоммуникационным проводным и беспроводным сетям устойчиво занимают первое место с точки зрения объема доходов, начиная с января 2017 года. Последние три месяца 2018-го этот компонент рынка рос опережающими темпами, вырвавшись из узкого диапазона. Доля сегмента в доходах всего рынка по итогам 2018 года составляет почти треть – 33,6% (244,6 млрд тенге).

Мобильная связь на втором месте по доходам, но и главный аутсайдер рынка по росту доходности. На этот компонент приходится 29,5% от всех доходов телекома (214,8 млрд тенге). И тут без сюрпризов – доходы падают: год начался на отметке 18,38 млрд тенге, а по итогам 2018-го закрыли на 17,11 млрд тенге (снижение составило 7%). Замыкают тройку лидеров прочие телекоммуникационные услуги. На этот компонент приходится 17,6% (128,3 млрд тенге)



от всего телекоммуникационного рынка Казахстана. И то, что он показывает стабильный рост, может означать появление новых ниш, которые, судя по всему, вскоре придется классифицировать.

«Согласна, необходимо более прозрачно классифицировать услуги, относящиеся сейчас к «прочим». Операторы пытаются развивать направления дата-центров, облачных услуг, IT-решений. Целесообразно видеть это развитие более прозрачно», – замечает Светлана Черненко. Далее – услуги междугородной и международной телефонии и связи. Фиксированная телефония находится в очень непростом положении уже несколько лет. 2018 год сегмент начал на отметке 2,27 млрд тенге, а закончил – на 2,26 млрд тенге. То есть, динамика близка к нейтральной. Кстати, доля сегмента в общем доходе рынка по итогам 2018 года составляет около 4% (28,8 млрд тенге). Схожие процессы происходят и в компоненте «местная телефония» – здесь многое в той или иной мере можно примерить из предыдущего сегмента: сектор деградирует – количество подключений фиксированной телефонии падает из месяца в месяц (за год снижение на 8%). В целом динамика нейтральная, но с некоторым уклоном в сторону негатива. Доля сегмента в доходах рынка по итогам 2018 года составляет около 5,4% (39,5 млрд тенге).

В области услуг передачи данных по телекоммуникационным проводным и беспроводным сетям

почти весь год ситуация стабильная, но с ноября видно ускорение динамики. В итоге за год емкость этого сегмента выросла почти вдвое – до 5,3 млрд тенге, а его доля в доходах рынка теперь составляет около 5,1% (37,15 млрд тенге). С точки зрения динамики роста доходов – это однозначный лидер.

Ситуация с услугами распространения программ по кабельной инфраструктуре, по беспроводным сетям и через спутник выглядит довольно стабильно, но с позитивным акцентом – начали год на отметке 2,89 млрд тенге, а закончили – на 3 млрд тенге. Доля сегмента в доходах рынка по итогам 2018 года составляет около 4,9% (34,5 млрд тенге).

Абонентская база

За год число фиксированных телефонных линий снизилось до 3,35 млн (упомянутое снижение на 8%), абонентов сотовой связи – до 26 млн (снижение базы на 2,5%), число абонентов сотовой связи, имеющих доступ к интернету, возросло до 14,43 млн (+2,6%). Количество абонентов фиксированного интернета снизилось на 6% – до 2,47 млн. По итогам 2018 года уровень проникновения SIM-карт в Казахстане составил 141% (показатель снижается), а вот доля абонентов, которые пользуются мобильным интернетом, напротив, растет, достигнув 55%.

Директор представительства iKS-Consulting в РК считает, что

отток – это естественный процесс, сопровождающий зрелые телеком-рынки во всех странах. «Главную роль тут играет мобильная каннибализация. Что касается статистики по мобильным абонентам, то она всегда была подвержена определенному рода жонглированию. На этапе активного роста операторы с большой охотой демонстрировали приток абонентов, который формировался как из реальных подключений, так и из предактиваций. Сейчас, с падением доходов, операторы заинтересованы в чистке баз и актуализации показателей доходности в расчете на одного абонента», – комментирует она.

Резюме

От 2019 года телекому не следует ждать рекордов: отрасль ищет новые возможности для роста. В их числе, если абстрагироваться от сетей пятого поколения, наилучшим претендентом выглядит IoT. В текущем году некоторые операторы начнут активно строить IoT-сети, и к концу 2019-го, вероятно, все областные центры будут охвачены ими. На их базе и будут разрабатываться решения в области ЖКХ. Речь, прежде всего, идет о счетчиках (газ, вода, тепло, электроэнергия), которые способны передавать данные по беспроводным каналам в упомянутых развернутых сетях. Если этот сценарий сработает, то следующие несколько лет пройдут под флагом интернета вещей.

Тайны казахстанского каршеринга

Осенью 2018 года в Казахстане зашла глобальная сеть каршеринга Anytime. Шаг достаточно смелый, ведь речь о рынке, который похоронил китайскую сеть велшеринга Ofo и несколько местных стартапов шеринга электросамочехов. Техника бесследно растворилась в двухмиллионном городе, несмотря на антивандальные меры и gps-устройства.

Георгий КОВАЛЕВ

Учитывая печальный опыт предыдущих игроков рынка шеринга в Казахстане, «Курсив» спросил Anytime, какие антивандальные меры предусмотрены компанией, и получил ответ: «В сфере безопасности каршеринга используется множество различных систем контроля. Например, системы потокового видеонаблюдения, осуществление видео- и аудиозаписи, нанесение скрытой маркировки, применение разнообразных датчиков и модулей, позволяющих удаленно получать сведения о срабатывании режимов тревоги для различных ситуаций, считывать параметры использования автомобилей, осуществлять блокировку тех или иных функций и так далее». Также в компании уточнили, что мониторят новинки в сфере антивандализма и внедряют их.

Осторожность, с которой Anytime затрагивает эту тему, объяснима. «Автомобили каршеринга являются постоянным объектом вандализма и краж. Их используют как «доноров» оборудования и деталей», – сообщил нам председатель Ассоциации страховщиков РК Виталий Веревкин. – К примеру, в компании, работающей в Москве, за один год с машин сняты 146 аккумуляторов, семь рулей, 14 передних сидений и одно заднее, похищены 2 тыс. шеток для очистки снега и 18 тыс. литров омывающей жидкости».

Статистика вандализма, с которым компания столкнулась в Казахстане, остается нераскрытой. Но каршеринг несет в себе риски не только для технического состояния автомобилей, но и для общей безопасности дорожного движения. Легко ли было найти страхового партнера и каковы условия страхования в этом бизнесе? Какая модель страхования выбрана, учитывающая риски, присущие этому бизнесу?

Отвечая на эти вопросы, компания указала, что «в целом страховщики не имели развернутого понимания по страхованию именно каршеринга, прежде всего из-за отсутствия наработок и статистики по данному сегменту, таких как уровень аварийности, убыточности и т. д. Применять в

принятии решений информацию по другим рынкам достаточно сложно, учитывая возможные различия и особенности тех или иных рынков, компаний, условий страхования и множество других факторов. Как следствие, страховщики условно разделились на тех, кто готов начать, и тех, кто изначально скептически настроен или занимает выжидательную позицию, надеясь на последующем получить информацию, исходя из опыта других участников рынка». Таким образом, «риски как компании, так и наших клиентов были застрахованы уже на этапе запуска сервиса Anytime, включая обязательный и добровольный вид страхования. Конечно, учитывая новизну сервиса, на начальном этапе была необходимость по согласованию самой модели, соответствующей законодательству Казахстана в сфере страхования, а также удовлетворяющей потребностям сервиса каршеринга».

Много клиентов – много рисков

Основную сложность в вопросе страхования представляет большое число клиентов и цифровой формат юридического оформления права на поездку. Это усложняется отсутствием возможности контроля общего состояния клиента, его водительского опыта и других важных аспектов. «Несколько тысяч или десятков тысяч фамилий для каждого полиса страхования – с таким форматом в своей практике страховщики до нашего обращения не сталкивались, – сообщает компания. – Страхование как для юридического лица, то есть с использованием «обезличенных» полисов, и управление автомобилями на основании доверенности или путевого листа, выдаваемых пользователям, не могли рассматриваться Anytime как рабочая схема с точки зрения бизнеса каршеринга».

Компания не стала называть страховщиков, с которыми удалось заключить договоры страхования. «Для нас это был положительный опыт, поскольку мы получили возможность сформировать для себя перечень компаний, «сильных» страховщиков, готовых осваивать новые проекты, не закрываться в рамках существующих практик, а выходить на новый уровень и развивать тем самым страховой сектор Казахстана в целом».

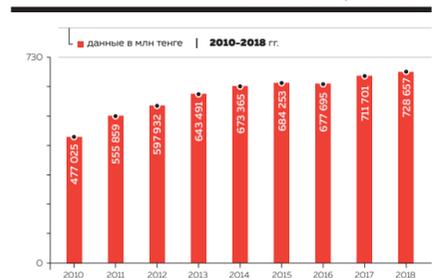
В Нацбанке, куда «Курсив» обратился за комментариями, подтвердили, что первый сервис каршеринга застрахован по двум позициям. Это обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельца автомобиля и добровольное страхование каждого автомобиля (КАСКО). Договоры об этом, а следовательно, и риски были равномерно распределены между страховыми компаниями, согласившимися предоставить эти услуги.

Вера в рынок

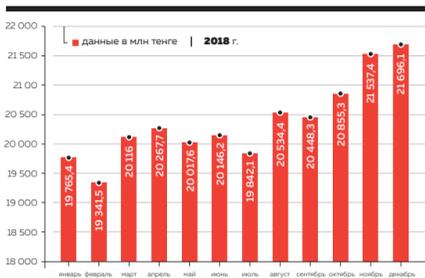
Среди других особенностей этого бизнеса можно назвать и поведенческую модель клиентов, которая наблюдается и у пользователей алматинской сети Almaty Bike. «Мы наблюдаем, что к вечеру все автомобили находятся в отдаленных от центра районах. Пользователи, которые чаще всего проживают там, после работы едут домой, – сообщает компания. – Наши сотрудники в ночное время объезжают автомобили, приводят их в порядок и иногда возвращают в центр, что создает для нас дополнительную нагрузку», – сообщили в Anytime.

В целом компания положительно оценивает как полученный за четыре месяца опыт, так и перспективы работы в Казахстане. «Мы не ожидали, что за семь дней после запуска у нас зарегистрируются более 25 тыс. клиентов и каждую машину будут арендовать не менее 15 раз, а спустя несколько недель загрузка автомобилей составит 100%, – сообщили в компании. – Подобных результатов наши коллеги в Москве достигли спустя шесть месяцев, а в Минске – спустя один год». Также в компании сообщили, что верят в рынок и намерены инвестировать в развитие Anytime.kz до \$30 млн в течение ближайших четырех лет.

