

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №1 (776)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 1 (776), ЧЕТВЕРГ, 17 ЯНВАРЯ 2019 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
2019-Й: ГОД
НЕПРОСТЫХ РЕШЕНИЙ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ИДЕИ НА 2019 ГОД

04

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
РЕСТОРАН – БИЗНЕС
«НЕ ПРО ЕДУ»

07



АКЦЕНТ:
БЮРОКРАТИЯ ПРОТИВ
ТЕХНОЛОГИЙ

11

* Бриф-новости

Саморегуляцию бизнеса поставили под сомнение

Правительство не исключает возвращения функции выдачи разрешительных документов и лицензирования в компетенцию госорганов. Во вторник, 15 января, в ходе заседания правительства премьер-министр Бакытжан Сагынтаев поручил своему заместителю Ерболату Досаеву совместно с Национальной палатой предпринимателей проанализировать деятельность общественных объединений на саморегулируемых рынках и назвать те отрасли, в которых регулирование должно вернуться на круги своя.

>> 2

Три кита для роста нефти

Начало января ознаменовалось тремя событиями, которые окажут влияние на рынок нефти сразу в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

>> 4

Копеечка для метрополитена

30-летний юбилей со дня начала строительства отпраздновал в 2018 году метрополитен города Алматы, ведутся работы по проекту системы легкорельсового наземного транспорта в Астане. Какие же финансовые затраты несет в себе каждый километр метро в разных странах и в Казахстане, разбирается Kursiv Research.

>> 6

Спрос подстегнет цены

На долю Eurasian Resources Group (ERG) приходится треть металлургической и горнодобывающей промышленности Казахстана. А эта отрасль, в свою очередь, является второй по значимости для экономики страны. В ERG подвели итоги прошлого года и подготовили прогноз на ближайшую перспективу, согласно которому можно ожидать роста цен.

>> 7

Берик Шолпанкулов: Помощь Цеснабанку – это помощь аграриям

Министерство финансов настроено оптимистично касательно возвращения 450 млрд тенге, потраченных на покупку 30 токсичных проектов у Цеснабанка. Как заявил в интервью «Къ» вице-министр финансов Берик Шолпанкулов, токсичные заемщики заявляют о своей готовности вернуть выделенные им через Фонд проблемных кредитов государственные средства.

>> 8

Переворот на рынке страхования жизни

Компании по страхованию жизни много лет находились на задворках финансового рынка, но 2019 год обещает стать переломным. Будущее за этим сектором, уверен «Къ», так как страховщикам с 1 января разрешили предлагать населению продукт, который призван стать альтернативой банковским депозитам.

>> 9

От правительства требуются нестандартные решения

Планирование в условиях Казахстана невозможно. Поэтому правительство должно работать индивидуально с каждым инвестором. Исполнительный директор ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» Николай Радостовец рассказал «Къ» о своем видении развития горно-металлургической отрасли в 2019 году.

>> 10

Пивоваренный передел

Суд поставил многоточие в деле двойной продажи одного предприятия

В Павлодаре рассмотрели громкое дело о двойной реализации старейшего пивоваренного завода региона. Апелляционная коллегия по гражданским делам оставила в силе решение первой инстанции, признав законной первую из сделок. Судьи акцентировали внимание на наличии законодательных механизмов противодействию практике перепродажи одного имущества разным лицам.

Ирина АДЫЛКАНОВА

15 января Павлодарский областной суд вынес постановление по делу о споре между несколькими гражданами, заявившими свои права на владение предприятием по выпуску алкогольной и безалкогольной продукции – ТОО «Жана Роса».

«Судебная коллегия по гражданским делам Павлодарского областного суда постановила: оставить решение специализированного межрайонного экономического суда Павлодарской области от 9 ноября 2018 года по данному делу без изменения, апелляционную жалобу – без удовлетворения», – говорится в резолютивной части судебного акта.

Таким образом, коллегия подтвердила, что прав бизнесмен Фуат Сатыбаев, первым заключивший сделку купли-продажи с учредителем предприятия Аминой Акимеевой. Как пояснил участникам процесса судья Петр Афанасиadi, обретателя сочла вывода суда первой инстанции полностью соответствующими законодательству. Один из них опирается на применение по аналогии нормативного постанов-



Из-за судебных разбирательств на заводе отложили запланированную ранее модернизацию Фото: Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

ления Верховного суда, касающегося решения жилищных споров («О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с защитой права собственности на жилище», – «Къ»). В нем говорится, что право собственности на жилище у приобретателя возникает с момента его государственной регистрации уполномоченным органом, однако его отсутствие не является самостоятельным основанием для призна-

ния незарегистрированной сделки купли-продажи недействительной. «Нормативное постановление содержит толкование смысла гражданского законодательства, которое предполагает, что совершенное отчуждение имущества по установленной форме ограничивает права продавца на реализацию этого же имущества, то есть оно не может продаваться другому лицу. Иначе не будет стабильности граждан-

ского оборота; одно и то же имущество, доли или недвижимость будут неоднократно продаваться», – говорит Петр Афанасиadi. Незавершенность сделки купли-продажи стала краеугольным камнем в громком имущественном споре, который едва не привел старейший пивоваренный завод к финансовому краху. А началось все в 2016 году, когда Фуат Сатыбаев с партнерами выкупили находящее-

ся на грани банкротства предприятие. Формально единственным учредителем ТОО «Жана Роса» сначала числилась родная сестра бизнесмена, а затем его родственница Амина Акимеева. На завод пришел новый состав менеджеров, для развития в апреле 2016 года была открыта кредитная линия в АО «Банк Астаны» в размере более 2 млрд тенге.

>> 2

Последний вздох

Вкладчики ликвидированного Банка Астаны могут получить свои деньги

Одна из самых громких банковских историй прошлого года практически подошла к завершению. Банк Астаны ликвидирован, и в скором времени клиенты банка смогут забрать свои вклады. О том, как меньше чем за год с казахстанской финансовой арены ушел еще один банк, в материале «Къ».

Ольга КУДРЯШОВА

На сегодняшний день решение о ликвидации Банка Астаны принято окончательно, и уже в конце января вкладчики смогут забрать свои средства. Поскольку банк являлся участником системы гарантирования депозитов, выплата возмещений будет осуществляться из средств Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) через АО «Евразийский банк», выбранный регулятором в качестве банка-агента.

Напомним, что АО «Банк Астаны» был лишен лицензии на проведение всех банковских операций в сентябре 2018 года. Позже, 26 ноября 2018 года, специализированным межрайонным экономическим судом (СМЭС) было принято решение о принудительной ликвидации банка. По документу срок для подачи апелляционных жалоб в СМЭС был определен в один месяц.

Однако 27 декабря стало известно, что решение суда не вступило в законную силу, так как в СМЭС поступили апелляционные жалобы от шести юридических и трех физических лиц, клиентов банка. После рассмотрения, 9 января 2019 года, было заявлено, что Алматы городской суд оставил упомянутые жалобы без удовлетворения. Таким образом, решение СМЭС от 26 ноября 2018 года о при-



нудительной ликвидации АО «Банк Астаны» вступило в законную силу.

История вопроса

О проблемах в банке широкая масса населения стало известно в апреле 2018 года, после критики президента РК Нурсултана Назарбаева, которая прозвучала в адрес нескольких финорганизаций.

«Сейчас Эксимбанк, Банк Астаны, Qazaq Banki – вот эти банки, которые имеют ужасные показатели из-за того, что акционеры плохо руководили ими, задолжали и не могут ответить вкладчикам средствами своими. Как они могут работать? (...) Если хотят сохранить эти банки, пусть акционеры вкладывают и вернут те деньги, которые вытаскали самым неправильным образом», – заявил тогда президент, подчеркнув, что господдержка этим банкам оказываться не будет.

За этим заявлением последовал массивный отток средств из банка, невзирая на заявления руководства о соответствии регуляторным тре-

бованиям и платежеспособности. К слову, в этот же период Нацбанк РК распространил сообщения о нарушениях в банках второго уровня, где Банк Астаны числился одним из лидеров.

После стремительного оттока депозитов Банк Астаны ввел дополнительные ограничения по финансовым операциям и направил экстренный запрос регулятору о предоставлении экстренной ликвидации.

В мае Международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings понизило долгосрочные и краткосрочные кредитные рейтинги Банка Астаны с CCC/C на D/D. В этом же месяце Нацбанк приостановил лицензию Банка Астаны на прием депозитов, открытие банковских счетов физических лиц из-за несоблюдения требований регулятора.

С момента кризиса ликвидности банк рапортовал о том, что принимает меры для стабилизации ситуации. Но в 18 сентября Нацбанк РК

заявил о лишении банка лицензии на проведение банковских и иных операций «за систематическое (три и более раза в течение двенадцати последовательных календарных месяцев) ненадлежащее исполнение договорных обязательств по платежным и переводным операциям, систематическое (три и более раза в течение двенадцати последовательных календарных месяцев) нарушение пруденциальных нормативов и (или) других обязательных к соблюдению норм и лимитов, а также невыполнение крупным участником банка требований уполномоченного органа по дополнительной капитализации с 19 сентября 2018 года». Также в сентябре решением правления Казахстанской фондовой биржи (KASE) с 13 сентября 2018 года Банк Астаны отстранен от участия в торгах иностранными валютами на KASE.

Порядок возмещения

Сейчас главным вопросом для вкладчиков остается, как забрать

свои деньги. По данным КФГД, сумма выплаты составляет 37,5 млрд тенге для возмещения всем 275 тыс. вкладчиков банка.

«Физические лица и индивидуальные предприниматели имеют право на возмещение денег, размещенных во вклады, на текущих счетах и платежных карточках в АО «Банк Астаны». Возмещение будет выплачиваться из денежных средств КФГД в пределах суммы остатка вклада, денег на банковском счете или на платежной карточке с учетом накопленного вознаграждения, но не более максимальной суммы гарантии по депозитам», – говорится в сообщении, размещенном на сайте фонда.

Поясним, что сумма гарантии ограничена 10 млн тенге – по депозитам в национальной валюте и 5 млн тенге – по депозитам в иностранной валюте.

По информации фонда, прием заявлений вкладчиков АО «Банк Астаны» и выплата возмещения будет проходить во всех 17 филиалах и 126 отделениях АО «Евразийский банк», расположенных во всех регионах Республики Казахстан, в течение шести месяцев – с 26 января по 26 июля 2019 года.

Добавим, что прием заявлений и выплата возмещения вкладчикам АО «Банк Астаны» через банк-агент начнется в субботу, 26 января 2019 года, продолжится в воскресенье, 27 января, во всех без исключения филиалах и отделениях АО «Евразийский банк» в Республике Казахстан. С понедельника 28 января выплаты будут осуществляться в обычном режиме работы банка.

«Вкладчики, которые не обратятся в банк-агент до 26 июля 2019 года, после завершения действия агентского соглашения вправе получить возмещение, подав соответствующее заявление непосредственно в КФГД», – отмечается в сообщении на сайте КФГД.

Саморегуляцию бизнеса поставили под сомнение

Правительство не исключает возвращения функции выдачи разрешительных документов и лицензирования в компетенцию госорганов

Во вторник, 15 января, в ходе заседания правительства премьер-министр Бакытжан Сагинтаев поручил своему заместителю Ерболату Досаеву совместно с Национальной палатой предпринимателей проанализировать деятельность общественных объединений на саморегулируемых рынках и завести те отрасли, в которых регулирование должно вернуться на круги своя.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Есть организации, которые выдали сертификаты с нарушениями, – и они находятся в сфере бизнеса, – констатировал Бакытжан Сагинтаев в ходе обсуждения вопроса о состоянии контроля за качеством выпускаемой внутри и завозимой в страну извне продукции. – Мы значительно облегчили деятельность в этом вопросе, и в этом отношении необходим общественный контроль по вопросам сертификации», – признал он.

Глава правительства напомнил, что в декабре прошлого года бизнес в ходе расширенного заседания президиума Национальной палаты «Атамекен» был предупрежден: если общественные объединения не справляются с качественным осуществлением контроля, то функция саморегулирования в отрасли либо в регионе схлопывается и контроль возвращается в руки государства.

Собственно, такой механизм – возвращения контролирующих, лицензирующих и сертификационных функций госорганам – был предусмотрен изначально, когда в законодательство вносились поправки, предусматривающие возможность саморегулирования бизнеса в стране. Тут принципиален другой момент: председатель правления НПП Аблай Мырзахметов на том же заседании правительства не преминул отметить, что и госконтроль зачастую тоже дает добро на реализацию некачественной либо ввезенной с нарушениями продукции.

«Возьмем вопросы условного выпуска: сейчас в нашем законодательстве, чтобы не задерживать груз, предусмотрена возможность ввоза импортной продукции без документов, подтверждающих безопасность по условному выпуску, – сказал г-н Мырзахметов. – В прошлом году был установлен срок в 60 дней, в течение которого импортерам необходимо предоставить сертификаты. Тем не менее к недобросовестным импортерам, которые не предоставляют подобные сертификаты, предоставляются штрафы в 20 месячных расчетных показателей – и все, больше никаких мер не принимается», – сказал он.