ОБЪЕМ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ КАЗАХСТАНА



УСЛУГИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМ ПРОВОДНЫМ И БЕСПРОВОДНЫМ СЕТЯМ



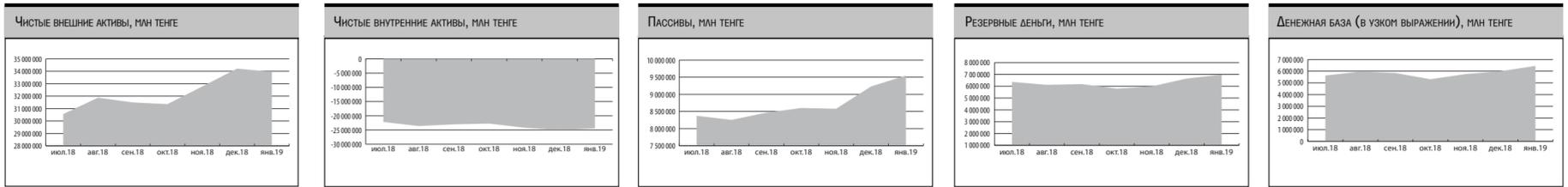
Акционерное общество «Дочерняя организация Народного Банка Казахстана «Халык-Казахинстрах» сообщает об изменении наименования на

Акционерное общество «Дочерняя организация Народного Банка Казахстана «Страховая компания «Халык»»



САҚТАНДЫҒЫ КОМПАНИЯСЫ
НАЛУК
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Инвестдоход превысил взносы

В 2016 году Национальный банк на 180 градусов развернул инвестиционную стратегию пенсионных активов. Так, капиталовложения в отечественный банковский сектор снизились в 2 раза за счет погашения обусловленных депозитов, на столько же были сокращены лимиты инвестирования в этот сегмент. Куда и как сейчас вкладываются деньги будущих пенсионеров, узнал «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

На общественном совете при ЕНПФ представители фонда озвучили предварительные итоги работы за 2018 год. По состоянию на 1 января 2019 года пенсионные накопления на наших счетах АО «Единый накопительный пенсионный фонд» составили 9,3 трлн тенге. «Рост за год – 21%, в суммарном выражении – 1,5 трлн тенге. Основной рост сложился за счет поступления пенсионных взносов в размере 848,6 млрд тенге и полученного чистого инвестиционного дохода, распределенного на счета вкладчиков в размере 917,2 млрд тенге», – объяснила директор ДСРАР АО «ЕНПФ» Камелия Фазылова.

По сравнению с 2018 годом сумма взносов увеличилась на 12%, сумма чистого инвестиционного дохода – на 67%. «Это колоссальный доход. Впервые за историю доход превысил сумму поступлений в виде взносов. Стоимость условной пенсионной единицы, которая характеризует доходность наших накоплений, выросла на 11,3%. Инфляция составила 5,3%. Мы видим за многие годы превышение более чем в 2 раза доходности пенсионных активов над инфляцией», – заключила спикер.

«Это рекордные цифры. Насколько я помню, такой результат (доход превышает поступления взносов) ожидали получить на 12-м году жизни пенсионной системы, а вышло только сейчас, через 20 лет. Конечно, здесь заслуга топ-менеджмента Национального банка, который умело управляет портфелем. Но тем не менее нужно думать над системными вещами в управлении пенсионными активами, которые бы поддерживали рост системы в различных экономических и политических ситуациях», – поделился мнением член общественного совета при ЕНПФ Азамат Джолдасбеков.

Работа со «спящими»

За 12 месяцев количество пенсионных счетов увеличилось на 261,2 тыс. единиц. Всего было открыто 454,9 тыс. индивидуальных пенсионных счетов, закрыто 193,5 тыс. ИПС. «53% счетов принадлежит мужчинам, 47% – женщинам. До 68% всех наших вкладчиков имеют средние накопления 1 млн тенге, у 97% вкладчиков накопления не превышают 5 млн тенге» – рассказала директор ДСРАР АО «ЕНПФ».



По расчетам специалистов Единого накопительного пенсионного фонда, в организации растет доля активных индивидуальных пенсионных счетов, то есть тех счетов, на которые в год поступает хотя бы один взнос. За год этот показатель увеличился на 3%.

«У мужчин накопления составляют 1101,2 тыс. тенге. Рост 17% по сравнению с 1 января 2018 года. У женщин средние накопления меньше – 842,4 тыс. тенге. Здесь тоже отмечено увеличение на 18%», – пояснила представитель ЕНПФ.

Спикер рассказала, что сотрудники АО «Единый накопительный пенсионный фонд» всерьез взялись за поиск владельцев «спящих счетов». «Спящий счет» – это устоявшееся название для неуставленных счетов, на которые не поступают отчисления больше 12 месяцев. При реформировании пенсионной системы было принято решение, что государственный фонд будет «фондом по умолчанию», то есть если человек не выбирает какой-либо из частных ПФ, его деньги уходят в государственный. Но часто бухгалтеры ошибались, заполняя

Пока Национальному банку удастся сбалансировать риск и доходность, которая не просто покрывает инфляцию, а превышает поступление взносов. Как ожидается, в течение двух лет и отечественные компании будут допущены к управлению деньгами вкладчиков ЕНПФ.

Фото: Олег СПИВАК

реквизиты сотрудников. По этой причине в ЕНПФ образовались «спящие счета».

«В январе перед нами была поставлена задача отработать «спящих». С февраля 2018 года ЕНПФ разыскивает и обзванивает вкладчиков. Эта работа принесла результаты. Так, сотрудники фонда связались и провели консультации с 631 тыс. вкладчиков. 128,5 тыс. людей начали платить. В итоге на их счета с февраля по декабрь поступило 2,3 млрд тенге», – отчитался на общественном совете при ЕНПФ директор ДСРАР АО «ЕНПФ» Камелия Фазылова.

«Наша работа показала, что часть наемных сотрудников не знала, что работодатели не перечисляют деньги на их счета в ЕНПФ. Хотя доступ к этой информации существенно облегчен», – пояснила заместитель председателя правления АО «ЕНПФ» Сауле Егубаева.

\$3,5 млрд – в управление иностранцам

Итак, благодаря смене инвестиционной стратегии Нацбанку удалось добиться рекордных показателей доходности. Во многом это произошло благодаря росту портфеля иностранных ценных бумаг. Концентрация инвестиций в экономику Казахстана была снижена. В итоге доля иностранных активов выросла в 3 раза, с 6,5 до 22%. «Кроме того, Национальный банк поэтапно увеличивает квоту валютной позиции. Так, в течение трех лет долю валютной позиции мы довели до 33%, то есть увеличили в 2 раза. Соответственно, эту долю надо куда-то инвестировать, и в 2017 году мы разработали новую стратегию инвестирования на внешних рынках», – рассказал подробности начальник управления инвестиционного анализа и риск-

менеджмента пенсионных активов департамента монетарных операций НБ РК Александр Пасюгин.

Напомним, в марте прошлого года Aviva Investors, крупнейшая инвестиционная компания мира, получила \$220 млн ЕНПФ по мандату «Глобальные облигации развивающихся рынков». Международная управляющая компания показала прекрасный результат работы – сверхдоходность за период с момента передачи по январь 2019 года составила 60 базисных пунктов. В конце весны Национальный банк объявил еще несколько тендеров по поиску аналогичных внешних управляющих компаний. «На стадии подписания находятся соглашения с внешними управляющими по мандатам «Глобальные активные акции», «Глобальные пассивные акции» и «Глобальные корпоративные облигации инвестиционного уровня с высокой капитализацией, номинированные в долларах США». Компании уже выбраны, и идут переговоры: мы согласовываем инвестстратегии, обсуждаем параметры, комиссионные вознаграждения», – пояснил начальник управления ДМО НБ РК.

В финансовом мире есть два вида управления деньгами будущих пенсионеров – активное и пассивное. Пассивное управление предусматривает репликацию какого-либо индекса с небольшими отклонениями. Активное предполагает больше возможностей управляющей компании для получения сверхдоходов. «Подчеркну, что привлечение компаний к внешнему доверительному управлению будет осуществляться поэтапно. В настоящее время валютный портфель ЕНПФ составляет \$8 млрд. Целевой ориентир по акциям – передать \$1,7 млрд. Так как рынки волатильны, мы не будем передавать средства разовым траншем. Столько же денег будет передано внешним управляющим по корпоративным облигациям. Таким образом, наш текущий целевой объем – \$3,5 млрд. Но большое значение из-за быстрого изменения цен имеет точка входа, поэтому передача средств будет осуществляться поэтапно», – отметил Александр Пасюгин.

Он обратил внимание, что сотрудники Национального банка самостоятельно управляют портфелем «Облигации развивающихся стран». «У нас есть внутренние правила при покупке активов. Мы всегда запрашиваем у трех брокеров котировку, и кто предлагает самый удобный вариант, у того и приобретает бумага. Таким же образом осуществляется продажа», – пояснил спикер.

Статистика свидетельствует, что реальная накопленная доходность пенсионных активов (ее еще называют сверхдоходность) за период с 1 января 2014 по 31 декабря 2018 года составила 9,93%. Профессиональный финансист Азамат Джолдасбеков призывает не увлекаться большими цифрами и периодами, а обращать внимание на детали. «В

начале года курс доллара снизился в нашей стране. Конечно, это отразится на доходности валютного портфеля пенсионных активов. Пока в стране отсутствует механизм хеджирования валютных рисков. Когда-то на Казахстанской фондовой бирже существовал рынок фьючерсов, этот инструмент может хеджировать риски», – напомнил член общественного совета при ЕНПФ.

Инвестиции в Казахстан

Представитель НБ РК сообщил, что валютные риски с избытком покрывает тенговый портфель. Ведь традиционно большая часть средств будущих пенсионеров вкладывается в казахстанские ценные бумаги. Причем ликвидные активы наименее рискованные, но и доходность по ним самая низкая, как правило, это государственные ЦБ. «Есть капиталовложения и в бумаги квазигоссектора. Например, в ЦБ холдингов «КазАгро» и «Байтерек». При этом мы не покупали облигации Фонда проблемных кредитов», – поделился подробностями начальник управления инвестиционного анализа и риск-менеджмента пенсионных активов ДМО НБ РК.

Как было сказано выше, государственные управляющие в разы сократили портфель инвестиций в депозиты отечественных банков. При этом облигации БВУ для ЕНПФ все-таки приобретаются. Дело в том, что в октябре прошлого года президент Казахстана поручил Нацбанку выделить дополнительное финансирование для кредитования приоритетных проектов в области обрабатывающей промышленности. Общий объем инвестиций должен составить 600 млрд тенге. «Пока только один банк в декабре выпустил облигацию, и мы их приобрели. В 2019 году планируется инвестировать пенсионные активы ЕНПФ в государственные ценные бумаги, иностранную валюту, облигации субъектов квазигосударственного сектора и международных финансовых организаций. Кроме того, деньги будут вкладываться в финансовые инструменты банков второго уровня и корпоративных казахстанских эмитентов. В данный момент протокол направлений инвестиций находится на подписании у членов совета по управлению Национальным фондом», – заключил спикер.

Пока Национальному банку удается сбалансировать риск и доходность, которая не просто покрывает инфляцию, а превышает поступление взносов. Как ожидается, в течение двух лет отечественные компании начнут управлять деньгами вкладчиков ЕНПФ.

Эффект Базеля

Слабые банки либо уходят с рынка Казахстана, либо становятся сильнее

Внедрение стандартов Базель III наравне с развитием технологий – основной тренд банковского сектора во всем мире. На каком этапе находится воплощение в жизнь базельских принципов в Казахстане и как они повлияют на консолидацию рынка, рассказали финансисты.

Ольга КУДРЯШОВА

Национальный банк РК поэтапно вводит требования Базельского комитета по банковскому надзору – Базель III. В частности, они касаются достаточности собственного капитала и ликвидности.

Заместитель председателя правления ВТБ (Казахстан) Юрий Миронов отметил, что документ по переходу на Базель III был утвержден в 2010–2011 годах и в тот момент на переход отводилось время до 2019 года. Однако позже Нацбанк отсрочил внедрение требований до 2021 года. «Практически все стандарты в том или ином виде уже введены в действие», – говорит он.

Добавим, что, согласно данным Базельского комитета по банковскому надзору, Базель III – это согласованный на международном

уровне комплекс мер, разработанный в ответ на финансовый кризис 2007–2009 годов, который направлен на усиление регулирования, надзора и управления рисками банков. В 2017 году комитетом были также опубликованы изменения, которые являются дополнением к документу 2010 года.

«Стандарты достаточно высокие, требуют высокой развитости рынка и наличия значительного объема в том числе статистической информации. Данные факторы являются значительными барьерами для местных банков», – говорит заместитель директора центра развития банковского сектора Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Руслан Ушурбакиев. В свою очередь Юрий Миронов считает, что переход на Базель III продиктован «реалиями развития мирового финансового сектора и все большего понимания присущих ему рисков в свете кризисов, пройденных в последние десятилетия».

«Ужесточение требований регулятора приводит к некоторому ограничению действий банков и, соответственно, к росту конкурентной борьбы. Не все банки второго уровня имеют одинаковый уровень поддержки со стороны акционеров или государства, что существенно отличает их в наличии соответствующих запасов по нормативам», – прокоммен-

тировали специалисты АО ДБ «Альфа-Банк».

Новое в Базель III в 2019 году

Основных нововведений по Базелю два. Это ужесточение требования к минимальному значению коэффициента покрытия ликвидности (LCR) и введение в действие коэффициента нетто-стабильного фондирования (NSFR).

«С 1 января начал действовать норматив нетто-стабильного фондирования. Он требует обеспечения достаточного уровня стабильных источников банков (капитал, депозиты, облигации), при наличии которых банк сможет размещать средства в долгосрочные инструменты, в частности в кредитование», – рассказал Руслан Ушурбакиев.

С сентября прошлого года применяется норматив покрытия ликвидными активами (отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам). «Взвешивание активов по рискам максимально приближено к требованиям базельского соглашения. Данные нормативы направлены на ограничение высокорисковых операций. Также определенное давление оказывают требования к формированию капитала по операционным и рыночным рискам», – пояснил спикер.

При этом есть кое-какие оговорки, касающиеся депозитов, которые снижают готовность банков к изменениям. Так, понятие «сберегательные вклады» было введено в ГК РК только летом 2018 года, при этом сопутствующие вопросы по их внедрению на рынке (в частности, дифференциация ставок на уровне КФД) были урегулированы только к октябрю 2018 года. Таким образом, перевод клиентов с действующих срочных вкладов на новые сберегательные вклады будет осуществляться банками поэтапно, по мере истечения сроков действующих вкладов, пояснили в АО ДБ «Альфа-Банк».

Оценить, во что банку обходятся все эти процедуры, довольно сложно. «Это не есть какой-то продукт или процесс, по которым банк понес определенные издержки. Это многогранные глубинные изменения во всей деятельности банка, влекущие за собой некие финансовые последствия во всех звеньях цепочки создания финансового результата. Средства затрачиваются на специалистов, автоматизацию и прочее», – прокомментировал Юрий Миронов.

В целом последствия введения Базель III для банковского сектора могут быть хоть и не совсем приятными, но зато ожидаемыми. В частности, финансисты отметили влияние базельских требований на консолидацию рынка.

Последствия

Так, в Альфа-Банке отметили, что такой эффект от Базеля, как сокращение емкости рынка, был ожидаемым. Что вполне логично объясняется ужесточениями по капиталу и повышенным стандартам банковской ликвидности.

«Введение стандартов Базель III предполагает риск-ориентированный подход в регулировании и, соответственно, в создании резервов капитала. Ожидаемое влияние на банковский рынок Казахстана – повышение качества капитала, повышенное покрытие краткосрочной ликвидности и стабильное долгосрочное финансирование», – резюмируют в Альфа-Банке.

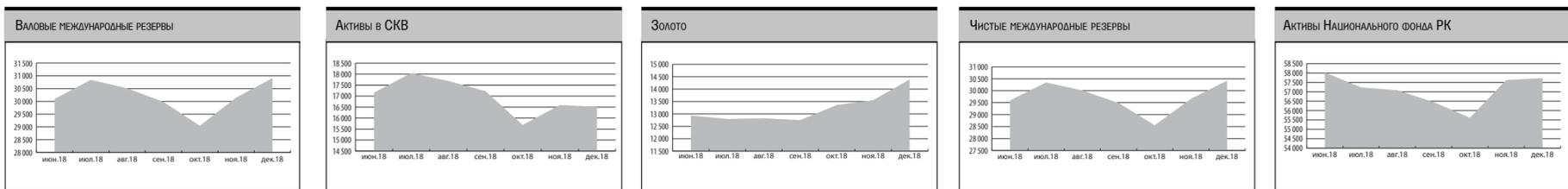
«Однозначно внедрение более жестких требований ограничивает деятельность банков в определенных операциях. Это касается и кредитования, и инвестирования в ценные бумаги. Однако прогнозировать консолидацию или сокращение участников банковской системы таким образом невозможно. Что можно точно сказать, что это должно способствовать улучшению качества активов, обязательств и капитала банка», – говорит Руслан Ушурбакиев.

Он разъяснил, что в отличие от Базель I и Базель II, где отражены требования к кредитным, рыночным и операционным рискам, в

Базель III большой упор сделан на риск-ликвидность, которая призвана обеспечить возможность срочно вернуть депозиты. Помимо этого третья версия стандарта затрагивает риски структуры баланса, а также подразумевает усиление надзора и внутренних процессов риск-менеджмента и контроля. «Данные требования должны повысить финансовую дисциплину банков Казахстана и, конечно же, устойчивые системы», – полагает специалист АФК.

Ужесточение требований к банкам усилит надежность банков при сокращении их доходности, говорит Юрий Миронов. Он добавил, что напрямую влиять на возможную дальнейшую консолидацию рынка Базель III не будет. «Слабые и неустойчивые игроки либо уйдут с рынка, либо станут сильнее. Банковский сектор Казахстана должен состоять из стабильно функционирующих банков с ликвидностью, позволяющей пережить различные негативные события, и капиталом, способным перекрыть возможные финансовые проблемы», – заключил г-н Миронов.

К слову, ранее уже сообщалось о том, что Базель III вкрупне с МСФО 9 будет, хоть и косвенно, оказывать влияние на сокращение игроков на банковском рынке. Что, впрочем, как уже говорилось, было ожидаемым.



Отразится ли московский скандал на IPO Kaspi?

В конце прошлой недели в России разразился скандал, который косвенным образом задевает АО «Kaspi.kz». По решению Басманного суда Москвы Майкл Калви и еще шесть топ-менеджеров компании Baring Vostok, которая является одним из конечных акционеров Kaspi, были арестованы на 2 месяца. Это произошло накануне IPO АО «Kaspi.kz» на Лондонской бирже. Эксперты предположили, как может отразиться скандал на попытке казахстанского банка заявить о себе на международной инвестиционной арене.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Еще до официального объявления IPO в Kaspi.kz произошла смена акционеров. Теперь банковским холдингом владеют Вячеслав Ким (61,64%), Михаил Ломтадзе (8,58%) и Asia Equity Parthers Limited (29,67%), именно за этой структурой стоит Baring Vostok. И 0,11% приходится на долю миноритариев. Но этот шаг не уберет финансовую организацию от напряжения перед публичным размещением акций в Лондоне. Майкла Калви и задержанных представителей топ-менеджмента Baring Vostok обвиняют в мошенничестве. Причиной задержания, по данным следствия, стала сделка, заключенная в феврале 2017 года. В результате которой «Первое коллекторское бюро» Калви поменяло кредит перед банком «Восточный» на акции люксембургской International Financial Technology Group, которые были заведомо переоценены. Ущерб банку оценен в 2,5 млрд рублей. Стоит отметить, что инвестиционный фонд работает в России с 90-х и до недавнего времени структура имела кристально чистую репутацию.

«Данное событие никаким образом не может отразиться на казахстанской компании Kaspi.kz. Baring Vostok – крупнейший международный инвестиционный фонд с безупречной 24-летней репутацией инвестиций в России и странах СНГ», – сухо через пресс-службу банка прокомментировал ситуацию председатель правления Kaspi.kz Михаил Ломтадзе. Конечно, холодность банкира понять можно. Перед IPO лучше молчать, чем говорить. Но Baring Vostok стал акционером ничем не примечательного Каспийского банка еще в 2006 году. В самый разгар глобального экономического кризиса, когда все конкуренты решали вопросы выживания, Каспийский только набирал обороты и уже в 2008 году вышел с брендом Kaspi Bank.



«Baring Vostok – старейший инвестиционный фонд на постсоветском пространстве с достаточно большим интересным портфелем проектов в IT-отрасли, банковской индустрии. Baring Vostok относится к редкому типу инвесторов, которые не просто заходят в проект, но и поддерживают его. На примере Kaspi можно вспомнить, как они финансово поддерживали банк на самых ранних стадиях. И особенно они поддержали банк во время СМС-атаки 2014 года. Тогда банк не только преодолел кризис, но и вышел из него с добавленной стоимостью», – напомнил эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Дмитрий Сочин.

Опрошенные «Курсивом» участники рынка сомневаются, что московский скандал отразится на позициях Kaspi.kz.

«Во-первых, доля Asia Equity Parthers Limited не столь высока; во-вторых, деловые связи структур не столь тесны, чтобы арест Майкла Калви мог существенно отразиться на позициях самого Kaspi и его дальнейших перспективах. Большинство непосвященных в структуру акционерного капитала банка тут вообще никакой связи не увидят, а те, кто в курсе, понимают, что в казахстанской компании по этому делу претензий

По мнению экспертов задержание одного из акционеров Kaspi, которому принадлежит почти треть акций, не снизит интерес инвесторов к казахстанскому финансовому институту.

Фото: Олег СПИВАК

быть не может. Имиджевые потери можно оценить как ничтожно малые, фактически же быть вообще не должно», – заверил аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Корнев.

«Задержание основателя инвестиционного фонда Baring Vostok г-на Калви не окажет существенного влияния на имидж АО «Kaspi Bank». Во-первых, прямым акционером банка является АО «Kaspi Group». Во-вторых, Kaspi имеет стабильные кредитные рейтинги от международных рейтинговых агентств. В-третьих, Kaspi стабильно развивает бизнес в Казахстане», – поделился мнением директор офиса в Алматы Wall Street Invest Partners Данияр Джумекенов.

Одним из плюсов публичного размещения акций считается максимизация стоимости долей владельцев. Если структура уверенно чувствует себя на рынке, то выход на IPO может быть более выгодным для акционеров, чем продажа бизнеса другой компании. Стоимость ценных бумаг после старта торгов может вырасти, соответственно увеличится и цена долей в компании ее изначальных акционеров. Так что иностранному инвестору выход Kaspi.kz на Лондонскую фондовую биржу тоже сыграет на руку. «Перспективы IPO высокие. Это связано со стабильным ростом Kaspi.kz, с популярностью его продуктов в Казахстане. В целом у на-

селения положительное отношение к структуре. Фундаментально ожидается высокий интерес к будущему IPO у инвесторов. Окончательный успех IPO зависит от правильно выбранного времени, исходя из ситуации на мировых финансовых рынках», – поделился радужными ожиданиями директор офиса в Алматы Wall Street Invest Partners.

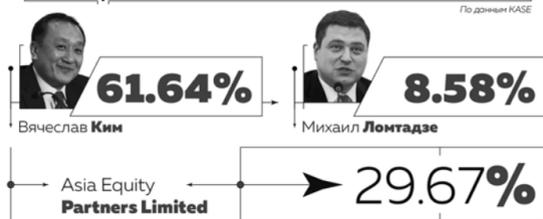
Другие эксперты более сдержанны в оценках. «На IPO влияет множество факторов, из которых неприятная история с Baring Vostok лишь незначительная часть. Маловероятно, что программа проведения IPO будет пересмотрена именно из-за возбуждения дела в отношении Майкла Калви», – спрогнозировал аналитик ГК «ФИНАМ».

«IPO будет группы Kaspi, а не банка. Проект интересный, так как включает в себя экосистему. Будут ли бумаги пользоваться спросом, зависит не от ситуации с Baring Vostok, а от информации, куда будет двигаться группа. Очень важен ценовой диапазон, который они обозначат при размещении», – отметил эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане.