По его словам, государству необходимо сосредоточиться на усилении контроля в этом направлении, потому что только в третьем квартале 2018 года условный выпуск товаров составил порядка 11 тыс. наименований, из них по 413 наименованиям, то есть по 4% ввозимой продукции, сертификаты не были предоставлены в установленный срок. При этом надо понимать, что единичное наименование товара



не отражает объемы его поступлений на внутренний рынок, то есть по одному сертификату в торговые точки могло поступать неограниченное количество товара.

А если учесть, что госконтроль так и не решил проблему серых сертификатов, выдаваемых с нарушением установленных законодательством норм, то можно прийти к выводу: от возвращения контрольных функций в государственное лоно сумма может и не измениться.

«Если этот вопрос не будет решен, это будет создавать препятствия для наших предпринимателей. В частности, на цемент из Польши и России выдано 224 сертификата, 89% из них выданы с нарушениями действующего законодательства», – сказал г-н Мырзахметов.

Косвенно его выводы подтвердил и министр здравоохранения Елжан Биртанов, который сообщил, что на рынке молочных товаров, где сертификация остается делом рук государства, примерно в двух третях случаев из всех взятых проб молочных и других продовольственных продуктов выявлены нарушения действующих стандартов безопасности продукции. И опять-таки главными нарушителями являются зарубежные производители, которые по определению должны подпадать под госконтроль.

«В целом по итогам мониторинга безопасности продукции основной

Такой механизм, как возвращение контролирующих, лицензирующих и сертификационных функций госорганам – был предусмотрен изначально, когда в законодательство вносились поправки, предусматривающие возможность саморегулирования бизнеса в стране.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

частью несоответствующей продукции является импортная, которая составляет 66% от общего количества выявленной несоответствующей действующим стандартам продовольственной продукции, 34% нарушений приходится на продукцию отечественных производителей», – сообщил г-н Биртанов.

При этом он также признал проблему выдачи сертификатов, выдаваемых с нарушениями: по его словам, в прошлом году в ходе мониторинга безопасности продукции было выявлено более 6,2 тыс. серых сертификатов, из которых 3,5 тыс. выдано органами по подтверждению соответствия России, 2,7 тыс. – Казахстана.

Таким образом, стопроцентно потребителя в Казахстане пока не защищает ни государственный контроль, ни саморегулирование бизнеса. При этом в скором будущем на рынке контроля за качеством продукции появится новый игрок: глава Минздрава 15 января сообщил о создании нового комитета по контролю качества и безопасности товаров и услуг при своем ведомстве.

Министр пояснил, что новый комитет будет контролировать качество и безопасность товаров и услуг, оказывающих влияние на здоровье человека, качество медицинских услуг, по надзору в сфере

обращения лекарственных средств и медицинских изделий, включая контроль за соблюдением предельных розничных цен в аптеках, а также по надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения. Все организационные мероприятия по созданию комитета в Минздраве планируют завершить в апреле 2019 года.

Будет ли вновь созданный комитет готов делегировать часть своих полномочий самому бизнесу, пока неизвестно. Хотя Биртанов и признал, что в течение последних четырех лет наблюдается тенденция снижения общего количества несоответствующей продукции на потребительском рынке – с 26% в 2015 году до 14,1% в 2018-м. То есть налицо повышение добросовестности игроков рынка, однако хватит ли запаса прочности у этой добросовестности в случае, если государство решит отойти в сторону в вопросах контроля, – это вопрос, на который никто сейчас ответить не решится.

Поэтому процесс перехода на саморегуляцию рынков в дальнейшем в стране будет осуществляться, видимо, в «ручном режиме», покрывая даже не отраслевые, а региональные сегменты. Как это произошло с лифтовым хозяйством Астаны, которое в декабре прошло-

го года было признано готовым к саморегулированию и Национальной палатой, и премьер-министром Казахстана.

Напомним, что на заседании президиума Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» 5 декабря 2018 года заместитель председателя правления НПП Рустам Журсунов заявил, что в Астане удалось навести порядок на лифтовом рынке без жесткой государственной опеки.

«Мы совместно с акиматом Астаны и Министерством по инвестициям и развитию создали добровольную саморегулируемую организацию, застраховали ее участников, разработали национальный стандарт, приняли требования по установке и обслуживанию лифтов, провели обследование лифтов, выявили системные проблемы, провели встречу с КСК, договорились, что они будут работать только с добросовестными лифтовиками – и в итоге количество жалоб уменьшилось в три раза», – сказал г-н Журсунов. При этом, подчеркнул он, теперь очерчен круг конкретных лиц, которые несут персональную ответственность за качество и безопасность в этой сфере. Премьер тогда рекомендовал растиражировать этот опыт на всю страну, но пока что дальше столицы дело не двинулось.

Пивоваренный передел

<< 1

«Неприятности начались с известия о кризисе, надвигающемся на Банк Астаны. Предвидя, что с возвратом заложенного движимого, недвижимого имущества и 100% доли предприятия могут возникнуть проблемы, Фуат Сатыбаев решил предпринять меры. Как оказалось, Национальный научный медицинский центр имел крупный депозит в том же финансовом учреждении. И, естественно, был заинтересован в возврате бюджетных средств. Между предприятием и центром возникла договоренность, что последний погашает кредитную задолженность завода, а ТОО «Жана Роса» в свою очередь до 2021 года возвращает несколькими траншами долг медицинскому учреждению», – говорит представитель ТОО «Жана Роса» Аскар Косман.

Как прозвучало в ходе судебного разбирательства, 22 июня 2018 года было заключено трехстороннее соглашение о порядке досрочного погашения кредитной задолженности ТОО «Жана Роса» между предприятием, банком и АО «ННМЦ». Также стало известно, что на депозитном счете медцентра находилось 1,7 млрд тенге; для

полного погашения задолженности бизнесмену пришлось доплатить еще более 400 млн тенге. После чего три месяца проводились процедуры по снятию банком обременения с заводского имущества, затем активы ТОО «Жана Роса» должны были перейти под залог ННМЦ. В июле прошлого года Фуат Сатыбаев выкупил у Амины Акимеевой 51% доли ТОО «Жана Роса», став соучредителем предприятия. В связи с имеющимися обременениями не было возможности зарегистрировать сделку купли-продажи в управлении юстиции. Ее заверили лишь нотариально, что сыграло роль в дальнейшем развитии событий.

«Как только обременения были сняты, Амина Акимеева продала 100% доли третьим, неизвестным нам ранее лицам. Куплю-продажу в один день, 19 сентября, оформили у нотариуса и зарегистрировали в юстиции. Уже в 7 часов вечера так называемые новые собственники пришли на предприятие и стали требовать освободить помещения и начать передачу документов и активов. Оказалось, что 100% доли были проданы им за 5,8 млн тенге – это цена однокомнатной квартиры в Павлодаре. Мы были в шоке и, конечно, решили отстаивать свои

права», – говорит Фуат Сатыбаев.

Он обратился с иском в суд, требуя признать сделку купли-продажи между учредителем Акимеевой и новыми владельцами недействительной, равно как решение и приказ о назначении нового директора завода. Обратилось в суд и АО «ННМЦ» – в качестве заинтересованного лица. Представитель медицинского центра потребовал отменить сделку купли-продажи и регистрации, чтобы защитить свои права.

Не затянувшись с обращением в суд и новые собственники. В результате своей сделки по 20% доли ТОО получили Галым Оразбаков и Нурулла Илахунов, а Куат Татенов и Ирина Лебовская обратились с четвертым иском, в котором указала, что подверглась обману со стороны Фуата Сатыбаева и не

получила деньги за проданную ему долю. Все заявления рассматривали в рамках одного дела. В ноябре специализированный межрайонный экономический суд Павлодарской области удовлетворил иску Фуата Сатыбаева и АО «ННМЦ», от других сторон последовали жалобы в вышестоящую инстанцию.

«Считаем, что суд первой инстанции незаконно удовлетворил требования Национального научного медицинского центра, так как он является сторонним лицом, а решающие корпоративные вопросы. Но данное лицо, подав иск, пытается оспорить право собственности моего доверителя на долю в уставном капитале, при этом ссылается на то, что мой заявитель планировал передать в залог принадлежащую ей стопроцентную долю. А ведь Акимеева издала решение, согласно которому она конкретно определила, какое имущество пойдет в залог в случае, если центр становится кредитором», – убеждал суд представитель Амины Акимеевой Константин Дружинин. – Поэтому сделки между моим доверителем и между новыми покупателями не нарушают права центра. Кроме того, суд защитил несуществующие права Фуата Сатыбаева, применил по аналогии устаревшее постанов-

ление и не принял во внимание доводы моей доверительницы о том, что в результате сделки купли-продажи она не получила заявленной в договоре суммы».

Однако областная коллегия также их требования не поддержала. В суде присутствовали лишь представители сторон, которые не смогли сказать, последует ли обращение в Верховный суд. Пока же апелляционное постановление вступило в силу. Сейчас на заводе намерены заняться приведением в порядок запущенных дел. Последствия спора оказались на финансовом состоянии предприятия. Когда начались судебные разбирательства, все собственники обратились в суд с ходатайством о наложении ареста на имущество, в том числе запретительные меры распространялись на действия генерального директора завода. Директор не мог заключать договоры, подписывать приказы о начислении заработной платы сотрудникам, не мог давать распоряжения об оплате текущих налогов.

«Возникла задолженность, убытки в размере около 500 млн тенге. По трехстороннему соглашению мы должны были медцентру выплатить первый транш в размере 250 млн тенге в октябре, но

смогли сделать это только в конце декабря прошлого года. И сейчас, когда решение первой инстанции вступило в законную силу, мы обратимся в департамент юстиции и зарегистрируем первую сделку купли-продажи. Начнем работать в правовом поле. Почему Амина Акимеева так поступила? Возможно, потому, что управление заводом было доверено ненадежным менеджерам. Их сейчас здесь нет, но когда мы намеревались передать залог Национальному научному медцентру, провели инвентаризацию и выявили хищения. Подали заявления в правоохранительные органы. И вдруг появилась сделка купли-продажи и новые покупатели. Есть ли здесь связь – пусть установит следствие», – говорит Фуат Сатыбаев.

По его словам, в настоящее время сотрудники департамента внутренних дел зарегистрировали пять досудебных производств по факту хищений на ТОО «Жана Роса». Еще одно уголовное дело по статье «мошенничество» ведет служба экономических расследований регионального департамента государственных доходов. В фокусе следствия – двойная сделка купли-продажи доли пивоваренного завода.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alisco Partners»

Адрес редакции: 050059 РК

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тай», 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:
Игорь КЛЕВЦОВ,
i.klevtsov@kursiv.kz

Магиза ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ
Елена ШТРИТЕР

Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:
Олеся СТИВЯК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орфия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

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

Зам. главного
редактора в Астане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Астане:
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 АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Шерхан ШОЛПАНКУА

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

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Кадырашова, 17

Тираж 14 000 экз.

2019-й: год непростых решений

Ведущие аналитические центры США и России опубликовали свои прогнозы в области политики и экономики на 2019 год. Из них следует: ряд событий, которые могут произойти в начавшемся году, заставят различные страны мира принимать непростые решения. По мнению экспертов «КЪ», не исключено, что с определенными трудностями может столкнуться и Казахстан.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В первую очередь обращает на себя внимание, что и американский аналитический центр Stratfor, который уже много лет называют теневым ЦРУ, и, вероятно, тесно связанное с ФСБ России агентство «Евразийские стратегии» вне зависимости друг от друга сходятся во мнении: масштабного вооруженного конфликта в 2019 году не предвидится. Однако это не значит, что в целом обстановка в мире будет спокойной. И американские, и российские эксперты отмечают: в нынешнем году велика вероятность расширения разногласий между Соединенными Штатами и их союзниками в Европе и Азии с одной стороны с осью Москва – Пекин – с другой. По их мнению, это противостояние отразится на мировой экономике и создаст массу проблем для стран, занимающих нейтральные позиции. Очевидно, что среди таких стран может оказаться и Казахстан, который, несмотря на тесные связи с Россией в рамках ЕАЭС и ОДКБ, а также Китаем в качестве члена ШОС, уже много лет старается проводить многовекторную политику.

О том, где будет горячо

Косвенно причины для беспокойства как политического, так и экономического характера указаны и в прогнозах. Взять, к примеру, обозначение экспертами из США и России горячих точек 2019 года, где возможны достаточно серьезные инциденты между противостоящими сторонами. Некоторые из них находятся достаточно близко от нашей страны, и случится там что-либо серьезное, эхо конфронтации может запросто докатиться и до нас. Там – это прежде всего Сирия, Афганистан, акватории Черного и Южно-Китайского морей, Персидский залив, Иран и Ормузский пролив. Разница только в названиях событий, которые могут стать предвестниками возможных прямых столкновений. Американские аналитики говорят о вероятном росте «гибридных атак» со стороны прежде всего Китая и России в ответ на жесткие меры Соединенных Штатов и их союзников против нарушителей правил международного сообщества. Специалисты из «Евразийских стратегий» указывают на вероятность увеличения числа провокаций, организуемых марионетками Вашингтона или Лондона. Вот только хрен редки столь не слаще.

Сирия все еще кипит

В частности, аналитики от Stratfor в своем очередном прогнозе вполне допускают, что на завершающем этапе гражданская война в Сирии может всплеснуться за свои нынешние пределы по нескольким направлениям. Прежде всего речь идет о вероятности конфликта, укрепляющего свои позиции в Сирии, Ирана с США и Израилем, а также начале широкомасштабной военной операции Турции против курдских военизированных формирований, которые считаются союзниками Соединенных Штатов. Здесь надо заметить, что расширение конфликта Анкары с курдами представляется наиболее опасным для интересов Казахстана. Не только потому, что в нашей стране проживают курды, отдельных представителей которых внешние силы могут спровоцировать на блокаду работающих у нас турецких компаний, как это уже было в 1999 году после ареста Абдуллы Оджалана. Но и по причине возможных проблем у Турции, о чем Дональд Трамп 13 января уже предупредил Анкару, пригрозив «разрушить экономику» этой страны в случае атаки турецкой армией позиций курдов после вывода американских войск из Сирии.

Очевидно, что, если в результате конфликта с США экономика Ту-



рекой Республики начнет регрессировать, процесс этот обязательно скажется и на Казахстане. Ведь Турция уже много лет входит в первую десятку торговых партнеров Республики Казахстан, товарооборот с которой в 2018 году достиг \$2 млрд и по планам Астаны и Анкары к 2021–2023 годам должен вырасти до \$5 млрд. Нетрудно догадаться, что в случае противостояния Анкары с Вашингтоном реализация этого плана будет отодвинута на более поздний срок. Кроме того, обеим странам придется пересмотреть и ряд совместных проектов, создаваемых в рамках организации Тюркского совета. На то, что конфликт между Анкарой и Вашингтоном вполне реален, указывает заявление министра иностранных дел Турции Мевлута Чавошоглу, который подчеркнул, что «Анкара не боится давления, а экономические угрозы ни к чему не приведут». Это значит, что власти Турции в ближайшей перспективе вряд ли откажутся от введения своих войск на территорию, в настоящий момент контролируемой военизированными отрядами YPG (курдская народная самооборона. – «КЪ») и PYD (курдская партия «Демократический союз». – «КЪ»), которых Анкара давно считает террористами из-за их приверженности идеям Оджалана.

Новая угроза?

Сложно назвать позитивным для Казахстана и прогноз аналитиков о возможном нанесении ударов возмездия со стороны Соединенных Штатов по Исламской Республике Иран за поддержку Тегераном мирового терроризма. Надо заметить, что этот сценарий уже рассматривался в Вашингтоне, о чем 13 января сообщил партнер «КЪ» в Центральной Азии, известное американское деловое издание The Wall Street Journal. В материале «Белый дом искал варианты для удара по Ирану» рассказывалось об удивлении чиновников из Госдепартамента США и Пентагона после появившегося запроса от помощника президента Соединенных Штатов по национальной безопасности Джона Болтона о возможности нанесения ударов по Ирану после минометного обстрела дипломатического квартала в Багдаде. Отмечается, что Болтон не сомневался в том, что три выстрела были произведены иранскими боевиками, что Пентагон по просьбе помощника президента в итоге раз-

Казахстанские эксперты обращают внимание на то, что прогнозы заинтересованных сторон всегда ангажированы определенно.

Фото: www.shutterstock.com/infocuss

работал варианты возможных действий США против Ирана.

Несомненно, если «трамповские» Штаты таким специфическим способом накажут Иран, цены на нефть и сжиженный природный газ на мировых рынках моментально вырастут. Возможно даже в разы. Хотя бы потому, что даже сильно ослабленный Тегеран почти наверняка сумеет нанести ответный удар по нефтяным и газовым терминалам стран – союзников США в Персидском заливе, а заодно постарается заблокировать Ормузский пролив, через который осуществляется почти 40% глобального экспорта нефти. И понятное дело, что такие последствия где-то даже выгодны нефтедобывающему Казахстану. Вот только у этого сценария есть и обратная сторона медали – в виде не только появления еще одной горячей точки со всеми ее прелестями в непосредственной близости от границ нашей страны, потери сотен миллионов долларов из-за вероятного прекращения торговли как с Ираном, так и со странами Персидского залива. К тому же не факт, что из-за специфичности иранско-азербайджанских отношений (Тегерану не нравится достаточно тесная связь Баку с США и ЕС) в эпоху конфликта Вашингтона с Тегераном не перекинется на акваторию Каспия.

Разные взгляды на одну проблему

Впрочем, судя по количеству страниц в разделах, отведенных в своих прогнозах американскими и российскими аналитиками каждому из регионов мира, основные события 2019 года произойдут в Евразии или на постсоветском пространстве. Во всяком случае в политическом плане – точно. Здесь же, кстати, наблюдаются и наибольшие разногласия между экспертами из Stratfor и «Евразийских стратегий» в оценке возможных событий начинающегося года. Особенно когда рассматривается Украина, где в конце марта ожидается президентские выборы, а в октябре – парламентские. Так вот, если верить «Евразийским стратегиям», в этот период от Украины следует ожидать политическую нестабильность. «Сразу за президентской кампанией начнется кампания по выборам в Верховную Раду, причем проигравшие в борьбе за пост главы государства сделают все, чтобы взять реванш в парламенте. Как следствие, выборы лишь усилят хроническую украинскую нестабильность», – уверяют российские эксперты, обращая внимание на «острое внутривнутриполитическое противостояние» в виде самых радикальных форм и якобы являющихся источником международных кризисов.

Американцы из Stratfor видят будущую ситуацию в Украине в несколько ином ключе. По их мнению, о какой-либо нестабильности в этой стране речи не идет. Хотя бы потому, что «кто бы ни победил на президентских и парламентских выборах, эта страна в своей внешней политике будет по-прежнему стремиться к интеграции с Западом». И если кто будет вносить нервность во внутренние политические дела этой страны, считают американские эксперты, то это только Россия, которая в ответ на оказание Соединенными Штатами военной помощи Украине, как и Киев, станет наращивать военно-морские силы, прежде всего в Азовском море.

Из этого следует, что ожидать улучшения отношений между Киевом и Москвой в 2019 году, даже в случае проигрыша действующего украинского президента Петра Порошенко по итогам мартовских выборов, совершенно не стоит. Соответственно, вполне вероятно, что украинско-российский конфликт отразится и на Казахстане. Причем не только благодаря стараниям Москвы, по причине очередного уменьшения товарооборота с Украиной, но и из-за усиления внешнего давления на официальную Астану. Кстати, на то, что давление будет наверняка, указывают и прогнозы как от Stratfor, так и от «Евразийских стратегий». Например, в пятом пункте материала из США отмечается, что наряду с наращиванием помощи в сфере безопасности прозападным Украине и Грузии Вашингтон поведет «борьбу против российского влияния в государствах, которые входят в орбиту Москвы». В основном под предлогом борьбы с терроризмом и экстремизмом. Приоритетное направление – Армения и Узбекистан, которые в последнее время на международной арене поддерживают все без исключения инициативы Москвы. Вместе с тем надо полагать, что США и их союзники не останутся только на этих двух странах. Показательной является и публикуемая Stratfor карта стран бывшего Советского Союза, в которой Казахстан, наряду с Арменией, Беларусью, Кыргызстаном и Таджикистаном, относят к числу государств с максимальным влиянием Кремля.

Куда подавать Астане?

В свою очередь о предстоящей борьбе за влияние на постсоветском пространстве говорят и в «Евразийских стратегиях». Правда, свой прогноз они подают несколько под иным соусом, предполагая возможную турбулентность таких объединений, как ЕАЭС и ОДКБ. В частности, по их мнению, в ОДКБ вполне вероятны дипломатические трения между партнерами. «В целом же 2019 год станет тестом на институциональную прочность: насколько союзные структуры устойчивы к политической конъюнктуре в отдельных странах?» – отмечают в «Евразийских стратегиях», подчеркивая, что профессиональные контакты между военными по линии этой организации будут идти своим чередом и политическое напряжение им не повредит. Что касается ЕАЭС, то, по мнению экспертов из «Евразийских стратегий», этому союзу предстоит пережить в этом году сложные времена. Прежде всего из-за особой позиции Белоруссии, которая все чаще говорит о своем желании уйти из-под чрезмерного влияния России. Здесь надо полагать, что если Минск начнет активно дистанцироваться от Москвы, то наверняка о своем будущем в составе ЕАЭС могут задуматься и в Астане. Тем более что Казахстану есть с кем налаживать взаимовыгодное сотрудничество. Это и Китай, отношения которого с Соединенными Штатами, согласно прогнозам и от Stratfor, в 2019 году могут еще более ухудшиться из-за обострения ситуации в Южно-Китайском море, где в прошлом году уже произошло несколько инцидентов с участием флотов КНР и США. Это и Индия, которая все чаще начинает осознавать себя в качестве мощной мировой

державы, как в политическом, так и в экономическом плане. В любом случае принимаемые решения для Казахстана будут далеко не из числа легких.

Взгляд из Казахстана

Кстати, весьма интересны прогнозы для нашей страны и у отечественных экспертов, к которым «КЪ» обратился за комментариями. Отметим: прежде чем отвечать на вопросы нашего издания, они внимательно прочли материалы и от Stratfor, и от «Евразийских стратегий». В итоге декан Школы государственной и общественной политики и права AlmaU Аскар Нурша в своем комментарии «КЪ» предположил, что, в частности, экономическая ситуация в Казахстане будет непростой, как и в предыдущем году. «Не все определится внешними причинами, а скорее особенностями нашей экономики и ее несовершенствами, над которыми надо много и много работать. Что касается внешних причин, то здесь, помимо системных проблем мировой экономики, ситуация подтверждена сильным колебанием, возникшим вследствие новых акцентов в американской торговой политике, которая реализуется администрацией Трампа. Другие игроки постепенно начинают к ней адаптироваться. Но я бы не стал утверждать однозначно о единой линии США и ЕС с одной стороны и России с Китаем – с другой», – заметил Аскар Нурша, высказав мнение, что, несмотря на противоречия между странами Запада, трансатлантическое единство, скорее всего, сохранится, а Пекин не пойдет на создание с Москвой единого антиамериканского фронта.

В свою очередь политолог Султанбек Султангалиев обратил внимание «КЪ», что прогнозы заинтересованных сторон всегда отличаются определенной ангажированностью. «При ознакомлении с подобными материалами, при всем уважении к иностранным экспертам, необходимо делать, что называется, поправку на ветер. Казахстан не следует воспринимать стороной, которая пассивно ждет, когда окажется в эпицентре мирового противостояния. Активная многовекторная политика, которую проводит наша страна, берет свое начало не вчера и не завтра закончится. Мы не участвуем в конфликтах интересов великих держав, продолжая развивать многоуровневые связи со всеми своими торгово-экономическими партнерами. Ключевые экономические игроки продолжают вкладывать инвестиции в нашу экономику», – подчеркнул он в своем комментарии «КЪ».

Кроме того, казахстанский политолог заметил, что к противостоянию между РФ – КНР с одной стороны и Западом с другой необходимо относиться без лишнего ажиотажа. «Здесь правят балом интересы, а не эмоции. Игроки всегда готовы находить приемлемые компромиссы, так как, например, торговые войны на взаимоничтожение экономик никому не выгодны. Поэтому я считаю, что степень ожесточения в санкционных войнах значительно преувеличена. Соответственно, единственным значимым фактором для нас в силу сырьевого характера казахстанской экономики являются колебания мировых цен на нефть», – поделился своей точкой зрения с «КЪ» Султанбек Султангалиев. Здесь, как говорится, без коммента-

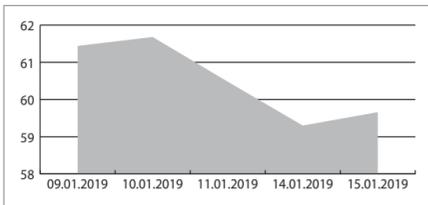
Лояльность стран бывшего советского государства

(по версии аналитического центра США Stratfor)



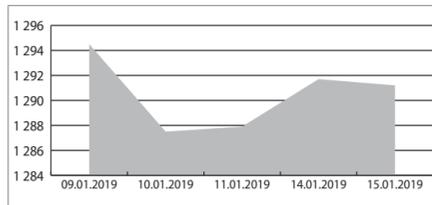
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (09.01 – 15.01)



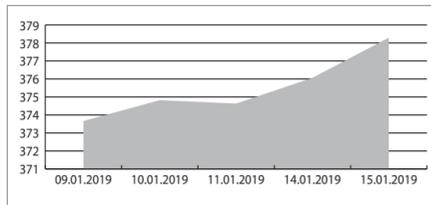
Цены на нефть снизились после выхода негативного отчета по торговому балансу Китая.