При этом все аналитики отмечают здоровую бизнес-модель Kaspi.kz и говорят, что выход на биржу существенно снизит риски банковской деятельности. «Сегмент, в котором работает банк, очень привлекательный, и единственный риск – это риск чрезмерной конкуренции. В потребительские займы сейчас идут много банков. Но маловероятно, что они смогут быстро дойти до уровня Kaspi. Думаю, интерес у иностранных инвесторов в целом к корпоративному сектору Казахстана низкий из-за волатильности валюты и непонятных перспектив экономики. Однако Kaspi может быть очень интересен как иностранцам, так и местным инвесторам», – подчеркнул финансовый эксперт Расул Рысмамбетов.

Факт остается фактом: выход частной компании на IPO – это большое событие для отечественного банковского сектора. После международного провала по спасению БТА Банка Kaspi.kz станет первой ласточкой частного финансового бизнеса Казахстана на международной арене. LSE – это не просто престижно, но и нужно всей стране. И если у Kaspi все получится, то республика сможет рассчитывать на возобновление интереса ко всем отечественным ценным бумагам, если обойдется без других сюрпризов.

АКЦИОНЕРЫ KASPI.KZ



Страховой надзор и сомнительные сделки

На прошлой неделе «Курсив» писал о скандале, который разразился между Kompetenz и Национальным банком. Напомним, что на пресс-конференции владелица ликвидируемой страховой компании Жанар Калиева заявила об ужесточении надзора. В Национальном банке опровергли это высказывание и заверили, что проводят проверки по обращениям и жалобам физических и юридических лиц.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Только за последние 5 лет активы страховых компаний выросли в 2 раза и достигли по итогам 2018 года отметки свыше 1 трлн тенге. Это свидетельствует об активизации страхового рынка, о повышении его финансовой стабильности и, как следствие, росте доверия населения к рынку.

«На сегодняшний день страховой рынок представлен 28 страховыми организациями (из них 6 имеют лицензию по отрасли «страхование жизни») и 14 страховыми брокерами. Создана вся инфраструктура для успешного функционирования страхового рынка.

Несмотря на динамичный рост показателей страхового рынка, его значимость в развитии экономики страны на сегодняшний день остается низкой, но имеет потенциал к дальнейшему развитию», – рассказал в эксклюзивном интервью «Курсиву» заместитель председателя Нацбанка Жанат Курманов.

В 2018 году НБ РК совершенствовал страховое законодательство. «Онлайн-страхование обеспечит географическую доступность и позволит снизить стоимость страховых



услуг для населения и бизнеса. Будут значительно упрощены процедуры страхования и выплаты, что позволит значительно ускорить все бизнес-процессы и обеспечить расширение функций Единой страховой базы данных и формирование достоверной базы по страховой статистике», – пояснил зампред НБ РК.

Он уверен, что принимаемые Национальным банком меры способствуют росту доверия к страховому рынку, развитию качественных и доступных страховых услуг, нацелены на обеспечение конкурентного, устойчивого и динамично развивающегося страхового рынка, отвеча-

Судя по сообщениям Нацбанка в течении года еще несколькими СК придется объяснить свои «странные сделки».

Фото: Олег СПИВАК

ющего потребностям экономики, населения и бизнеса.

При этом в надзорном органе сообщили, что по итогам 2018 года по обращениям и жалобам физических и юридических лиц в отношении страховых организаций применены 24 санкции и ограниченные меры воздействия. Среди них 9 административных штрафов и 15 ограниченных мер воздействия в виде 14 письменных предписаний и одного письменного предупреждения.

В рамках проверок были выявлены сделки, имеющие признаки вывода средств из Kompetenz в раз-

мере, составляющем 1/3 активов организации. Сама г-жа Калиева на пресс-конференции не смогла назвать точную сумму средств, отданных СК на перестрахование в иностранные компании. «Мы являемся представителями Allianz, перестраховываем риски в высокорейтинговых компаниях», – заверил бизнесмен.

Конечно, такой ответ не смог удовлетворить «Курсив», и редакция обратилась с соответствующим запросом в Национальный банк. «В 2018 году по рынку собрано 353 604 млн тенге, из них 24,2% передано на перестрахование. АО «СК «Kompetenz» передано на перестрахование 57% поступивших премий, в числе которых содержится сумма, по которой контрапартнеры не подтверждают принятие премий», – ответили в пресс-службе НБ РК.

Согласно официальной статистике, в 2018 году по отрасли «общее страхование» было собрано 237 393 млн тенге, из них 30,75% передано на перестрахование. По отрасли «страхование жизни» собрано 116 211 млн тенге, из них 10,94% передано на перестрахование. Некоторые страховщики используют перестрахование за рубежом как способ ухода от налогов. Поэтому регулятором последние 3 года ведется мониторинг сделок страховых компаний: направляются запросы в иностранные юрисдикции, активно используется межстрановое взаимодействие со страховыми регуляторами других стран, в том числе в рамках Международной ассоциации страховых надзоров IAIS. «Национальным банком осуществляется аналитическая работа, направленная на выявление и пресечение недобросовестных сделок, при необходимости вносятся изменения в законодательство. В некоторых сделках присутствуют признаки выводов активов с использованием инструментов перестрахования. На-

пример, в случаях, когда иностранная перестраховочная компания не подтверждает принятие рисков от казахстанской страховой компании, клиенты могут не получить в полном объеме страховую выплату по договору страхования при наступлении у них страхового случая», – заверили представители регулятора.

Нацбанк не скрывает и страховщики знают, что информация по сделкам, имеющим признаки подозрительных или содержащим риски мошенничества, передается в правоохранительные органы для проведения необходимых мероприятий.

«В отношении АО «СК «Kompetenz» отмечаем, что в 2018 году ею были заключены сделки на сумму, составляющую около 1/3 части ее активов, по которым ее контрагенты – иностранные перестраховочные компании не подтверждают принятие риска и (или) адекватность размера перестраховочной премии. На основе выявленных фактов Национальным банком были направлены соответствующие материалы в правоохранительные органы. В течение 2018 года НБ РК в правоохранительные органы направлены материалы по нескольким участникам страхового рынка», – сообщили в пресс-службе. И пообещали сделать информацию публичной, если страховщики не смогут пояснить, каким образом и где «потерялись» премии, отданные на перестрахование.

Этот ответ означает одно – в течение года еще несколько компаний будут объяснять Нацбанку и своим клиентам «странные сделки», а плотная работа надзорного органа с представителями зарубежных регуляторов и контрагентов отечественных страховщиков позволит сделать рынок более прозрачным. Конечно, от этого выиграют клиенты и бюджет, но проиграют некоторые финансисты.

Главный конкурент онлайн

Казахстанский travel-рынок продолжает активно развиваться, но до сих пор основным конкурентом онлайн-сервисов по поиску, бронированию и продажам авиабилетов остаются офлайн-кассы и сами авиакомпании. К тому же казахстанским сервисам приходится конкурировать не только между собой, но и с иностранными игроками. Об особенностях рынка рассказал основатель Santufei.com Асхат Омаров.

Анна ШАПОВАЛОВА

– После объединения Aviata и Shocotravel конкуренция на рынке стала жестче?

– Я бы не сказал, что мы чувствуем острую конкуренцию. Рынок достаточно большой для трех-четырех игроков, которые смогут спокойно функционировать на нем. Места хватает всем, и до сих пор большая часть travel-рынка находится в офлайне. У нас есть огромный объем впереди, который нужно оцифровать. Опасений, что места не хватит, нет.

– Как сейчас распределяются доли travel-рынка между офлайн- и онлайн-игроками?

– Офлайн занимает 75%, остальные 25% рынка онлайн делят между собой четыре основных игрока. Наша доля – примерно четверть, столько же у Tickets.kz, оставшиеся 50% приходятся на объединенные Aviata.kz и Shocotravel. Итого четыре заметных игрока, которые занимаются продажей билетов онлайн.

– На что делают ставку для привлечения клиентов онлайн-сервисы?

– Если сравнивать цены, то они примерно одинаковы во всех компаниях. Рынок достаточно зарегулирован, сами авиакомпании не поддерживают демпинг агентств и предоставление больших скидок. Некоторые компании делают это очень жестко, вплоть до отключения. Демпинговать и конкурировать только ценой уже невозможно, да и не слишком работает – и мы в свое время провалили, и наши коллеги. Клиенты смотрят на качество продукта, качество мобильного приложения, его красоту, функциональность, удобство и вызывает ли оно в целом доверие для совершения покупок. Очень много факторов, которые влияют на конверсию и количество клиентов. У нас два основных направления продаж – розница и корпоративный продукт. Мы разрабатываем систему



управления командировками. Если рассматривать весь рынок продажи авиабилетов, то он составляет порядка \$1 млрд, и половина – корпоративный рынок (командировки, вахты). Это направление мы активно развиваем, и сейчас у нас примерно 1 тыс. клиентов. Все потребители привыкли использовать топовые приложения от мировых компаний («Фейсбук», «Инстаграм»), и если ты будешь делать гораздо хуже, то человек, скорее всего, вообще откажется от покупки. Сегодня важно делать приложения мирового уровня.

– Насколько сложно было сделать приложение мирового уровня и кто вам его разрабатывал?

– Мы делали самостоятельно, казахстанские разработчики. Сделать было сложно, компания четыре года на рынке, а мы до сих пор работаем над улучшением, и этот процесс бесконечен. Диджитал-рынок – реактивный. Очень быстро меняются тренды, мы должны за этим следить и быть «на волне». Будучи онлайн-игроком, мы не конкурируем с авиакассой, которая стоит где-то в центре города. Наши основные конкуренты сами авиакомпании, российские и международные сервисы

А. Омаров: «Желающих работать в этой сфере было очень много. За время, пока мы работаем, появилось компаний 15, но сейчас осталось только четыре».

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

по продаже билетов онлайн. Даже с россиянами конкурировать сложно – у них больше кадров, капитала, да и диджитал-сфера в целом более развита за счет того, что они начали в начале 2000-х годов. У них больше ресурсов, но мы ближе к потребителю, и нам проще сделать продукт под него.

– А почему среди конкурентов и авиакомпаний?

– Казахстанцы, которые покупают билеты на сайтах авиакомпаний, – это достаточно большая аудитория. Причем многие пользуются нашим сервисом как поисковиком, но в итоге идут покупать напрямую. Это в основном аудитория старше 35 лет, которая пока не слишком доверяет мобильным и онлайн-покупкам. Эти пассажиры, как правило, летают не чаще двух раз в год, и для них скорость и удобства, которые предоставляем мы, не слишком важны. Основная аудитория онлайн-travel-агентств – люди в возрасте 25–34 лет, которые часто летают, им более понятен один партнер, нежели десятки в лице авиакомпаний. Кроме того, они ценят время и не хотят запол-

нять многочисленные профили и многократно вводить данные.

– Как считаете, онлайн-travel будет видоизменяться в Казахстане?

– Рынок онлайн-трелл расти будет. Вообще, по прогнозам, мировой рынок авиаперевозок к 2050 году удвоится. Этот тренд не обойдет и Казахстан. При этом в стране очень высокая мобильность: у нас люди достаточно много путешествуют. Быть может, в силу ментальности и образа жизни. Например, отправиться на свадьбу к троюродной сестре, живущей в Атырау, – норма. Казахстанцы отправляются в путь по таким поводам, по которым европейцы, американцы, да даже россияне не поехали бы. Но такие поездки невозможно спрогнозировать, к тому же у нас люди редко бронируют билеты заранее.

– Вы на рынке четыре года, но активно из них работаете чуть больше двух лет. Как долго шла подготовка к запуску проекта?

– Технически запустились мы через полгода после старта, но потом

поняли, что продукт необходимо дорабатывать. Точнее, сделали с нуля, но более качественно и без спешки, и на это ушло еще больше года. У нас не было опыта ни в разработке сайтов, ни в продаже билетов. Я сам занимался IT, но в другом направлении.

– Как видоизменилась команда?