GOLD (09.01 – 15.01)



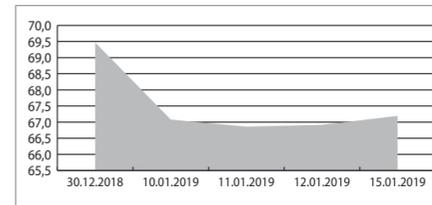
Цены на золото упали в связи с опасением по поводу замедления экономического роста Китая.

USD/KZT (09.01 – 15.01)



Курс тенге упал в связи с ухудшением ожиданий по курсу рубля.

USD/Rub (09.01 – 15.01)



Укрепление рубля в начале января связано с коррекцией цен на нефть, падение начнется после возобновления валютных интервенций Центробанка с 15 января.

СЫРЬЕВОЙ РЫНОК

Три кита для роста нефти

Начало января ознаменовалось тремя событиями, которые окажут влияние на рынок нефти сразу в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Запасы нефти Саудовской Аравии

Саудовская Аравия обновила рекорд независимого аудита запасов углеводородов на своей территории. По данным DeGolyer и MacNoughton, запасы нефти SA составляют 263,1 млрд баррелей, и это без учета доли королевства в зоне, которую она делит с Кувейтом.

Данная информация имеет большое значение. Во-первых, это доказывает, что недавний скептицизм международных экспертов по поводу собственных отчетов Саудовской Аравии был необоснованным. А значит, Саудовская Аравия не вводила рынок в заблуждение относительно объемов ее нефти. Во-вторых, результаты аудита были опубликованы накануне запланированной продажи облигаций Agamco. Средства пойдут на запланированное приобретение нефтехимического гиганта Sabic. По словам министра нефти Саудовской Аравии Халида аль-Фалиха, размещение облигаций будет включать в себя публикацию некоторых данных Agamco. И официальные данные по запасам нефти, несомненно, подогреют интерес инвесторов к предстоящему IPO Agamco.



© Getty Images/Alamy

Рост цен подогревается позитивными новостями, касающимися торговых переговоров между США и Китаем, а также степенью соблюдения странами ОПЕК их производственных квот. В частности, Саудовская Аравия объявила, что сократила экспорт нефти в январе до 7,2 млн баррелей в сутки и в феврале сократит показатель до 7,1 млн баррелей. Аль-Фалих сказал, что Саудовская Аравия уже снизила добычу нефти до 10,2 млн баррелей в день, хотя ее квоты разрешают добывать 10,311 млн баррелей в сутки.

Согласно данным Wall Street Journal, представитель ОПЕК заявил, что королевство нацелено на достижение цены в \$80 за баррель.

Экспорт из Ирана

Предварительные данные за декабрь 2018 года показали, что объем экспорта Ирана находится в рамках исключений из санкций США. Во всяком случае, экспорт Ирана в декабре немного ниже прогноза. 950 тыс. баррелей в сутки – это тот объем нефти, который разрешено импортировать восьми странам из Ирана в соответствии с новым режимом санкций США.

Но эта цифра не включает Грецию, Италию и Тайвань, которые не раскрывают объемы своих льгот. По данным TankerTrackers.com, экспорт иранской нефти в декабре составил почти 942 тыс. баррелей в сутки, что ниже разрешенного уровня. Экспорт в Индию, Китай и Турцию был ниже квот. Тем не менее около 370 тыс. баррелей нефти в сутки экспортируется непозванному покупателю.

Инвесторы явно ожидают, что экспорт Ирана в страны, получившие льготы на покупку нефти, будет расти, поскольку они преодолевают технические и финансовые препятствия, связанные с возобновлением закупок иранской нефти. Индия недавно заявила, что начала платить за иранскую нефть исключительно в рупиях (ранее она платила комбинацией рупий и евро). Иран сможет использовать рупии для оплаты индийской продукции, что соответствует режиму санкций США.

Конечно, как только эти меры вступят в полную силу, эффективность санкций будет пересмотрена США, и не исключено, что весной могут быть приняты решения об отмене исключений.

Сокращение добычи

Сейчас цены на нефть укрепляются после сильного падения в декабре.

Между тем JBC Energy предупреждает об очередном всплеске добычи в США, который может нивелировать усилия Саудовской Аравии по сокращению добычи, прогнозируя, что добыча сланцевой нефти достигнет новых рекордных максимумов «значительно выше 12 млн баррелей в сутки» в этом месяце.

В то же время Energy Intelligence полагает, что истина скрыта где-то посередине.

Негатив для нефтяных компаний

В своем многоплановом анализе производства, торговли и потребления энергоносителей издатель Petroleum Intelligence Weekly заявил, что многочисленные структурные изменения на рынке нефти сделали практически невозможным прогнозирование тенденций или цен. Energy Intelligence добавляет: «После того как цены на нефть в конце прошлого года резко упали почти на 40%, нефтяные компании столкнулись с неблагоприятной средой, которая распространилась на 2019 год».

«Вместо предсказуемых цен или медленных, линейных изменений компаний сталкиваются с перспективной постоянных скачков более короткими и быстрыми циклами, что заставит их придерживаться консервативной позиции в расходах и рассматривать каждое восстановление цен как желанное, но, вероятно, временное облегчение», — отметили в Energy Intelligence.

Называя этот феномен «новым состоянием постоянной нестабильности», консалтинговая компания заявила, что цены на сырую нефть оказались в широком диапазоне от \$50 до 80 за баррель. В то время как за этими колебаниями стоят многочисленные факторы, основная вина, по-видимому, лежит на индустрии сланцевой нефти США, что заставило отрасль полностью пересмотреть механизм прогнозирования поставок и оценки потребности в инвестициях.

Эксперты Energy Intelligence отметили: «Сланцевая отрасль приносит на рынок больше нефти, чем ожидалось, установив потолок цен и затруднив ОПЕК функционирование в качестве стабилизирующей силы. Но если производство неожиданно снизится и отрасль не вложит достаточные средства в альтернативные источники, цены могут резко подскочить и поставить

производителей перед новыми проблемами».

В прошлом году международные производители нефти надеялись, что требования инвесторов к финансовой дисциплине нефтяных компаний США дадут им передышку от натиска сланцевой нефти.

Замедлится ли добыча сланцевой нефти в этом году?

Но отсрочки не последовало, поскольку добыча нефти в США вместо этого выросла во второй половине года, что поднимает вопрос, является ли финансовая дисциплина вообще ограничителем сланцевой индустрии.

В Energy Intelligence считают так: «Несмотря на то что торгуемые на бирже американские производители регулярно выкладывали большие суммы, чтобы выкупить акции и не тратить деньги на поддержание роста, многие все же наращивали свои бюджеты в течение года и использовали скачок цен на нефть во второй половине 2018 года с целью покрытия разницы».

«Настоящее испытание начнется в этом году, если цены на нефть останутся близкими к текущему уровню в \$50. Сопоставление расходов с денежными потоками при нефти по \$50 развеивает надежды на существенный рост большинства производителей», — отмечают в Energy Intelligence.

Но даже если финансовая дисциплина останется прежней, это может быть не таким сильным ограничивающим фактором, как думают некоторые, говорят в Energy Intelligence, отмечая, что рост производства в 2019 году уже был покрыт в 2018-м.

«В целом по отрасли количество пробуренных, но незавершенных скважин в Пермском бассейне бьет рекорды месяц за месяцем. При этом стоимость завершения этих скважин, как ожидается, либо останется неизменной, либо упадет, поскольку конкуренция среди сервисных компаний снижает цены на песок и услуги по гидроразрывам. Более того, на завершение более 4000 скважин может уйти год или больше», — подчеркнули в Energy Intelligence.

Перспективы замедления спроса и алгоритмическая торговля

Кроме того, вновь и вновь всплывает риск «прохождения пика спроса на нефть», поскольку ископаемые источники энергии заменяются возобновляемыми. «Бомба замедленного действия» в лице Венесуэлы и Ливии, некогда надежных производителей ОПЕК, уже тикает, а опасения замедления роста или даже рецессии китайской экономики ставят под угрозу глобальный спрос на энергоносители, учитывая, что страна является крупнейшим потребителем нефти в мире.

Наконец, рынок нефти становится все более «финансовым», поскольку усиливаются влияние алгоритмических механизмов и неспециализированных трейдеров, которые диверсифицируют свои операции, исходя из настроений, которые оторваны от фундаментальных факторов рынка.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (09.01 – 15.01)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
NOSTRUM OIL & GAS	4,55	Bank of America	-1,64
Aspro.net	3,76	БАНТ	-1,15
KAZ Minerals	1,07	Сбербанк	-1,07
KEGOC	0,53	Банк БТБ	-0,82
Банк ЦентрФингарт	0,41	Народный банк	-0,55
Газпром	0,38	Актиобийский завод металлопластмасс	-0,46
Koell	0,32	Ростелеком	-0,31
КазТрансОйл	0	Казхитемлекон	-0,03
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Boyer	140,44%	Astrana Therapeutics	-36,99%
Ohio Commercial	42,65%	Canon America	-35,90%
Alkaloid Uman	37,87%	Asian Pharma ADR	-28,96%
Sirip Tech	37,64%	360 Finance	-23,75%
Artis Industries	35,29%	CIPI	-21,73%
3rd Bombardier	30,22%	B Communications	-20,52%
Onedign	27,36%	Adaxis Inc	-17,14%
Cardyca	26,69%	Coratix Inc	-16,36%
Aurix Biopharma	26,06%	Assembly Biosciences	-16,21%
Accel Pharma	25,00%	Arbus Biopharma	-15,80%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
РусОйл	5,62%	X5 Retail Group	-3,13%
Московская биржа	5,50%	Ростелеком	-2,52%
AK AIPOCA	5,41%	Група Компанай ПИК	-2,26%
Менел	5,26%	НПК ОБК	-2,05%
Аэропорт	5,06%	МЭК	-0,29%
Камско	4,64%	Татнефть	0,25%
PufCaro	4,44%	Транснефть (руб.)	0,05%
НПК OAO	4,21%	Татнефть (руб.)	0,07%
Сургутнефтегаз	3,57%	МегаФон OAO	0,73%
Яндек	3,43%	Сбербанк	0,82%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Airtus Group	3,76%	Air Liquide	-3,94%
Daimler	3,74%	Kering	-3,12%
Munchner Ruck	2,95%	Ansoas	-3,09%
Aufhäuser Biochem	2,87%	Landi Wulm	-2,65%
Aao	2,84%	Schneider Electric	-2,27%
BSVA	2,34%	Santof	-2,04%
ORH	2,26%	Orange	-1,67%
ASML Holding	2,04%	Inditex	-1,53%
Linde PLC	1,95%	Inreesa	-1,99%
BNP Paribas	1,81%	L'Oréal	-1,38%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Daimler	3,74%	Borsdorf	-2,60%
Munchner Ruck	2,95%	Deutsche Bank	-2,11%
Heidelberberger	2,26%	Ulricard AG	-1,49%
Vonovia	2,07%	Deutsche	-1,44%
Linde PLC	1,95%	Cosentino	-1,08%
Fresenius Medical	1,93%	Boyer	-1,02%
Allianz	1,77%	BAF	-0,96%
ThyssenKrupp	1,70%	Siemens	-0,95%
Continental	1,56%	BTUW	-0,86%
Influenz	1,55%	RUE	-0,63%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Loy Commercial Properties	28,54%	Tea Participacoes SA	-2,96%
Vivo Vape	19,31%	ISUATIM OI (M)	-2,59%
ESTACIO PART OI (M)	14,38%	GERMUD PII (M)	-2,31%
CCR SA OI (M)	14,38%	LOAS REVENIR OI (M)	-1,80%
CELEO OI (M)	12,14%	MULTIPLAN OI (M)	-1,50%
SABESP	12,01%	BRF-Brazil Foods SA	-1,13%
QUALICORP OI (M)	11,28%	NATURA OI (M)	-0,81%
ISUOTAI OI (M)	10,87%	LOCALIZA OI (M)	-0,47%
COPEL	10,32%	Petroleo Brasileiro SA Petrosbras	-0,44%
RAZIADROPASIL OI (M)	9,66%	Pteralungo Gerdau SA	-0,41%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,59%
Dow Jones	0,51%
FTSE 100	-0,10%
NASDAQ	0,13%
Nikkei 225	1,60%
S&P 500	0,32%
Euro Stoxx 50	0,01%
Hong Seng	3,40%
MCX	2,11%
Ibovespa	2,65%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	1,28%
Природный газ	3,01%
Алюминий	0,22%
Медь	0,59%
Никель	0,79%
Олово	0,00%
Палладий	0,32%
Платина	0,55%
Серебро	0,12%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,12%
Eur/JPY	0,46%
Eur/Kzt	-0,23%
Eur/Rub	0,06%
Usd/Usd	0,11%
Usd/Chf	0,02%
Usd/JPY	0,35%
Usd/Kzt	-0,34%
Usd/Rub	-0,21%

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Инвестиционные идеи на 2019 год

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают инвесторам присмотреться к двум компаниям, акции которых имеют перспективы роста в 2019 году. Это бумага израильской компании ATTUNITY LTD. и американской AeroVironment Inc.

ATTUNITY LTD.

Израильская компания Attunity оперирует на чрезвычайно перспективном рынке Big Data. Ее капитализация сравнительно невелика, но активное развитие рынка больших данных позволяет наращивать выручку высокими темпами.

Основные направления бизнеса Attunity – создание корпоративного программного обеспечения и продажа лицензий на пользование им. Компания активно расширяет клиентский портфель, в который



© Getty Images/Alamy

на сегодня входят такие гиганты, как Pfizer, Philips, Mercedes-Benz, Dolby Digital, и предлагает новые продукты в области менеджмента данных, их хранения и анализа с помощью облачных технологий.

С прошлого года выручка компании выросла более чем на 40% и достигла \$80 млн. В следующем году

компания прогнозирует показатель на уровне \$130 млн в связи с усилением спроса на средства обработки данных со стороны крупнейших международных компаний.

Основная долгосрочная стратегия Attunity направлена на оптимизацию издержек бизнеса и повышение маржинальности.

Рентабельность валовой прибыли компания планирует на уровне 91,5%, затраты на персонал и разработки она намерена снизить до 48 и 16% соответственно. По прочим финансовым показателям компания функционирует крайне независимо, имея отрицательный чистый долг при высоких показателях ликвидности.

Одним из конкурентных преимуществ Attunity можно назвать малый размер, составляющий лишь \$417 млн. Это дает ей возможности показывать стремительный рост, так как ее клиенты готовы платить куда большие суммы за инновационные решения. На текущий момент два НПФ инвестировали в компанию около \$500 тыс., а также шесть хедж-фондов вложили в нее более \$22 млн.

AEROVIRONMENT INC.

AeroVironment Inc. – это представитель американской оборон-

ной промышленности, специализирующийся на производстве беспилотных разведывательных летательных аппаратов. Компания имеет долгую историю и успешно работает в своей индустрии уже более 50 лет.

На сегодня AeroVironment Inc. планирует расширить сферу своей деятельности за счет участия в разработке сети 5G совместно с Soft Bank. Компания вошла в совместное предприятие под названием HAPS Mobile и занимается созданием прототипов спутников для предоставления сети потребителям. К началу следующего года на рынке должны появиться два прототипа, что будет решающим фактором для инвестиционной привлекательности AeroVironment Inc.

Впрочем, и сейчас компания занимает уверенные позиции на рынке дронов и беспилотников как для военных операций, так и для агропромышленного сектора. По-

тенциал объема рынка дронов, по данным PwC, оценивается в \$32,4 млрд к 2021 году.

Что касается финансовых показателей, то AeroVironment крайне привлекательна для инвесторов ввиду отрицательного чистого долга. В периоды, когда процентные ставки уверенно растут, делеверидация бизнеса становится одним из конкурентных преимуществ.

Благодаря отсутствию платежей кредиторам компания имеет очень высокие показатели ликвидности, которые упрочивают ее долгосрочное положение на рынке на горизонте до двух лет. Крупные участники рынка также заинтересовались AeroVironment. К текущему моменту при суммарной капитализации компании в \$1728 млн совокупные инвестиции со стороны 15 НПФ в нее превысили \$11 млн, также более \$37 млн в акции AeroVironment вложили семь хедж-фондов.

Мотивированное суждение не может стать инструментом борьбы с неугодными финансовыми организациями

С 1 января 2019 года в силу вступает риск-ориентированный надзор для участников финансового рынка, вводятся такие понятия, как «мотивированное суждение», «принудительная реструктуризация обязательств». Для Казахстана это новые правила регулирования, и, естественно, у финансовых организаций в связи с этим возникает множество вопросов и мифов относительно применения этой практики. На вопросы «Къ» ответила глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова.

Динара ШУМАЕВА

– Елена Леонидовна, могли бы вы пояснить, что такое риск-ориентированный надзор и почему в нем есть такая необходимость?

– Это очень важно, потому что это признанная международная практика, которая была апробирована в нескольких государствах, в первую очередь в странах Европейского союза. Это, собственно, был ответ регуляторов на кризисные явления 2007–2008 годов, определенные недостатки, в том числе и в надзорной практике, а также в практике корпоративного управления и управления рисками самих финансовых организаций.

– В чем ключевое отличие риск-ориентированного надзора от обычного надзора?

– Это сложный вопрос. Любой надзор базируется на правилах и принципах. В Казахстане в основном законодательство базируется на правилах, то есть соблюдение определенных процедур дает гарантию того, что соблюдается законодательство. Зарубежная практика обычно базируется на принципах. То есть нужно обеспечить соблюдение принципов духа, и тогда просто формальное соблюдение еще не гарантирует того, что деятельность действительно безупречна, а именно должно быть соблюдение принципов на практике. Это довольно сложно. В казахстанском законодательстве присутствовало и то и другое, но все-таки в большей степени оно базировалось на правилах и процедурах.

Риск-ориентированный надзор предполагает, во-первых, фокусирование на тех участках, которые представляют наибольшую угрозу, интенсивность надзора и сосредоточение ресурсов надзорных органов именно в этих областях. Также присутствует элемент, без которого не может обойтись ни один регулятор, – элемент профессионального суждения.

В совокупности можно сказать, что новшеством является то, что регулятор в большей степени стал ориентироваться на принципы, то есть не просто на соблюдение формальных законов, но и на соблюдение духа закона. И элемент присутствия суждения не необходим, потому что иначе все это сведется только к соблюдению формальных требований и процедур.

– Вот мы подошли к этому понятию – «профессиональное суждение», или «мотивированное суждение». Могли бы вы объяснить, что это такое и в каких случаях оно может применяться?

– В Казахстане мотивированное суждение определено как «обоснованное профессиональное мнение коллегиального органа Национального банка Казахстана, которое является основанием для применения мер надзорного реагирования». То есть мотивированное суждение дает возможность регулятору применить те или иные меры реагирования в отношении того или финансового института даже при условии, что все формальные правила и процедуры им соблюдены и нарушений нет.

На мой взгляд, понятие «суждение» (пусть его и не было в законе) применяется всегда, когда присутствует деятельность какого-либо регулирующего органа. Потому что всегда существуют некие коридоры для принятия тех или иных решений. Ключевым словом здесь является «аргументированное» суждение, то есть суждение должно базироваться на понятных основаниях и объяснениях, и оно должно быть, естественно, профессиональным.

Законом, принятым в прошлом году в июле, четко описаны случаи, при которых это мотивированное суждение будет применяться. В частности, при назначении руководящих работников крупных финансовых институтов, всех, кто требует согласования надзорного органа, во-вторых, при определении связанности сторон и признании сделок льготными. Это самый существенный момент.

Кроме того, мотивированное суждение будет присутствовать при определении уровня провизий и для оценки зрелости систем управления рисками. Во всех этих случаях (причем это касается не только банков, но и всех других финансовых организаций) это профессиональное суждение со стороны Нацбанка будет применяться.



Е. Бахмутова: «Риск-ориентированный надзор будет работать только в том случае, если будет доверие со стороны рынка к регулятору и наоборот».

Фото: Олег СФИВАК

При подготовке подзаконных нормативных актов, которые в основном были приняты в прошлом году, было много обсуждений со стороны участников рынка и регулятора, и мы пришли к выводу, что пока в подзаконных актах содержится исчерпывающий перечень оснований, при которых будет применяться это мотивированное суждение.

Однако все согласились с тем, что по мере развития надзорной практики, вероятно, можно подумать об их расширении или сужении. То есть требуется апробированный опыт для того, чтобы говорить, готов ли рынок и регулятор к этим нововведениям. Потому что, безусловно, для того чтобы применять мотивированное суждение, нужно обладать соответствующей компетенцией, в том числе и со стороны надзорного органа.

– А кто будет этим заниматься в Нацбанке – это будет отдельный департамент? Кто будет в него входить?

– Это больше вопрос к Национальному банку, не хотела бы это комментировать. Единственное (буду опираться на официальные источники) – в отчете о финансовой стабильности, который выпустил Нацбанк за 2015–2017 годы, регулятор довольно самокритично говорит о том, что для того, чтобы внедрить риск-ориентированный надзор, необходимо увеличить собственные компетенции, а именно аналитический инструментарий, обеспечить доступность к базовой информации о займах и совершенствовать кредитные модели для того, чтобы уметь оценить перспективы ухудшения конкретного займа.

Если эти базовые аспекты будут обеспечены, то тогда можно будет говорить о фактическом состоянии того, как происходит этот риск-ориентированный надзор, основанный на мотивированном суждении.

Как я уже говорила ранее, основные подзаконные акты почти приняты, но есть еще один очень важный документ, который касается системы управления рисками. Он пока еще в работе. Это наиболее сложный акт, который требует достаточно длительных согласований. Сейчас создано несколько рабочих подгрупп, которые конкретно сосредоточены на обсуждении этого документа.

– Участники рынка, скорее всего, предсказуемо негативно восприняли это законодательное нововведение – риск-ориентированный надзор?

– Я бы не сказала, что в целом была какая-то негативная реакция со стороны участников. Все-таки компания у нас базируются на рыночных принципах и международной практике, а поскольку эта практика присутствует в других странах, не только ЕС, но и наших ближайших соседей, например в России, Белоруссии, Грузии, то почему, собственно, Казахстан не может делать то же самое? Поэтому очевидно, что от этого отмахиваться нет никакого смысла.

Другой вопрос – нужно не повторить ошибок, которые уже провались в мире, в частности того же европейского регулятора, чтобы мы могли изучить опыт этих стран как со стороны регулирования и надзора, так и со стороны, естественно, самих финансовых организаций, и постараться учиться на чужих ошибках, насколько это возможно.

– А нет ли риска, что это мотивированное суждение станет инструментом борьбы с неугодными финансовыми организациями?

– Есть несколько ключевых принципов риск-ориентированного надзора: однородность, пропорциональность, последовательность, прогностический подход к оценке, независимость и подотчетность.

Если следовать им, тогда то, о чем вы говорите, невозможно. Что значит «неугодные»? Регулятор действует не от своего имени, не от своих личных намерений – он действует в интересах всего рынка и общества. В этом смысле он должен быть подконтролен обществу.

Второй момент – эта система базируется на количественных и качественных оценках. Количественные оценки для нас достаточно понятны: есть нормативы, которые нужно соблюдать – несоблюдение нормативов означает отклонение от нормы и далее следуют какие-то меры воздействия.

Но кроме количественной нужна еще качественная оценка. Она должна базироваться на каких-то понятных подходах. А вот это очень важно. Эти понятные подходы появляются из практики. И тогда, если эти лимиты или подходы известны рынку, они обобщаются на какой-то периодический основе, и у рынка есть уверенность, что по отношению к разным банкам применяются одни и те же подходы. Соответственно, сведения каких-то личных счетов в принципе невозможно.

Кстати, в принятом законе («О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля, риск-ориентированного надзора за деятельностью финансовых организаций, защиты прав потребителей финансовых услуг и совершенствования деятельности Национального банка Республики Казахстан» № 168-VI от 2 июля 2018 года. – «Къ») в обязанности Нацбанка введена такая вот норма – «публиковать с учетом требований по конфиденциальности обобщенную практику применения мер надзорного реагирования с использованием мотивированного суждения».

Понятно, что для того, чтобы такую практику публиковать, нужно этот опыт накопить, а потом делиться с рынком.

Мне кажется, это очень правильная норма, есть фидбэк – обратная связь, и можно понимать, какая же недобросовестная практика присутствует на рынке, для того чтобы ее осматривать, заинтересованные и принимающие интересы клиентов как свои финорганизации могли исключить ее из своей практики.

– То есть при одних и тех же ситуациях применялись одни и те же суждения...

– Совершенно верно. В этом и заключается «принцип однородности». Когда должны быть применены одинаковые стандарты к одинаковым условиям, тогда практически не будет нарушений правил игры, злоупотреблений. Если проявляется определенная решительность и жесткость по отношению к определенным финансовым институтам, то точно такая же решительность и жесткость должна приниматься ко всем без исключения компаниям при одинаковых обстоятельствах.

При этом есть «принцип пропорциональности». Риск-ориентированный надзор предполагает, что есть некие институты, которые по определению представляют зону повышенного риска, и, естественно, к ним интенсивность

надзора должна быть выше. Если регулятор убеждается в том, что, несмотря на значительность или величину финансовой организации, корпоративное управление, система управления рисками, политика по выдаче займов, адреррайтинг и мониторинг выстроены надлежащим образом, то, в принципе, интенсивность надзора по отношению к такому фининституту должна быть снижена.