– Начинал я сам, потом присоединился еще один человек, позже команда выросла до пяти сотрудников, и этим составом работали полтора года. Сейчас у нас более 30 сотрудников. Но с кадрами сложно, поскольку сфера диджитал-развита слабо, на рынке мало людей, у которых есть релевантный опыт и которые могут делать продукт самостоятельно. В основном мы нанимаем людей и уже обучаем в компании.

– А насколько это сложный бизнес?

– Скажем так, непростой. Вообще, за три года рынок кардинально поменялся. Нигде нет инструкции, как открыть онлайн-авиакасса, хотя на первый взгляд кажется, что это легко. Рынок консервативный – устоявшиеся потоки, партнеры. Новичкам неохотно доверяют и начинают замечать лишь после старта активных продаж. Тогда авиакомпании сами предлагают сотрудничать. Их тоже можно понять – желающих работать в этой сфере было очень много. За время, пока мы работаем, появилось компаний 15, но сейчас работает только четыре.

– Как много инвестиций потребовалось?

– Точно не смогу сказать. Был собственный капитал, потом мы привлекли \$350 тыс. в 2016 году. В то время были уже продажи, компания росла, привлеченные средства пустили на развитие и укрепили рост. Пока мы не слишком активно рассматриваем привлечение дополнительных инвестиций. Если они и будут, то уже иностранные и несколько позже. За 2018 год мы в объемах продаж выросли в 2,5–3 раза, прибыль еще немного больше, потому что чем больше мы продаем, тем лучшие условия получаем от поставщиков. В этом году запустим дополнительные сервисы, расширим линейку предоставляемых продуктов, планируем запуск в других странах. Казахстанский рынок на самом деле не большой, и скоро тут нам уже станет скучно.

«Код здоровья» программиста Ермоленко

Как казахстанская IT-компания прошла путь от программы для ресторана, написанной «на коленке», до проникновения на глобальный рынок телемедицины. В свое время компания Виталия Ермоленко пожертвовала успешным продуктом, чтобы создать другой – с более высокой социальной значимостью.

Георгий КОВАЛЕВ

Казахстанский IT-проект MedElement начал экспансию за пределы страны. Представительство компании было открыто в Москве, а буквально на днях – и в Узбекистане. Подписаны первые договоры, разработана стратегия завоевания рынка. «Изначально мы планировали иной вектор развития и смотрели на Россию как на основной драйвер направления развития. Но откликнулись на ряд предложений из Узбекистана и поняли, что обнаружили для себя гораздо более восприимчивый к инновациям рынок. Практически с ходу внедрили свою информационную систему в 10 клиниках, – рассказывает Виталий Ермоленко, генеральный директор компании MedElement. – Если сравнивать с «посевами» в России, то сейчас здесь плодов во сто крат больше. Рынок Узбекистана долго был закрыт, теперь же наступила либерализация, и бизнес жадно впитывает все новое».

Планы компании радикально переосмыслены. «Так получилось, что рост за пределами Казахстана начался раньше, чем мы стали об этом думать. Мы создавали платформу с широкой стратегической задачей – сделать продукт, у которого не будет территориальных границ. Но пока возлились, наполняя сервисы контентом, упустили этот фокус. В какой-то момент мы обнаружили, что нашими сервисами пользуются в России, да и вообще трафик растет по всем направлениям СНГ, – говорит Виталий Ермоленко. – Теперь мы хотим развиваться одновременно во всех этих странах и в Прибалтике. Расчеты показывают, что для этого инвестиции требуются относительно небольшие, примерно \$1 млн, потому что основная платформа готова и не требует доработок. Схема охвата страны отработана в 2017 году в Казахстане, и сейчас мы движемся по ней в Узбекистане».



Карьера вместо учебы

В 1997 году Виталий Ермоленко бросил учебу в институте и устроился на работу в ресторан, но необходимость зарабатывать на жизнь превратила программиста в официанта только на время. Изучив все процессы сферы питания, он разработал компьютерную программу управления ресторанным бизнесом. К 2001 году она была внедрена уже в нескольких заведениях Алматы.

Оценивая в 2001 году емкость всего рынка автоматизации ресторанов в \$70 тыс., Виталий смог заработать эту сумму за один только 2002 год. В это же время сформировалось ядро команды, которая и сейчас работает над проектами Виталия Ермоленко и которую он считает главной ценностью компании. Первый запрос от медицины, вспоминает Виталий Ермоленко, поступил в 2006 году. Сначала автоматизацию провели в Республиканском центре по профилактике и борьбе со СПИД и Центре медицины катастроф, далее был ряд частных клиник. «В 2010 году к нам пришло понимание, в каком направлении следует развиваться. Появилась идея помочь врачам в диагностическом поиске и постановке диагноза, – вспоминает тот период Виталий Ермоленко. – Было много дискуссий о возможной роли компьютеров в медицине. Медики считали, что техника все

Глава компании Виталий Ермоленко (второй слева) своим главным капиталом считает команду, которую удалось собрать за время работы.

Фото: MedElement

равно не сможет заменить врача, поэтому не стоит и пытаться что-либо сделать. Но для нас было очевидно, что программа может помочь врачу меньше ошибаться и быстрее поставить правильный диагноз. Для нашей компании это стало вдохновляющей социальной целью».

Элементы MedElement

Команда Виталия Ермоленко развернулась в сторону разработки медицинской платформы MedElement, приостановив развитие других направлений. «Мы до сих пор автоматизируем склады, магазины, обменные пункты, рестораны. В 2004–2005 годах мы лидировали на этом рынке по числу клиентов. Понятно, что определенную долю рынка потеряли, потому что перестали инвестировать в развитие софта. Но наши программы до сих пор работают и приносят прибыль, которую мы инвестируем в медицинские проекты», – рассказывает Виталий Ермоленко.

MedElement началась с интеграции в систему клинических протоколов Минздрава – стандартов диагностики и лечения для врачей. «Мы сделали это по просьбе врачей. Тогда эти документы, рекомендованные к применению на уровне государства, даже для

чиновников от Минздрава были доступны только на платном ресурсе. Это было удивительно, ведь любой врач, ставящий диагноз, де-факто обязан иметь эти стандарты под рукой, – вспоминает Виталий Ермоленко. – Мы доказали, что эти документы должны быть в открытом доступе. Наша компания предложила министерству безвозмездно создать электронную базу клинических протоколов на базе платформы MedElement. Был подписан меморандум, в рамках которого мы работаем с Минздравом и сейчас, регулярно актуализируя эту базу. Так у нас появился первый продукт, на его основе позже было выпущено мобильное приложение «Дарнгер».

Далее в системе появились и другие справочники для врачей – по заболеваниям, медикаментам, лабораторным показателям. В 2015 году запущен первый в Казахстане сервис «Электронный кабинет пациента» для хранения персональной медицинской информации. Логическим продолжением продуктов платформы стал «Сервис поиска врача и записи на прием». Этот сервис доступен на русском и казахском языках, а теперь запущена версия и на узбекском языке. В планах компании с выходом на каждый новый рынок проводить локализацию сервиса на местные языки. «Наша команда буквально проехала весь Казахстан, город за городом, поселок за поселком, собирая информацию по медицинским организациям страны. Так мы запустили «Сервис поиска врача и клиники». Это все уникальный контент», – говорит Виталий Ермоленко.

Зачем врачу искусственный интеллект

Общий размер инвестиций в платформу MedElement на сегодня составляет чуть больше \$1,5 млн. Первую целевую инвестицию – \$90 тыс. для разработки медицинской информационной системы – компания получила в 2013 году. Виталий Ермоленко вспоминает, что тогда по отношению к подобным системам врачи питали недоверие. Под автоматизацией работы они понимали не более чем перевод рутинной отчетности с бумаги на компьютеры. Со временем и у медиков появилось понимание, что работа с платформой, дающей

доступ ко всему массиву данных о пациенте, помогает в постановке более точного диагноза.

Однако Виталий Ермоленко мечтал о большем – о компьютерных алгоритмах, способных мгновенно оценивать состояние пациента по совокупности симптомов и результатов инструментальных и лабораторных исследований. «Как программисту, мне было интересно понять, как мыслят врачи, когда ставят диагноз. Сами врачи даже не осознают, что у них в голове работает определенный алгоритм, который поддается оцифровке, – рассказывает Виталий Ермоленко. – Я уверен, что компьютеры могут помочь врачам меньше ошибаться и быстрее находить ответы».

Оценить рыночную стоимость проекта MedElement Виталий Ермоленко не берет. «Рыночная стоимость – вещь сложноразличимая. Например, достаточно часто я вижу небольшие стартапы с продуктами в стадии развития и пока еще непонятными результатами, которые привлекают инвестиции в \$10 млн и больше. На рынке IT стоимость компании, как правило, определяется командой, идеей, глубиной рынка и верой инвесторов, – размышляет Виталий Ермоленко. – При всей масштабности нашего проекта мы до последнего момента не понимали, как монетизировать этот потенциал, фокусируя усилия на социальной цели и сегменте автоматизации. Но сейчас видим ряд направлений, которые идеально вписываются в концепцию развития нашей платформы. Одно из таких направлений – это телемедицина». Телемедицина – способ использования технологических возможностей, которые делают медицину более эффективной. Это глобальный рынок услуг, не ограниченный расстояниями и юрисдикцией.

По мнению ряда экспертов, в этом году рынок телемедицины оценивается в \$40 млрд и сегмент будет активно расти ежегодно. Критики грядущих перемен указывают на отсутствие процедур, гарантирующих границы ответственности. Оптимисты полагают, что возможность быстрого доступа к удаленному специалисту или группе врачей – бесценна.

Как в Казахстане обстоят дела с водным вопросом

По данным Минсельхоза Казахстана, в прошлом году спрос на воду всех отраслей экономики был полностью обеспечен. Однако в стратегическом плане работы предстоит еще много. Пока бюджет страны не готов в полном объеме финансировать достижение целей, поставленных на всемирной встрече по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в 2002 году, а также отечественными указами, регулирующими эффективность водопользования. Выход – в передаче управления в частный сектор, считают в ведомстве.

Александра ХЕ

В феврале 2017 года был подписан указ президента Казахстана «Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы». В программе, в частности, говорится, что, по состоянию на 1 января 2016 года, не в полной мере решена проблема доступа к питьевой воде в сельской местности: «Согласно информации местных исполнительных органов (далее – МИО), доступом к централизованному водоснабжению обеспечен 3461 сельский населенный пункт с общей численностью населения 6,2 млн человек, или 51,5% от всего сельского населения Казахстана. Привозной водой пользуется 61 населенный пункт, децентрализованную систему водоснабжения имеют 3099 населенных пунктов. Доступ к централизованному водоснабжению в городах составляет 87%».

Однако на сегодня основной вопрос для Минсельхоза заключается в оптимизации системы водопользования. Так, в госпрограмме определены реальные планы на предстоящий период: «Эффективное использование водных ресурсов будет выражаться в обеспечении поливной водой необходимых для развития сельского хозяйства земель регулярного и лиманного орошения, улучшении мелiorативного состояния и восстановлении ирригационной инфраструктуры, повышении эффективности водопользования в промышленности». В частности, предполагается снижение потерь при транспортировке поверхностных водных ресурсов для нужд сельского хозяйства с 5,1 до 3,69 куб. км и увеличение емкости водохранилищ с 97,9 до 99,8 куб. км. При этом авторы программы отметили, что при необходимых затратах воды в объеме 57,9 куб. км, располагаемый объем водных ресурсов, возможных для использования в экономике республики, в среднем по водности год не превышает 42,8 куб. км.

Одной из основных причин проблем водопользования называют низкую стоимость услуги по подаче воды для конечного потребителя. В документе сообщается, что это приводит к неэффективному потреблению водных ресурсов сельхозпотребителями и не побуждает к использованию эффективных с точки зрения водосбережения технологий и сельскохозяйственных культур, не позволяет обеспечить в полном объеме техобслуживание, эксплуатацию и ремонт водохозяйственных и ирригационных систем. «Отсутствие существенных мер по



В Минсельхозе планируют запустить перезагрузку отношений по восстановлению и вводу новых орошаемых земель. Отойти от бюджетных инвестиций и привлечь крупный частный капитал.