Естественно, базовые проверочные мероприятия соблюдения формальных лимитов все равно будут происходить, но интенсивность может снижаться до тех пор, пока регулятор считает, что деятельность конкретного финансового института находится в зеленой или желтой зоне на карте рисков.

Те, которые смещаются ближе к зеленому сегменту, естественно, не требуют такого пристального надзора, а это со своей стороны будет прямо влиять на расходы финансовой организации, количество предоставляемых отчетов, то есть с этой точки зрения осмотрительным, благонадежным финансовым институтам должно в этой ситуации стать легче.

– Могут ли финансовые организации оспорить решение регулятора?

– В соответствии с законом, у финансовой организации есть право оспаривания суждения в течение пяти дней. Компания имеет право высказать свои возражения, регулятор может их принять или не принять, и для этого у него есть соответствующий коллегиальный орган, где он сможет это рассматривать.

Думаю, на практике уже вырабатываются подходы, но в конечном итоге решение все равно остается за регулятором. Так было всегда. Аргументация может быть выслушана, однако все-таки будет принято то решение, которое сочтет регулятор.

– Так ли сильно рынок нуждается в риск-ориентированном надзоре?

– Я бы опять же отослала вас к отчету о финансовой стабильности – проанализированы результаты 2014–2016 годов. Там сказано, что в 2012–2014 годах банки продолжали неправильную практику пролонгаций ранее выданных займов и искажали реальную ситуацию по проблемности займов. И уже много раз реструктурированные займы до сих пор выглядят как работающие, хотя на самом деле они таковыми не являются.

Вопрос: может ли эту ситуацию регулятор исправить сам? Конечно, нет. Потому что регулятор не участвует в выдаче займов, это делают соответствующие структуры самого банка. И если не изменится подход в самих банках, не будут усовершенствованы системы корпоративного управления и управления рисками, то, естественно, обнаружение даже в самом раннем периоде того, что займ изначально был выдан заведомо неплатежеспособному заемщику, будет трудным.

Предупредить это можно только на уровне самой финансовой организации. И, естественно, со стороны регулятора доступность к этим займам позволит иметь свое собственное аналитическое суждение наряду с банком, чтобы понять, действительно ли признаки ухудшения значительны и надо уже предпринимать определенные надзорные действия, например, заставить создать дополнительные резервы или буфер капитала либо прекратить какую-то неосмотрительную политику по выдаче кредитов в определенных сегментах?

Елена БАХМУТОВА,
председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана

Родилась в 1962 году.

Выпускница Алма-Атинского института народного хозяйства.

Трудовую деятельность начала с 1983 года и по 1993 год проработала на различных должностях предприятий реального сектора экономики.

С 1993 по 2001 годы работала в должностях ведущего экономиста, главного экономиста, заместителя директора, директора бюджетного департамента Министерства финансов Республики Казахстан.

С апреля 2001 года – вице-министр труда и социальной защиты населения Республики Казахстан.

С августа 2002 года – директор Департамента регулирования деятельности накопительных пенсионных фондов Национального банка Республики Казахстан. С сентября 2002 года – директор Департамента финансового надзора Национального банка Республики Казахстан.

С января 2004 года – заместитель председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

С января 2008 года – председатель Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

С января 2012 года по январь 2016 – заместитель председателя правления АО «Самрук-Казына».

С февраля 2013 года по февраль 2014 года – председатель Совета Директоров АО «БТА Банк».

С января 2016 года по ноябрь 2016 года – управляющий директор по финансам и операциям АО «Самрук-Казына».

С ноября 2016 года по август 2018 года – председатель правления АО «Фонд социального медицинского страхования».

С августа 2018 года по настоящее время – председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана.

Самый основной вопрос – связанность сторон – то, что у нас уже на протяжении 20 лет является самой большой проблемой финансового рынка.

Здесь проблема в большей степени сконцентрирована на стороне экономики, бизнеса. То есть с точки зрения прозрачности собственности финансовых организаций определенные положительные явления просматриваются, а вот с точки зрения связанности в бизнесе это очень сложно. И доказать, что бизнес связан между собой, связан с банком и его должностными лицами, довольно сложно – по причине непрозрачности структуры собственности. Поэтому здесь еще предстоит многое сделать. А это со своей стороны кредитный риск, который потом отражается в целом на здоровье финансового института.

Сейчас у Нацбанка будет больше инструментария, чтобы раньше реагировать на проблемы в финансовых институтах.

– Можете привести конкретный пример применения такого суждения? Например, Банк А хочет выдать кредит компании Б, которая связана с акционером банка А, и т. д.

– Банки ведут перечень лиц, связанных особыми отношениями. Банки обязаны вести такой перечень. По лицам, связанным особыми отношениями, есть свой порядок принятия решений. Во-первых, им запрещено выдавать льготные сделки, во-вторых, для принятия таких решений требуется решение совета директоров.

Другой вопрос, что на практике бывают ситуации, что банк и компания между собой формально не аффилированы. Формально они не были в списке лиц, связанных особыми отношениями. Однако сама природа этой сделки говорит о том, что она с большой долей вероятности могла быть принята только по отношению к какому-то заинтересованному участнику. И в этом случае регулятор может применить мотивированное суждение, несмотря на то, что отсутствуют формальные основания связанности сторон.

Возможно, у регулятора есть свои собственные источники информации, полученные из различных каналов. Вот здесь есть сложность. Может быть, банк сам провел проверку и не обнаружил связанности. А вот регулятор может иметь каналы доступа и эту связанность обнаружить. Здесь, по сути, умысла со стороны банка нет. В данном случае есть недостаток информации.

Но предположим, сделка совершена не на стандартных условиях – тут регулятор тоже может предположить, что, скорее всего, она совершена на льготных условиях, и, вероятно, присутствует какая-то скрытая связанность. Для этого нужно провести расследование, и регулятор должен мотивировать свое суждение, почему он считает, что эта сделка нелегитимна, и т. д.

Все это хорошо, но это будет работать только в том случае, если будет доверие со стороны рынка к регулятору и наоборот. Регулятор должен понимать, что рынок состоит не из мошенников, а из законопослушных финансовых организаций, которые ответственно подходят к своей деятельности, у которых есть акционеры, совет директоров, менеджмент и сотрудники, и они пытаются внедрить все необходимые осмотрительные практики для того, чтобы избежать недобросовестного поведения.

ТЕНДЕНЦИИ

Копеечка для метрополитена

Сколько стоит строительство 1 км метро в мире?

30-летний юбилей со дня начала строительства отпраздновал в 2018 году метрополитен города Алматы, ведутся работы по проекту системы легкорельсового наземного транспорта в Астане. Какие же финансовые затраты несет в себе каждый километр метро в разных странах и в Казахстане, разбирался Kursiv Research.

Асель МУСАПИРОВА

Строительство метро – это удовольствие не из самых дешевых, но данный вид транспорта заметно разгружает наземный общественный транспорт и считается одним из удобных и практичных способов перемещения по городу.

Средняя стоимость строительства метро в мире колеблется от \$120 до \$250 млн за километр. Цена зависит от многих причин. К географическим причинам следует отнести расположение в сейсмоактивной зоне, пролегание грунтовых вод, наличие водоемов и тип местности. К другим причинам ценообразования относят глубину залегания тоннелей, сложность способа строительства путей и станций, качество и количество используемого материала, технологий и опыта кадров.

Нью-Йорк, США

Возглавляет список самого дорогого метро в мире – линии на Манхэттене. Метрополитен Нью-Йорка – одна из самых старых систем этого вида



общественного транспорта введена в эксплуатацию в 1904 году. Оно самое большое в мире по количеству линий и станций, работает круглосуточно. В ходе геологического исследования Манхэттена было выявлено, что моно-

литные скальные породы лежат у поверхности. Проходка тоннелей через монолитную скалу обошлась в круглую сумму и шла медленными темпами. Из расчета на 1 км стоимость строительства составила \$1 300 млн.

45-50 тыс. человек в сутки составляет средний пассажиропоток в алматинском метро.

Фото: shutterstock.com / Denis Belitsky

литные скальные породы лежат у поверхности. Проходка тоннелей через монолитную скалу обошлась в круглую сумму и шла медленными темпами. Из расчета на 1 км стоимость строительства составила \$1 300 млн.

На строительство станции Oculus на Манхэттене, открытой в 2016 году, было потрачено около \$3,9 млрд. Станция расположена рядом с мемориалом жертвам теракта 11 сентября 2001 года. Крыша объекта представляет собой взлетающую белую птицу. Автором проекта является испанский художник-футурист Сантьяго Калатрава. Строительство объекта велось 12 лет. В сутки через станцию проходит порядка 250 тыс. человек.

Лондон, Великобритания

В Лондоне 1 км метро, по расчетам АБН, стоил \$213 млн. Финансирование осуществлено за счет государственно-частного партнерства. Метрополитен состоит из 11 линий, из которых 4 мелкого и 7 глубокого заложения.

Лондонское метро считается самым старым в мире и является национальной достопримечательностью города. Первый подземный тоннель был прорыт в Лондоне в 1860 году, а уже в 1863 году открыта первая линия Метрополитен-лайн.

Метро Лондона сейчас включает в себя 12 веток, 275 станций, 409 эскалаторов и 6 концентрических зон. Пассажиропоток составляет 1,35 млрд пассажиров в год.

Москва, Российская Федерация

В Москве 1 км метро обошелся в среднем \$170 млн. Станции Московского метрополитена похожи на подземные дворцы города. Метрополитен украшен статуями, мозаиками, витражами и росписью художников России.

Данный вид транспорта включает в себя 12 линий со 182 станциями, в том числе линию легкого метро, общей протяженностью 298,8 км в двух путях.

В 2018 году был поставлен рекорд по строительству московского метрополитена. Всего построено 33 км линий, 17 станций и два депо. За последние восемь лет протяженность метро в Москве увеличилась на 45%, построено 136,6 км линий метро, открыто 73 станции.

На 2019-2023 годы в проектировании и строительстве находятся 134 км линий метро, 55 станций, семь депо.

Самое дешевое метро

В таких европейских городах, как Вена, Марсель, Копенгаген, Тулуза, самые дешевые линии метро. В них стоимость метро за 1 км в среднем обошлась в сумму около \$74 млн. Достаточно приемлемым оказалось метро в Минске – \$70 млн. Из азиатских стран можно выделить Сеул и Дели, в среднем \$35 и \$30 млн соответственно.

Алматы, Казахстан

В 1988 году в Казахстане начали строительство Метрополитена. В 2018 году метро города Алматы отпраздновало свой третий десяток. Все началось с сооружения первых вентиляционных стволов на станции «Жибек жолы», которая ранее носила название «Октябрьской».

Двумя годами позже в стране было принято Постановление «Об обеспечении строительства первого участка первой линии метрополитена в городе Алматы».

Начиная с 1991 года, а именно с момента распада СССР и последовавшей за ним не совсем благоприятной экономической ситуацией в стране, не в полной мере стали осуществляться планы по строительству метрополитена. Работы велись медленно и с продолжительными перерывами.

И только с 2001 года новый вид транспорта обретает новый виток своего развития. В период с 2001 по 2004 год были завершены основные работы от станции «Алатау» до станции «Драмтеатр имени М.Ауэзова», протяженностью 1323 метра.

Спустя двадцать лет произведены последние сбойки между станциями «Абай» и «Байконур», завершено строительство перегонных тоннелей первой очереди.

И наконец, в декабре 2011 года сдана в эксплуатацию первая очередь метрополитена, общей протяженностью 8,6 км, которая включала в себя семь станций: «Райымбек батыр», «Жибек жолы», «Алматы», «Абай», «Байконур», «Драмтеатр имени М.Ауэзова» и «Алатау».

МЕТРО

В СТРАНАХ МИРА

Стоимость строительства 1 км метро в млн.долл. США



* средняя стоимость

30 лет метрополитену г.Алматы в 2018 году



Стокгольм, Швеция

В Стокгольме, столице Швеции, потрачено \$259 млн на 1 км городской линии Стокгольм.

Метро в Стокгольме по праву считается самой длинной художественной галереей, ее протяженность составила 110 км. Тоннель проведен прямо в скальных породах, что придает ей величие. Многие туристы и просто гости города спускаются в метро, как в арт-объект города. Метрополитен был признан самым красивым метро в мире.

Количество поездов на метро составляет приблизительно 320 млн в год. Стокгольм является единственным городом с метро в Швеции.

KURSIV RESEARCH

Источник: сайт Метрополитена г.Алматы и открытые данные

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 1 (776), ЧЕТВЕРГ, 17 ЯНВАРЯ 2019 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ИНФЛЯЦИЯ, РОСТ ВВП –
ПЛАНЫ РАБОТЫ НБ

08

АКЦЕНТ:
ГОД БИРЖЕВЫХ НАДЕЖД

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
КЕЛИНКА ТОЖЕ МОЖЕТ
БЫТЬ... МУЖИКОМ

12

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ВЕТРА ЗИМЫ, ЧУЖИЕ,
НОЖ...

12

Спрос подстегнет цены

В Евразийской группе прогнозируют рост рынка металлов

На долю Eurasian Resources Group (ERG) приходится треть металлургической и горнодобывающей промышленности Казахстана. А эта отрасль, в свою очередь, является второй по значимости для экономики страны. В ERG подвели итоги прошлого года и подготовили прогноз на ближайшую перспективу.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В октябре прошлого года по итогам Недели Лондонской биржи металлов (ЛБМ) главный исполнительный директор Eurasian Resources Group Бенедикт Сobotка заявил, что, как он считает, рынок металлов ожидает уверенный рост цен: «Наше предположение о том, что на сырьевых рынках негативно сказались общая макроэкономическая ситуация и изменения геополитической обстановки, подтвердилось в ходе Недели ЛБМ. Одной из тем, неоднократно обсуждавшихся в рамках данной конференции, стало усиление влияния мировой политики на деловую среду. Это привело к тому, что динамика цен на металлы, которые по итогам лета заметно снизились, не отражает фундаментальных показателей рынка. Напротив, фундаментальные показатели свидетельствуют о благоприятных условиях на физическом рынке, отражением чего стали стремительное сокращение складских запасов различных товаров (включая медь, никель, алюминий, цинк и сталь) и рост премий».

По данным департамента по корпоративным коммуникациям Евразийской группы, этот прогноз сохраняется. Сама корпорация, несмотря на свою масштабность, декларирует гибкость и умение адаптироваться к стремительно меняющимся условиям, оставаясь при этом эффективной. Как говорят в компании, выбранная бизнес-модель развития позволяет Евразийской группе «быть уверенной в своем будущем и обеспечивать процветание тех, кто на нас полагается».

Алюминий в авангарде

2018 год для Евразийской группы был стабильным, говорят в компании. ERG продемонстрировала в целом положительные результаты, обеспечив полную загрузку производственных мощностей, тем самым выполняя все обязательства перед своими стейкхолдерами.

Как один из показателей ввод в эксплуатацию новых карьеров в Краснооктябрьском бокситовом рудоуправлении – филиале АО «Алюминий Казахстана». Запуск № 9 Аятского месторождения и № 17 Красногорского рудника помогает предприятию поддерживать производственные мощно-



сти для своевременного обеспечения сырья Павлодарского алюминиевого завода, также входящего в состав алюминиевого дивизиона компании. Строительство объектов велось в течение двух лет.

Кроме этого, в рамках реализации первого этапа проекта «Вскрытие карьерного поля «Восточный-2» на разрезе «Восточный» АО «Евразийская энергетическая корпорация» введено в промышленную эксплуатацию новое поле. Стоимость проекта 9,3 млрд тенге.

В феврале 2018 года в АО «Казахстанский электролизный завод» успешно прошла отгрузка жидкого алюминия. Первая партия металла в этом виде для ТОО «Гисенхаус» составила около пяти тонн. Для перевозки металла в жидком виде была разработана специальная технология оборудования – вакуум-ковш, сохраняющий температуру с учетом дальнейшей транспортировки алюминия.

Системно реализуется инвестиционная программа по приобретению новой техники.

Одна из актуальных для любого технологического процесса промышленных производств – проблема утилизации отходов. И в Евразийской группе к ее решению подходит системно. Два года назад в компании стартовала программа «Отходы в доходы». В 2017 году для дальнейшей переработки группа продала более 150 тысяч тонн отходов. Это позволило не только сократить воздействие на окружающую среду в виде их размещения на полигонах, но и получить компании более 1 млрд тенге прибыли.

По итогам первой половины 2018 года в результате реализации програм-

Одна из актуальных для любого технологического процесса промышленных производств – проблема утилизации отходов. И в Евразийской группе к ее решению подходит системно. Два года назад в компании стартовала программа «Отходы в доходы». В 2017 году для дальнейшей переработки группа продала более 150 тысяч тонн отходов.

Фото: www.shutterstock.com/yongyut rukkachatsuw

мы не допущено к размещению в окружающей среде уже свыше 88 тысяч тонн отходов, за реализацию которых группа получила порядка 900 млн тенге.

Интересно, что в Евразийской Группе создана система мотивации и внедрения инновационных решений – «Фабрика идей», которая поощряет каждого сотрудника искать и предлагать варианты улучшений на своем рабочем месте. Эти мероприятия позволяют достичь значительного эффекта, в том числе и финансового. С начала года сотрудники подали более 2200 идей, почти половина из которых принята к внедрению. Суммарный ожидаемый эффект уже превысил 9 миллионов долларов.

В компании также эффективно работает программа по техобслуживанию и ремонтам, что позволяет сокращать сроки простоев оборудования.

И, наконец, в 2018 году ERG получила пересмотр долгосрочного кредитного рейтинга от крупнейшего международного рейтингового агентства Moody's, которое повысило рейтинг компании до B2, с позитивным прогнозом. Кроме того, агентство Standard & Poor's повысило кредитный рейтинг группы, присвоив ей уровень «В». В обоих случаях основанием для пересмотра рейтингов стало стабильное улучшение финансовых и операционных показателей деятельности ERG.

«ERG будет продолжать принимать необходимые меры для поддержания такой позитивной динамики», – подчеркнул председатель Совета директоров ERG Александр Машкевич. – Прогноз по кредитному

профилю ERG и сырьевым рынкам в целом является благоприятным, и в связи с этим мы рассчитываем укрепить свое лидерство в мировой горнодобывающей промышленности».

Прогноз на вырост

Eurasian Resources Group ожидает значительного роста цен на металлы. Главный исполнительный директор Eurasian Resources Group прогнозирует уверенный рост цен на металлы.

Опираясь на то, что правительство Китая все более активно реализует политику стимулирования спроса, которая предусматривает, в частности, более масштабное снижение налогов, чем в США, Бенедикт Сobotка полагает, что рынок металлов ждет ценовой рост.

«Мы полагаем, что в долгосрочной перспективе ценам на медь будут оказывать поддержку благоприятные фундаментальные факторы, – говорят в компании. – Острая нехватка инвестиций в проекты разработки месторождений на протяжении последних нескольких лет приведет к продолжительному дефициту предложения, а развитие сектора электромобилей и возобновляемой энергетики и реализация в Китае инициативы «Один пояс – один путь» будут стимулировать рост спроса на медь, что создаст предпосылки для повышения цен. По нашим прогнозам, до 2022 г. совокупный среднегодовой темп роста спроса будет составлять 1,8%, в то время как для предложения этот показатель будет равен 1,6%».

Благодаря тому, что в различных странах мира все более широко используются электромобили и накопители энергии, одной из активно обсуждаемых тем по-прежнему остается кобальт.

Положительная динамика цен на кобальт способствовала резкому росту предложения. Однако несмотря на то, что в 2018 г. объем добычи кобальта увеличился по сравнению с 2017 г. на 25 тыс. т, цены на металл по-прежнему остаются заметно выше, чем прежде. Спрос на кобальт вышел на качественно новый уровень, и предложению будет непросто его догнать.

Говоря об источниках поставок кобальта, следует отметить, что в настоящее время более 25% мирового предложения первичного кобальта приходится на долю кустарной добычи. При этом компаниям все чаще предъявляются требования об ответственной организации поставок сырья. Эта тенденция благоприятна для поставщиков, соблюдающих этические стандарты, в число которых входит ERG.

В 2019 г. на рынке алюминия, скорее всего, сохранится дефицит

предложения. Кроме того, более высоким ценам будет способствовать заметный рост производственных издержек.

Некоторое время назад цены на феррохром упали до самого низкого уровня за последние 15 месяцев, что было обусловлено в первую очередь увеличением экспорта хромовой руды из ЮАР и снижением курса южноафриканского рэнда. Однако в сентябре 2018 года цены возобновили рост. Этому способствовал высокий спрос на нержавеющую сталь в Китае и сокращение запасов на складах китайских портов (к настоящему времени они снизились по сравнению с сентябрьскими максимумами почти на 1 млн т).

Ожидается, что рынок нержавеющей стали продолжит демонстрировать сильную динамику: высокий спрос со стороны сегментов конечного потребления будет стимулировать рост производства нержавеющей стали и в 2019 г., а, следовательно, и рост спроса на феррохром в краткосрочной перспективе.

В отличие от металлов, торгуемых на ЛБМ, цены на сталь, железную руду и уголь оказались более устойчивыми – так, базовая цена на ЖРС с содержанием железа 62% практически не изменилась по сравнению с началом года. Металлы, торгуемые на ЛБМ, оцениваются международными инвесторами в свете последствий торгового конфликта между США и Китаем. В то же время цены на сталь и ЖРС отличаются меньшей ликвидностью, а их динамика в основном определяется ситуацией на китайском рынке.

Китайские сталелитейные предприятия в настоящее время полностью обеспечены заказами, а запасы стали на всех этапах цепочки поставок сокращаются. В связи с этим можно ожидать, что цены на ЖРС продолжат расти высокими темпами. Мы полагаем, что увеличение предложения железной руды на морском рынке будет в значительной степени компенсировано уменьшением добычи в Китае – ожидается, что в 2018 г. сокращение производства по сравнению с прошлым годом может составить до 15 млн т. Кроме того, прогнозируется, что поставки ЖРС менее крупными экспортными (из Индии, стран Африки и Ближнего Востока) также сократятся на 25 млн т. В то же время ожидается, что производственные ограничения, которые будут введены в Китае предстоящей зимой, будут менее жесткими, чем в прошлом году. Однако меры по сокращению производства агломерата и стали могут спровоцировать колебания цен.

Ресторан – бизнес «не про еду»

Развитие рынка общепита сдерживает кадровый голод и жадность рестораторов

Почему в Казахстане одни рестораторы годами выходят на самоокупаемость, а другие буквально за полгода – год вырастают в несколько раз? В чем секрет такого роста и с какими сложностями он сопряжен – рассказали основатель сети китайских ресторанов-лапшичных Lanzhou Гульбану Майгарина и директор по развитию сети Андрей Чекмарев.

Анна ШАПОВАЛОВА

– Как считаете, почему за год сеть смогла вырасти в несколько раз? Крупные инвестиции?

А. Ч. – Скорее, мы удачно угадали с концепцией и выстроили маркетинг и скоро намерены масштабировать казахстанский бренд на российский рынок и рынки СНГ. Сегодня тенденция такова, что нужна понятная, недорогая и здоровая еда. В условиях кризиса рынок требует качественный продукт по невысокой цене. Этим рост бренда и обусловлен. Все смелые ожидания, заложенные год назад, превзошли себя. Планировалось в течение года открыть ресторан, отработать за это время все процессы. Но сеть выстрелила круто – мы смогли из оборотных денег без привлечения инвестиций и кредитов за год открыть 4 точки. По нашей финансовой модели, срок окупаемости 6-8 месяцев, в зависимости от площади и трафика.

Г. М. – Идея зародилась очень давно. Первый раз эту еду я попробовала в Китае. Оттуда мы и привезли рецепт лапши. Когда проект начинала, то никто не понимал его и не верил в него. Казалось фантастикой, чтобы 500 человек в день зашли. Но сейчас у нас приходят ежедневно более 1 тыс. человек. Изначально объем финансирования составил около 200 млн тенге. Формат новый, не присущий нашему рынку. Быстрое приготовление, как в фаст-фуде, но полезная и вкусная еда. Для себя мы определились, как лапшичная, семейный китайский ресторан быстрого питания. Поэтому рост быстрый. Мы уверены во франшизе, поэтому и идем на другие рынки.

– Если сравнить ваш ценник с традиционными китайскими ресторанами в Алматы, то он меньше в десятки раз... за счет чего?

А. Ч. – Как раз еда у нас – китайская, все свежее, «из-под ножа». А ценник других ресторанов обусловлен, скорее всего, жадностью других рестораторов. Мы работаем на поток и хотим накормить много гостей. Другие рестораторы хотят получать сверхприбыль с каждого клиента. У каждого свои цели. Мы хотим быстро масштабироваться и оцениваем свой бизнес, как масс-продукт. Главная цель, когда закладываем бизнес, помимо прибыли – познакомить большое количество алматинцев с продуктом. Если бы мы хотели лишь зарабатывать максималь-



Гульбану МАЙГАРИНА, основатель сети китайских ресторанов-лапшичных Lanzhou



Андрей ЧЕКМАРЕВ, директор по развитию сети Lanzhou

ное количество прибыли, то продавали бы и алкоголь. Но сегодня мы не продаем даже пиво.

– То есть, если бы бизнес «не жадничал», то мог бы также быстро зарабатывать?

А. Ч. – Рецепт успеха не только в правильном понимании бизнеса, но и в концепции, отношении к бизнесу и команде, грамотному распределению финансов, учету, маркетингу. Ресторанный бизнес – сложный и живой механизм, который должен работать слаженно как с командой, так и с потребителем. Мы должны превосходить и удовлетворять ожидания, ведь ресторанный бизнес – это бизнес-эмоций. Это уже давно бизнес «не про еду». Если к ресторанному бизнесу подходить только с позиции «куплю продукт, приготовлю еду и продам ее со сверхприбылью», то, как правило, такой ресторан обречен.