Фото: moa.gov.kz

стимулированию водосбережения при текущих уровнях и структурах тарифов в сельском и коммунальном хозяйстве, промышленности является причиной низкой эффективности водопользования. В настоящее время затраты на воду составляют менее 1% стоимости основных сельскохозяйственных культур (0,9% для пшеницы, 0,1% для хлопка), что существенно меньше, чем в других странах (4–13% для пшеницы, 2–10% для хлопка в таких странах, как Индия, КНР, Австралия, ЮАР, США и Израиль). В абсолютном выражении текущий уровень тарифов на воду в сельском хозяйстве является одним из наиболее низких в мире, в 2–10 раз меньше, чем в таких странах, как Австралия, Великобритания, КНР, Греция, и в 20 раз меньше, чем в Израиле. Помимо того, что тариф на воду для конечного потребителя является крайне низким (средний тариф составляет 0,5 тенге за куб. м в сельском хозяйстве), он не стимулирует эффективное потребление водных ресурсов. Уровень тарифов для промышленных потребителей варьирует в пределах 120–260 тенге за куб. м и, таким образом, сравним с уровнем тарифов, применяемых в других странах», – приводится в программе анализ текущей ситуации.

Сама госпрограмма стала продолжением политики государства, которая проводится не одно десятилетие. Так, в 2008 году указом президента страны утвержден Национальный план по интегрированному управлению водными ресурсами и повышению эффективности водопользования Республики Казахстан на 2009–2025 годы. Этот документ подготовлен в соответствии с международным опытом и решениями на высоком уровне. В частности, Всемирный саммит по устойчивому развитию (г. Йоханнесбург, 2002 год) призвал все страны «разработать Планы интегрированного управления водными ресурсами и эффективного использования воды к 2005 году». А на третьем (Киото, 2003 год) и четвертом (Мехико, 2006 год) Всемирных водных форумах отмечено, что водные кризисы являются, прежде всего, кризисами управления, несогласованности действий заинтересованных сторон и недостаточного финансирования.

До решения этого вопроса были разработаны концепция развития водного сектора Казахстана 2002 года

и соглашение между правительством страны и Программой развития ООН по проекту «Национальный план по интегрированному управлению водными ресурсами и водосбережению для Республики Казахстан» (2006 год).

В национальном плане по водопользованию от 2008 года отмечалось: «Дефицит водных ресурсов в Казахстане является существующим фактором, сдерживающим освоение природных богатств, развитие производительных сил и экономический рост в целом. При этом, несмотря на то, что в последние годы наблюдается сокращение потребления воды отраслями экономики и населением, использование водных ресурсов остается неэффективным. Например, объем потерь пресной воды только при транспортировке составил в 2003 году в Казахстане 5,6 куб. км, увеличившись по сравнению с 2000 годом на 0,7 куб. км. На современном этапе ситуация продолжает усугубляться вследствие износа основных средств и недостаточности ресурсов на их восстановление».

А практику отдадут частникам

В начале февраля 2019 года вице-министр сельского хозяйства Казахстана **Ерлан Нысанбаев** в своем выступлении на расширенном заседании коллегии МСХ сообщил, что развитие новых орошаемых земель будет осуществляться не из бюджета, а через модели ГЧП. Он уточнил: «На последнем расширенном заседании правительства под председательством главы государства были озвучены цели плана развития орошаемых земель на площади 3,5 млн га, то есть предусматривается восстановление орошаемых земель на площади 600 тыс. га и ввод новых на площади 1,5 млн га, которые поддержаны главой государства. И на сегодняшний день начаты работы по его реализации».

По словам вице-министра, модель финансирования через ГЧП предусматривает наличие частного партнера, который учреждает специальную финансовую компанию для привлечения инвестиций из международных финансовых организаций, Единого национального пенсионного фонда или банков

второго уровня под поручительство Министерства финансов. Последующий возврат инвестиций будет осуществляется через тариф. При этом, учитывая существующие низкие тарифы на поливную воду, которые не позволяют покрывать расходы на реконструкцию и ремонт каналов и гидротехнических сооружений, предусматривается введение экономически обоснованных тарифов, обеспечивающих возврат инвестиционных вложений. Эти меры будут поддерживаться государством в виде субсидий на услуги по подаче поливной воды.

Чиновник рассказал о двух компаниях, которые готовы работать по данной схеме. Это CITIC CONSTRUCTION CO., LTD с проектами в Павлодарской и Туркестанской областях, с привлечением собственных инвестиций и гарантированным сбытом сельхозпродукции, а также казахстанская компания ТОО «Тамас» с проектом в Туркестанской области.

По словам г-на Нысанбаева, ожидаемый результат к 2028 году предусматривает рост валовой выручки орошаемых земель с 800 млрд до 3,7 трлн тенге, рост выработки на одного работника с 2,9 до 5,8 млн тенге в год, тогда как сегодня всего 7% орошаемых земель дают нам 42% производства в растениеводстве. «Благодаря реализации предложенной модели, всего 16% пашни дадут продукции в 2,8 раза больше, чем сейчас дает все растениеводство (в 1,6 раза больше, чем сейчас дает все сельское хозяйство)», – добавил он.

При этом, по данным МСХ, за счет привлечения международных займов Исламского банка (ИБР) и Европейского банка (ЕБРР) реализуются проекты по восстановлению гидромелиоративных систем на площади 128 тыс. га (в Алматинской, Актюбинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской областях) на общую сумму более 102 млрд тенге. Срок реализации – до 2021 года. В 2019 году, согласно госпрограмме развития АПК, планируется ввести в оборот 124 тыс. га орошаемых земель. Восстановление регулярного орошения намечено на 610 тыс. га земель. Не охвачены финансированием 482 тыс. га. Оросить их планируется как за счет средств международных финансовых институтов – 256 тыс. га (174 тыс. га – Азиатский банк развития, 82 тыс. га – ЕБРР), так и через механизмы ГЧП – 167 тыс. га, а также 51 тыс. га – за счет средств местных исполнительных органов.

Между тем, судя по всему, стремления МСХ упираются в противостояние на местах. По словам вице-министра Ерлана Нысанбаева, успешная реализация Госпрограммы развития АПК зависит от своевременной передачи водохозяйственных объектов из коммунальной собственности в республиканскую. Однако из общего количества передаваемых водохозяйственных объектов на площади 610 тыс. га приняты в республиканскую собственность всего 343 тыс. га, то есть 56%. При этом он отметил слабую работу акиматов Северо-Казахстанской, Карагандинской и Восточно-Казахстанской областей.

Почему Минсельхоз подался к частникам в водном вопросе, объясняет статистика госфинансирования данной сферы и декабрьский доклад первого заместителя министра сельского хозяйства Казахстана **Армана Евниева** на заседании правительства. Арман Кайратович не пожалел таланта, чтобы донести до аудитории идею необходимости зарубежных кредитов и передачи воды в частную среду: «В вопросах восстановления водохозяйственной инфраструктуры до сегодняшнего дня мы надеялись на бюджетные инвестиции. С таким подходом нам понадобится бы около 100 лет. Сейчас предлагается запустить перезагрузку отношений по восстановлению и вводу новых орошаемых земель. Отойти от бюджетных инвестиций и привлечь крупные частные инвестиции. В отрасль в ближайшие 9–10 лет будут привлечены 1,23 трлн тенге инвестиций, и площадь орошаемых земель будет доведена до 3,5 млн га, объем валовой продукции составит 3,7 трлн тенге. Точные цифры мы получим после завершения технико-экономического обоснования (апрель 2019 года), но индикативно для протокола еще раз озвучу потребность программы. Это поручительство Минфина на 1,5 трлн тенге и госгарантии на 150 млрд тенге. Прошу поддержать».

Между тем, по данным МСХ, на восстановление гидротехнических сооружений в течение последних нескольких лет направлялось в среднем только 7 млрд тенге в год, итого 34,2 млрд за пять лет. А в общем накопленное недофинансирование составляет 925 млрд тенге. Комитет по водным ресурсам МСХ РК отмечает при этом, что, по расчетам Всемирного банка, ирригационная система при существующих темпах обновления полностью выйдет из строя в течение 44 лет.

Показатели по эффективному использованию водных ресурсов

| Параметры | Ед. изм. | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|----------|------|------|------|------|------|
| Количество построенных новых водохранилищ | ед. | 0 | 0 | 0 | 0 | 22 |
| Количество реконструированных аварийных водохранилищ и гидротехнических сооружений | ед. | 7 | 8 | 10 | 10 | 6 |
| Протяженность восстановленных каналов | км | 400 | 2100 | 5200 | 6618 | 6850 |
| Протяженность восстановленной коллекторно-дренажной сети | км | 160 | 1100 | 3900 | 3964 | 4030 |
| Количество восстановленных скважин вертикального дренажа | ед. | 12 | 256 | 270 | 200 | 217 |
| Количество восстановленных гидротехнических сооружений лиманного орошения | ед. | 44 | 178 | 288 | 521 | 598 |

Из Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы (редакция 2018 года)

Нурсултан Назарбаев встретился с победителями проекта «100 новых лиц Казахстана»

Год назад глава государства дал старт проекту «100 новых лиц Казахстана». Для участия поступило 2388 заявок. Экспертная комиссия отобрала из них 200 кандидатов, которые прошли в следующий этап. Завершающей фазой стало онлайн-голосование, по итогам которого были определены 29 победителей.

Жанболат МАМЫШЕВ

Один из победителей проекта, 19-летний спортивный акробат **Никита Амоскин**, рассказал главе государства, что встает рано утром и ездит из своего поселка Новодолинка в Караганду, чтобы заниматься спортом и учиться в КарГУ, возвращаясь домой после 20:00.

«Вот так я провожу каждый день с девяти лет – шесть раз в неделю на протяжении 10 лет», – сказал спортсмен в ходе торжественной церемонии чествования победителей.

«И не надоедает», – отметил президент **Нурсултан Назарбаев**.

«Нет, конечно. Я считаю, что именно так становится чемпионом», – ответил спортсмен.

«Успех достигается регулярно. Взглянул, подделал, устал, отошел – не будет ничего, правильно? 10 лет регулярно – движение к мечте. Продолжай!», – сказал Нурсултан Назарбаев.

Никита Амоскин отметил, что после того, как стал «более серьезным», добился первого места на Чемпионате мира по спортивной акробатике 2018 года – первого «золота» Казахстана в данной дисциплине.

В свою очередь 29-летний основатель школы дополнительного образования «Пифагор» **Асан Жолдасов** рассказал, что с детства любил математику, побеждая на олимпиадах. «Мы каждый Божий день меняем свою методику», – сказал он, добавив, что в трех городах в соответствующих школах обучается более 1,5 тыс. ребят.

По его словам, дети принимаются в школу на конкурсной основе, а лучшим даются гранты на обучение. Одна тысяча учеников «Пифагора» побеждала на различных олимпиадах, а всего в школах прошло обучение 10 тыс. детей.

Спортсмен-параолимпиец **Ержан Салимгереев** отметил, что необходимо смотреть вперед, не обращая внимания на трудности, и поощрять отлично выступить на ближайших параолимпийских играх в Японии.

Предприниматель **Ларион Лян** сообщил, что его компания создала 6 тыс. рабочих мест. Однако в детстве он много раз менял школу, поскольку, по его словам, был хулиганом. После женитьбы занялся уборкой квартир по 2 тыс. тенге. Затем получил заказ от банка и поставил крупнейшую в Центральной Азии прачечную. «Пришел мой че-

ред отдать свой долг государству», – сказал предприниматель.

Глава государства отметил, что зачастую причиной успеха являются не удача или образование, а упорный труд в определенной области. Назарбаев напомнил, что сам был сыном неграмотных крестьян. «Ни отец, ни мама никогда вообще не учились в школе. Таких много в Казахстане: таких, как я, и таких родителей, как я. Всего всегда не хватало в послевоенное время. К концу августа мать садилась за машинку «Зингер» и шила мне из ситца штаны, рубашку, чтобы я в школу пошел. Сумки школьные тоже из этого ситца шли. Я носил чернильницу, и всегда сумка была залита чернилами. И не наедался никогда», – отметил президент.

По его словам, досыта удавалось поехать летом, когда выручали овощные в саду и огороде плоды. «Может, я поэтому здоровым стал, что недоедал – столько жизни Бог дал. Глядя на то, как 4-5-6 человек живет в двухкомнатном саманном доме, закончив школу с медалью, я пошел работать металлургом, чтобы помочь родителям. И, в общем-то, вышел из крестьян, пошел работать сталеваром с лопом в руке и никогда не думал, что я буду президентом. Но я старался делать честно то, что у нас было в руках – эту работу», – рассказал Нурсултан Назарбаев.

Именно упорный честный труд и стал, по его словам, причиной подъема по карьерной лестнице.

«В 19 лет я был передовиком на производстве, меня комбинат на свои деньги отправил в Карагандинский политехнический университет. Так я стал делегатом Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Хельсинки – мне было 20 лет. Выступая, со всеми встречаюсь научился, случайно пошел в политику и теперь президент», – сказал Нурсултан Назарбаев, призвав молодежь мечтать о большем и прикладывать усилия к претворению своей мечты в жизнь.

В список победителей «100 новых лиц Казахстана» вошли Ердыс Тулегенов (общество), Никита Амоскин (спорт), Ержан Салимгереев (спорт), Анвара Садыкова (образование), Галым Нурланов (образование), Бахтияр Базарбеков (общественная деятельность), Макпал Тажмагамбетова (искусство), Айдос Есмагамбетов (искусство), Мая Жуманбекова (бизнес), Иван Крепак (IT), Алмаз Ибрагимов (медицина), Мынжылы Бердиходжаев (медицина), Амир Куат (наука), Серик Нуркенов (наука), Нурхат Жакиев (наука), Назгуль Кенжетай (СМИ), Тамила Муридова (спорт), Батыржан Смаков (искусство), Айдос Сайлигулов (бизнес), Болат Султангаров (бизнес), Алибек Ибраев (искусство), Асан Жолдасов (образование), Ларион Лян (бизнес), Александр Пупенко (спорт), Чингиз Шашкин (медицина), Сухраб Жапаров (медицина), Даурен Адилбай (медицина), Евгений Чуриков (IT), Алибек Альмадыев (искусство) и другие.

Тарифы телекома пошли вниз

Во исполнение пункта 2 Протокола оперативного совещания Совета безопасности Республики Казахстан Министерством информации и коммуникаций РК проведено совещание с участием крупных операторов связи по вопросу снижения тарифов на услуги телефонной связи и интернет, по итогам которого операторами связи введены новые, более доступные для населения тарифные планы.

Марина ГРЕБЕНЮК

Так, АО «Казахтелеком» с 1 января 2019 года ввело новый пакет тарифного плана за 3499 тенге с НДС в месяц, что на 5,4% ниже ранее действующего минимального тарифа (ранее минимальный тарифный план «Минимум» равнялся 3699 тенге в месяц). Новый тариф включает услуги интернета со скоростью до 10 Мбит/с (ранее – до 3 Мбит/с), телефонную связь с безлимитными звонками по Казахстану и звонки на сети «Алтел» и «Теле2» (ранее – 60 минут звонков на «Алтел»).

АО «Казтранском» с 1 января текущего года предоставляет особые условия для «социально уязвимых слоев населения», включающие 50%-ную скидку на проведение

работ по подключению абонента к услугам связи, а также ежемесячную 10%-ную скидку на абонентскую плату за телефон и 15%-ную скидку на абонентскую плату за услуги интернет.

АО «Транстелеком» с 1 января 2019 года предоставляет скидку в 5% на услуги доступа к сети интернет для пенсионеров по возрасту, участников и инвалидов ВОВ и лиц, приравненных к ним.

ТОО «Кар-Тел» разработана линейка тарифных планов «Социальный», «Социальный плюс». По данным тарифным планам абонентам предоставляются услуги мобильной связи по цене от 590 тенге и выше, в зависимости от объема предоплаченных услуг.

ТОО «Мобайл Телеком сервис» сообщило о введении нового тарифного плана «Доступный». По данному тарифному плану абоненты «Теле2» могут совершать бесплатные звонки внутри сети и звонки на сети других операторов связи по 11 тенге за абонентскую плату 350 тенге в месяц. Также компания прорабатывает вопрос бесплатного доступа к информационной системе «Күнделік».

АО «Кселл» представлена информация о возможности подключения инвалидов первой и второй группы, являющихся абонентами «Кселл», к тарифному плану «Особый» с выгодными ценами, которые ранее были доступны только для абонентов «Актив».

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Семен Альтов: «Мы часто живем в каких-то пошлых условиях»



Фото: Олег Сливач

Низкий глуховатый голос Семена Альтова узнают многие. Его манера беспристрастного чтения вот уже более 40 лет не оставляет зрителей равнодушными, а его рассказы неизменно растаскивают на цитаты. В Алматы писатель-сатирик, сценарист, режиссер приехал со своей программой «100 причин для смеха» и перед выступлением ответил на вопросы журналистов.

Елена ШТРИТЕР

— Семен Теодорович, какие книги повлияли на ваше становление как писателя?

— В советские времена мы гонимся за книгами. Читали тогда гораздо больше, и это было то счастливое время, когда мы узнали все лучшее в русской и мировой литературе. Какое-то название мигмо облетало всех нормальных людей. Тогда не было интернета, но было более интеллектуальное общение. Мы разговаривали — это то, что сейчас постепенно уходит из жизни. Сейчас люди даже не посылают друг другу СМС-ки. Просто какие-то лайки и смайлики. Картинки. Ты жив, я жив, и даже разговаривать не обязательно.

Мне казалось, что именно ирония, юмор обогащают настоящую литературу, поэтому зачитывался Чеховым, Булгаковым, Марком Твенном. Для меня ирония в литературе — это еще одна краска. И если человек ею владеет, то это только добавляет ему плюсов.

— Кого вы считаете своим литературным учителем?

— Ко мне всегда очень тепло относился Аркадий Арканов. Литературный клуб «12 стульев» был дико популярен. А я после окончания технологического института работал завлуксом, и их приглашал. Арканов, Горин... У меня на листке в клеточку было два-три рисунка и несколько шуток, и я их показал Арканову. Он посмотрел — а вы представьте его физиономию, по сравнению с которой даже у меня лицо жидерадостное — и сказал: «Смешно». И я понял, что надо писать.

— Что вы можете сказать о современной сатире?

— На слуху телевизионные передачи — Comedy Club и «Уральские пельмени». «Уральские пельмени», на мой взгляд, ближе сегодняшнему среднестатистическому человеку. Тем более, что это «Уральские пельмени», а я сам родился в Свердловске. Может, там есть какая-то аномалия, которая дает таких замечательных людей. У них актерская игра на очень высоком уровне.

Comedy Club застолье свою площадку. Мы были одиночками, а сегодня юмор — это коммерческий бизнес-проект. И Comedy Club — очень успешный проект. «Бульдог» Харламов — комик от Бога. Что бы он ни делал, это смешно. Какие-то

Не всегда знание — сила

«Громкая связь» «Квартета И» — это российская адаптация итальянского фильма «Идеальные незнакомцы». Придирчивые киномамы уже обвинили творческую четверку в открытом плагиате. Однако у оригинала не видела, посему мне фильм понравился.

Елена ШТРИТЕР

Действие происходит в загородном доме Левы (Камиль Ларин) и Евы (Мария Миронова), к которым в гости приезжают друзья: Катя (Анастасия Уколова) и Вадим (Леонид Барац), Алина (Ирина Горбачева) и Борис (Ростислав Хаит) и, конечно, Дима (Александр Демидов). Да, это первый фильм «Квартета И», в котором ребята сменили имена.

Но вернемся к сюжету. Посидели в самом разгаре, когда Ева (к слову, психолог по специальности) предлагает сыграть в одну интересную игру — предать гласности все без исключения телефонные переговоры. То есть сообщения зачитываются вслух, а звонки принимаются на громкой связи.

Женская половина компании принимает идею с восторгом, а вот мужская, мягко говоря, энтузиазмом не пылает. Но и отказываться не может, ибо вслед за отказом последует закономерное «значит, тебе есть что скрывать». А скрывать действительно есть что. И акцентировать на этом внимание вторых половинок ой как не хочется. Так что игра начинается.

И вдруг выясняется, что каждому из присутствующих, за исключением, пожалуй, легкомысленной Катю, есть что скрывать. И раскры-

тели пошловаты. Мат уже перестал быть чем-то запретным. Но есть очень смешное. Одна из последних миниатюр, как Путин приходит в аптеку. И написано, и сыграно очень точно. Еще смотрю иногда украинский «95 квартал». Как вы знаете, Зеленский идет в президенты. И, может, даже им станет. Он очень талантливый человек, но это тоже бизнес-проект. Как-то в интервью Гордону он рассказал, что у него порядка двух тысяч авторов.

— Вы произнесли слово «пошлость». Что такое пошлость для вас, как для литератора?

— По-моему, как только появился человек, так и возникла пошлость. Есть пошлость откровенная. Это когда мы опускаемся ниже пояса, что в нашем жанре не считается зазорным. Тем более, все, что там — это всегда смешно. Там, где ниже пояса, кормится огромное количество людей, выступающих в моем жанре.

Если говорить в широком смысле слова... Точного определения у меня нет, но, по-моему, пошлость — это фальшь, подмена, когда говорится о чем-то высоком, но мы чувствуем, что это неправда. Фальшивая купюра. Пошлость иногда проходит «на ура». Как что-то такое политическое, а на самом деле — пошлость. Но опустить эту пошлость — к счастью или к сожалению — дано не многим. Потому что мы часто живем в каких-то пошлых условиях, сами того не понимая, но привыкая к этому.

— Вы работали со многими звездами разговорного жанра. С кем из них было проще? Как вы, как автор, оцениваете преломление ваших произведений через сердца и души исполнителей?

— Сейчас себя исполняю только я. А тогда — все звезды того времени: Шифрин, Хазанов, Винокур. Ныне покойный Рома Карцев, после того, как расстался со Жванецким, в течение года играл мой спектакль «Зал ожидания». Аркадий Исаакович Райкин — правда, мы вместе

работали в последние годы его жизни. Специально я писал только для него. Он меня, наверное, испортил, потому что я всех начал сравнивать с ним. Что, пожалуй, было не очень честно, но очень хотелось того волшебства, что мог себе позволить этот гениальный человек. Как исполняли...

А недавно какая-то пара в одной из воскресных юмористических передач делала мои вещи. Я приходил в ужас и думал только о том, чтобы нигде в титрах не было моего имени. Чтобы никто не подумал, что я имею к этому какое-то отношение. Вот, кстати, еще одно проявление пошлости — когда берется нормальный текст, но из-за фигуры исполнителя превращается в откровенную пошлость. На которую смотришь и думаешь: «Неужели я это написал?» Я читаю — все нормально. Читают они — как будто переводят на какой-то другой язык.

— Как вы оцениваете успешность произведения?

— Гена Хазанов начинал с пародии. И его переход на какие-то монологи и социальные сатирические вещи — это я. У меня был достаточно известный рассказ про статуэтку Геракла, и Гена начал делать его в образе Брежнева одним из первых. Стадион на 10 тыс. человек — все валились с кресел. Это было патологически смешно. В концертном зале «Россия» к Гене подошла уборщица и попросила эту историю больше не читать. Он спросил, почему, и получил ответ: «Я потеряла десять обиснавших кресел!» Так появилась новая шкала успеха. После этого артисты начали спрашивать друг друга: «А сколько у тебя было кресел?»

Я приходил к Аркадию Исааковичу — он тогда жил на улице Горького, в каком-то переулке — и читал что-то свое. Он, в основном, молчал и лежал на диване. Если я слышал, как диван трясется, значит Аркадий Исаакович смеется, а если диван не трясется, значит что-то не так. Так что у нас своеобразным индикатором был диван.

мудрого царя Соломона «многие знания — многие печали». Иначе говоря, прежде чем искать правду, подумай, а нужна ли она тебе. И что ты с ней будешь делать дальше. Герои картины к правде оказываются не готовы. За исключением, пожалуй, мудрого Левы. Камиль Ларин, к слову, в этом фильме полностью сменил амплуа. Это выглядит несколько непривычно, но актер однозначно на своем месте.

Впрочем, сменили амплуа и остальные персонажи квартета. Единственное, что осталось неизменным — фирменный юмор. Когда местами это смех сквозь слезы. Когда каждая шутка — это некое философское рассуждение о жизни. И, конечно, «Связь», как и «О чем говорят мужчины», скорее всего, растащат на цитаты.

Как и многие другие фильмы «Квартета», «Громкая связь» оставляет двойное послевкусие. С одной стороны, из зала выходишь с хорошим настроением. С другой — задумываешься. О том, что каждому из нас есть что скрывать. По мелочи или по крупному, но ведь есть. Хорошо это или плохо? И на самом ли деле худой мир лучше доброй ссоры? И, конечно, перебираешь в голове компромат на себя, раздумывая, а что бы узнали о тебе близкие, если бы...

Резюмируя все вышесказанное, могу сказать, что если вы не видели итальянский оригинал, то, по большому счету, можно и не заморачиваться. Разве что захочется поэстетствовать и, например, сравнить актерскую игру. Если смотрели — ничего принципиально нового в «Громкой связи» вы не увидите, но вот атмосфера, думаю, понравится. Кроме того, это один из тех фильмов, которые можно пересмотреть. И знаете, во второй раз это будет не менее интересно.

— Как вам работало с Аркадием Райкиным?

— Я встречался с очень многими известными и большими людьми и только потом понимал, с кем оказался рядом. Тем более Райкин очень по-простому общался. Он иногда правил текст, вставлял какие-то слова. А когда у нас были перерывы — он ложился в клинику. И в зависимости от того, кто был его соседом по палате, он говорил, о чем надо писать: если рядом был врач — про медицину, если колхозник — про сельское хозяйство, летчик — про авиацию. Потому что он понимал, что с кем ни ляжешь — все равно проблемы.

— Кто впервые исполнил ваши тексты на сцене? И что подвигло вас выйти на сцену?

— Наоборот. Сначала я вышел на сцену. Туда меня погнала жажда наживы. В Ленконцерте можно было получить ставку автора-исполнителя и зарабатывать. А у нас как раз родился ребенок, и было не так много денег. Получилась забавная история. Мы пришли в театр эстрады, который сейчас носит имя Райкина, посмотреть, как выступают другие. Кто-то из авторов не явился, и нам сказали: «Ребята, давайте!». На мне было что-то спортивное, и один мужчина одолжил мне свой костюм. Я вышел на сцену в брюках на четыре размера больше. И главной моей актерской задачей было следить, чтобы не упали штаны. Поэтому я так, как я думал, непринужденно поддерживал их локтем и читал. А все сказали, смотрите, парень первый раз на сцене, а какой образ создал... И мне сразу вместо 6,50 заплатили 9,50.

Читать меня первым начал Гена Хазанов. Мы с ним сотрудничали очень долго, потом расстались, но это был очень важный период и для него, и для меня.

— Вы человек двух эпох. Как вы ощущаете себя в современном мире?

— То есть вопрос, почему я до сих пор жив? Сколько можно? Как

мы приходили когда-то на смену кому-то, так же сейчас пришли ребята на смену нам. А в кроватках посасывают соски те, кто придут на смену им. Это нормально. Жизнь идет вперед. Тем более сейчас — семимильными шагами. Смена поколений совершенно естественна. Это я задержался. Предпоследний из могиан. Возможно, меня на плаву держит именно то, что я не до конца понимаю и понимаю, что происходит. Из-за этого у меня несколько абстрактный взгляд на все происходящее, и это может быть интересно и молодежи сегодня. Конечно, процентов 60 зрителей — это не то, что мои ровесники, но те, кто помнят то время. И молодежь. Дети иногда приходят. Мне всегда было приятно, когда ко мне подходили родители подписать книжку и говорили: «Мы воспитали своего ребенка на вашем чувстве юмора». За этих ребятшек я спокоен.

— Когда было легче писать: в юности или сейчас?

— Конечно, в юности голова работала лучше. С памятью стало похуже — я все забываю. Но я профессионал. Если все будет нормально, 22 марта в Питере, в театре Комиссаржевской, пройдет премьера моей пьесы «Скелет в шкафу». Я обожаю заниматься не своим делом, как говорит сын, потому что ничто так не молодит, как делать то, чего ты не умеешь. Но вроде я потихоньку учусь. И пишу. Это очень важно. Вспоминаю, чтобы в маразм не впасть. Работаю с меньшей плодовитостью, но с тем же успехом.

— Что в жизни вы не считаете смешным?

— Я не знаю, как у вас, а у нас в России достала эта бесконечная информационная телевизионная нагрузка. Я стараюсь не смотреть телевизор. Но, тем не менее, все это достает. В результате становится немного тревожно. Не за себя, а за детей и внуков. Хочется, чтобы все продолжалось, а не дошло до ручки. Хотя иногда ощущение не очень приятное, и тут уже не до юмора.

Военные учения тут и там... У Чехова сказано, что если на стене висит ружье, то оно должно когда-то выстрелить. Это немного пугает. Два-три года назад я прочитал, что где-то в Европе общими усилиями ученых построили какой-то коллаидер, где изучаются какие-то частицы. Очень дорогой и очень важный. И вдруг он встал. Что случилось? Хорек где-то перегрыз провода. Учитывая все это, видю муха где-то присядет и что-то замкнет! Я говорю о том, на каком волоске висит весь мир. Это мне немного неприятно.

— Вы упомянули темы ниже пояса. Но у авторов вашего жанра популярна политическая сатира, которая лучше запоминается. Как вы думаете, это следствие того, что авторы больше вкладываются в эти темы или же это субъективное восприятие зрителя?

— Я не думаю, что пишущий в этом жанре человек так сильно заостряется именно на этих темах. Просто

он пишет то, что видит. И иногда случаются такие совпадения, когда он просто угадывает какую-то ситуацию, понятную всем. Когда я писал свой рассказ про взятки, я не думал, что это такое эпохальное произведение. Но поскольку в России взятки давали, дают и будут давать, вдруг оказалось, что его можно читать и сегодня. Поэтому иногда ты просто пишешь, а жизнь делает это классикой. К сожалению. Лучше бы этого не было.

— Семен Альтов — это своего рода сценический псевдоним. Когда-то вы сократили свою фамилию. Почему?

— Моя фамилия Альтшуллер. Когда я первый раз напечатался в «Литературной газете», в «Клубе 12 стульев» была рубрика «Фразы», так вот в ней было девять моих фраз, подписанных С. Альт. Это они сделали. Потом смотрю — С. Альтов. Там был замечательный редактор Сулов, который во многом меня воспитал, и он сказал: «Поверь, так всем будет лучше». Я ему поверил. А потом мне стали приходиться уже переводы — тут одна фамилия, там другая. Волокита. Я взял себе этот псевдоним. Как вы знаете, Арканов, Горин, Инин и очень многие другие — это тоже псевдонимы. Была такая советская традиция.

— Недавно Comedy Club сделали пародию на вас. Как вы к этому относитесь? И нет ли желания сделать ответную пародию?

— Я пародиями никогда не занимался. Видел эту пародию. Она действительно забавная. Тем более меня пародировать не так сложно. Но это говорит о том, что они уверены: люди понимают, кого они пародируют. И ничего плохого в этом нет.

— Семен Теодорович, а насколько сложно быть живым классиком? Ведь от вас зритель ждет чего-то гениального.

— С каждым годом труднее быть живым. У меня была такая фраза: с каждым годом болеть начинает практически все, и есть только одно желание, чтобы так продолжалось как можно дольше. Я никогда себя классиком не считал. Сначала надо умереть, а уж там посмотреть, что останется после. Это является мерилом того, насколько человек пожил.

— Говоря о вас, часто упоминают петербургский юмор. Что это? Что в нем особенного?

— Есть такое понятие. Я не знаю, откуда оно появилось. Зоенко — это питерский юмор. Мне предлагали перебраться в Москву, когда туда перебрался Аркадий Исаакович. Но движущей силой моей является лень. Мне лень что-то менять, поэтому я не поехал. И думаю, что оказался прав, потому что в Москве я бы наверняка зарабатывал больше, но я не написал бы того и так, что я спокойно делаю у себя в городе. Есть какая-то традиция, и я, надеюсь, достойно ее представляю, именно петербургского юмора, как всего, что связано с нашим городом. Это что-то отдельное, незапятнанное, я бы сказал.

Weekend с «Курсивом»

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

Мероприятия в Алматы

Спектакль «Игра в джин»
22 февраля, 19:00

На заброшенной террасе дома престарелых мужчина и женщина коротают время за карточной игрой в джин. Все у них в прошлом, объединяет этих диаметрально противоположных «уходящих натур» только отсутствие будущего. В какой-то момент нехитрое развлечение, лекарство от скуки становится для них смыслом и даже метафорой жизни, в которой главные вопросы так и остались без ответа.

Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 1000–2000 тенге

Спектакль Pushkin stand up
22 февраля, 19:30

Гротеск и клоунада. Актерский фейерверк образов. Ничего, кроме мысли, слова, жеста! Классическая история, разыгранная в эстетике стендап-шоу, когда артист говорит с залом на актуальные темы современным и острым языком театра.

Место: Пространство «Трансформа», ул. Байзакова, 280
Вход: от 2000 тенге

Опера «Золушка»
23 февраля, 18:00

Это не та история, которую вы уже много раз слышали. И это не то, что повелит старый сказочник

Перро или французская Матушка Гусыня, а из наших современников — Уолт Дисней. В той сказке, которую я вам расскажу, нет хрустального башмачка, нет крестной матери, нет и злой мачехи. Но в ней есть добрый принц, есть две глупые сестры и, конечно, здесь есть сама прелесть Золушка.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 600–2500 тенге

Спектакль «Кража со взломом»
23 февраля, 18:00

Обаятельный главный герой — вор-домушник, очаровательная главная героиня — жертва ограбления, блестящие диалоги, оригинальные и неожиданные повороты сюжета.

Место: Русский театр им. Н. Сац, ул. Шалапина, 22
Вход: 2500 тенге

Концерт «Легенды рока»
23 февраля, 18:00

Золотые хиты мировой рок-музыки прозвучат во всей своей мощи и красоте в исполнении Духового оркестра Государственной академической филармонии акимата города Астаны.

Место: Концертный зал «Астана»
Вход: от 1500 тенге

Концерт «Восемь времен года»
24 февраля, 17:00

«Времена года» Антонио Вивальди и сочинения Астора Пьяцоллы — в числе самых ярких явлений музыкальной культуры своего времени. Смело и неожиданно на первый взгляд, выглядит сопоставление произведений композиторов, родившихся на разных континентах, принадлежавших к разным музыкальным стилям и разделенных во времени более чем двухвековой историей. Венеция и Буэнос-Айрес, жанр инструментального concerto grosso эпохи барокко и аргентинское танго...

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

Спектакль «Примадонны»
23 февраля, 18:00

Пьеса «Примадонны» американского продюсера, режиссера