– Сколько было тяжело выйти на рынок?

Г. М. – Было тяжело с поварами. Изначально они отказывались из Китая приезжать к нам, поэтому учиться мы ездили туда. Я сама лично училась, стояла на кухне. Только после этого решили запускаться. Для китайских поварах Казахстан – малознакомая и неперспективная страна. Так что, сложность была в том, кому работать. У нас сначала было всего 2-3 специалиста, набирали учеников

и обучали уже на месте. К тому же у нас произошел неожиданно быстрый рост – к цифре 500 посетителей в день мы пришли через 3 недели и не были к этому готовы, ожидали ее достичь лишь через 3-4 месяца после старта. Гости нас сами «подогнали» – спрос пошел, и мы стали усиленно наращивать обороты. Концепт изначально был – самообслуживание. Но мы увидели, что гостям нужно полное обслуживание, так и менялись постепенно, подстраиваясь под потребности. В итоге, в операционный ноль вышли буквально на третьей неделе. Для общепита – это очень быстро. Через 5 месяцев открыли второй полноценный ресторан с оборотных средств. У нас стояли бешеные очереди, были нарекания. Несмотря на то, что сейчас работает уже 4 точки, очереди все еще есть, но процессы налажены за счет работы специалистов. Усиленно занимаемся развитием – в Алматы до конца года откроем еще 2-3 ресторана, не считая тех, которые ремонтируем, подписанные франшизы в Астане, Атырау, на стадии подписания в Актобе и Шымкенте. Плюс еще в Павлодар зайдём.

А. Ч. – Физически в других городах Казахстана мы присутствовать сами не сможем, поэтому и упаковываемся в формат франшизы. В России тоже будет франшиза, но первый ресторан в Москве откроем сами. Мы выступили на выставке «Бай бренд» в сентябре. Сейчас у нас очередь

покупателей на франшизу, но мы пока не готовы к продаже, потому что хотим сами изучить российский рынок, внести корректировки, чтобы уберечь от ошибок будущих партнеров. Срок окупаемости по франшизе – около 8 месяцев. Цены на нее от 5 до 10 млн тенге, в зависимости от формата. У нас вообще три формата – ресторан, фуд-корт и стрит-фуд. Последний еще пока не запускали, но с ними и выступили на выставке в Москве. Опробовали как модель, выстроили, но как действующий бизнес пока не обсчитали. Как только дойдем – откроемся в этом формате, но уже сейчас понимаем, что он жизнеспособный.

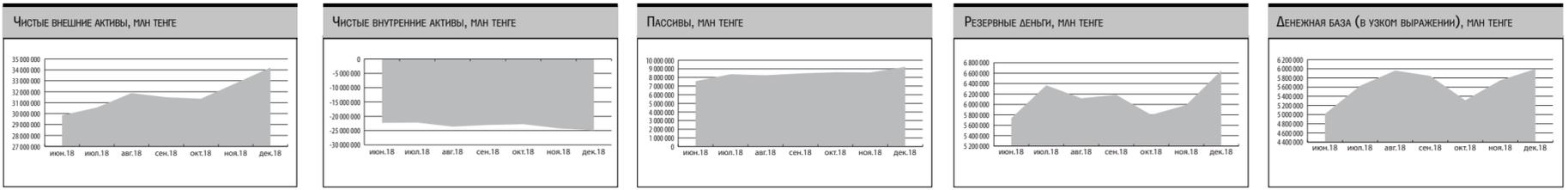
– Какие еще были сложности?

А. Ч. – Кадровый голод. Те кадры, которые не можем найти, – замещаем сотрудниками из других стран. Бизнес международный – удаленные сотрудники-топы из России, что касается технологий, то из Китая уже приезжают специалисты и подсказывают нам по рецептуре, приправам, технологиям. Основной штат – казахстанцы. Но кадровый голод ощущаем во всех направлениях. Недостаточно даже официантов и посудомойщиков.

– Почему с техническим персоналом такие сложности?

А. Ч. – Большой поток гостей. Хотя мы находимся в рынке по заработным платам на нормальном уровне, люди не слишком хотят работать, да и что уж таить – летняя. У нас вообще около 300 сотрудников – из них больше 200 на постоянной основе, оставшаяся часть не является постоянным штатом.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Инфляция, рост ВВП – планы работы НБ

На прошлой неделе Всемирный банк опубликовал прогноз роста экономики Казахстана. По мнению иностранных экспертов, ВВП к концу 2019 года увеличится на 3,5%. У казахстанской стороны другие ожидания – 2,7%. С чем связано расхождение цифр, разбирается «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Официальные цифры о состоянии экономики нашей страны за прошлый год будут опубликованы только в феврале. Но согласно обзору Всемирного банка (ВБ), по итогам прошедших 12 месяцев ВВП Казахстана вырос на 3,8%. В 2019 году этот показатель, по мнению иностранных экспертов, составит 3,5%, в 2020-м – 3,2%. Как говорится в обзоре ВБ, рост казахстанской экономики будет поддерживаться за счет более высокой, чем первоначально ожидалось, добычи на Кашаганском нефтяном месторождении и высокого внутреннего спроса на все товары и услуги.

Казахстанские экономические власти более консервативно оценивают ситуацию в стране. Так, по оценкам Нацбанка, в 2018 году наблюдалось восстановление общей деловой активности, рост рентабельности предприятий, что сопровождалось как увеличением инвестиций в основной капитал в отдельных отраслях, так и положительными темпами роста инвестиций в жилищное строительство. «В 2018 году экономика Казахстана развивалась в условиях благоприятной ценовой ситуации на мировых рынках энергоресурсов, что сказалось на ускорении реального экспорта из-за роста объемов добычи нефти и газового конденсата на основных месторождениях. Положительная динамика потребительского спроса наблюдается на фоне роста реальных денежных доходов населения, замедления инфляционных процессов в экономике и положительной динамики потребительского кредитования. По прогнозам Национального Банка РК, по итогам 2018 года по базовому сценарию (\$60 за баррель) рост ВВП составит 3,8%», – говорится в официальном ответе пресс-службы НБ на запрос «Къ».

Финансисты говорят, что стабильно высокие цифры роста экономики – это или мыльный пузырь, или ложь статистики, или свидетельство низкого старта. Низкого старта в нашей стране точно нет, поэтому ожидается, что в 2019 году ВВП будет увеличиваться более умеренными темпами. «К концу года рост составит 2,7% в связи с ожидаемыми процессами замедле-



ния в динамике экспорта. Основные ожидаемые позитивные факторы в 2019 году, которые могут повлиять на потребительский спрос и в целом на экономический рост, – это реализация социально-экономической политики государства, направленной на увеличение доходов населения, а именно увеличение МЗП, снижение налоговой нагрузки для отдельных категорий работников, увеличение заработной платы для государственных служащих», – прокомментировали прогноз в Нацбанке.

По мнению представителей регулятора, позитивным моментом будет продолжение инвестиционных проектов на крупных месторождениях в горнодобывающей отрасли и в жилищном строительстве на фоне реализации государственных программ «7-20-25» и «Нурлы жер». «На фоне ускорения положительной динамики внутреннего потребительского и инвестиционного спроса рост импорта будет сдерживать рост ВВП.

С точки зрения совокупного предложения в условиях благоприятного внешнего фона основным источником роста экономики станет активность в промышленном секторе, в частности рост добычи минеральных ресурсов и увеличение производства потребительских товаров», – объяснили представители регулятора.

Ассоциация финансистов Казахстана (АФК) представляет интересы частного сектора, поэтому здесь уверены, что рост экономики зависит от бизнеса, а не от государства. «По мнению

По мнению представителей регулятора, позитивным моментом будет продолжение инвестиционных проектов на крупных месторождениях в горнодобывающей отрасли и в жилищном строительстве на фоне реализации государственных программ.

Фото: Олег СПИВАК



ряда международных организаций, драйвером дальнейшего развития экономики может стать расширение частного предпринимательства. Для этого необходимо снизить высокую долю участия государства в экономике, в чем ключевую роль должна сыграть продолжающаяся приватизация», – поделился мнением Рамазан Досов, эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Согласно учебникам экономики, позитивная динамика в промышленности всегда положительно сказывается и на сопутствующих отраслях сектора услуг – транспорте и торговле. «Высокий потенциал роста, как отмечают международные эксперты, имеют такие сектора экономики, как пищевая промышленность, металлы и химическая промышленность», – высказал свою точку зрения эксперт аналитического центра АФК.

В этой связи огромную роль будет играть реализация правительственных индустриальных и инфраструктурных программ. «Нет волшебной палочки для роста ВВП. Обычная ежедневная, рутинная работа – вот что поможет экономическому росту. Работа над сельским хозяйством, диверсификация экономики, снижение госрасходов», – сообщил в интервью «Къ» эксперт Ресул Рысмамбетов.

«В сельском хозяйстве улучшение доступа к финансированию и внедрение инновационных технологий

могут повысить производительность. При этом, чтобы Казахстан был более устойчив в отношении внешних шоков, необходимо активно работать над улучшением внутреннего спроса, повышением уровня реальных денежных доходов, диверсификацией экспорта и оптимизацией импорта с точки зрения внутреннего рынка», – отметил Рамазан Досов.

Обратная сторона роста экономики – инфляция. Национальный банк три года назад объявил о планах снижения роста цен в стране. Для этого был опубликован инфляционный коридор, уровень которого уменьшается из года в год. В этом году, согласно планам регулятора, обесценивание нацвалюты составит 4–6%.

«Инфляция с опережением движется в границы нового коридора и по итогам прошлого года составила 5,3%. С учетом последних антиинфляционных мер правительства и оперативного изменения денежно-кредитной политики регулятора указанный прогноз видится достаточно обоснованным, несмотря на возросшие проинфляционные риски. При этом ожидания опрошенных АФК экспертов примерно сопоставимы с прогнозами официальных властей – рост цен на товары и услуги в 2019 году, по мнению экспертов АФК, составит 6,1%», – прокомментировал Рамазан Досов.

Независимый эксперт Ресул Рысмамбетов слабо верит, что в этом году регулятор сможет удержать рост цен: «Инфляция как показатель роста цен, на мой взгляд, немного превысит прогнозируемый коридор. Конечно, это будет зависеть от международной конъюнктуры и цен на основные экспортные товары Казахстана. Отмечу, что помимо показателей платежного баланса инфляция в значительной степени будет зависеть от способности вносить поправки в годовой бюджет в случае неблагоприятной для Казахстана ситуации».

Инфляционные процессы в нашей стране всегда находятся под влиянием внутренних и внешних факторов. «Внешние факторы ускорения инфляции будут связаны с ускорением инфляции в России на фоне повышения ставки НДС, последствием ослабления курса рубля, давлением со стороны спроса, связанного с ростом заработных плат и ускорением потребительского кредитования. К внутренним факторам следует отнести планируемое повышение минимальной заработной платы и заработной платы работников государственной сферы, которое будет оказывать давление

на инфляцию со стороны спроса», – считают в Национальном банке.

Помимо факторов, оказывающих проинфляционное давление, следует отметить причины, которые будут сдерживать ускорение роста цен. «Основным источником замедления инфляции в 2019 году будет планируемое снижение тарифов естественных монополистов, что, несомненно, положительным образом скажется на сервисной компоненте», – прокомментировали в Нацбанке.

В АФК, отдавая должное действиям кабинета министров, уверены, что для сдерживания инфляции нужно реформировать не только систему тарифообразования. «Для дальнейшего снижения инфляции и ее закрепления ниже целевого уровня 4% к 2020 году, как мы неоднократно ранее говорили, необходима сбалансированная фискальная и монетарная политика. И если внешнеэкономические связи страны могут выступать факторами тех или иных шоков, поскольку не находятся под непосредственным внутренним контролем, то сдерживание инфляции издержек путем расширения предложения товаров и услуг в стране, оптимизации бюджета может облегчить задачу по обеспечению ценовой стабильности в средне- и долгосрочном плане», – объяснил эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Ни для кого не секрет, что Казахстан по-прежнему сидит на нефтяной игле и в нашей стране внутренние цены на товары, продукты и услуги во многом зависят от погоды на международных рынках. «Если все будет хорошо – высокие цены на наш экспорт, инфляция удержится в заданном коридоре. Если будут какие-то проблемы с нашим экспортом, инфляция будет выше 6%. Драйвером роста цен могут быть низкие цены на нефть на фоне нежелания правительства снижать госрасходы и сокращать масштабные неэкономические программы. В таком случае тенге может ослабнуть, что приведет к росту инфляции и цен», – спрогнозировал Ресул Рысмамбетов.

Волатильность курса тенге тоже всегда отражается на инфляции. Скачки на валютном рынке – естественная реакция на изменения, которые происходят в мире. Повлиять на эти события ни способен ни Национальный банк, ни Казахстан. Поэтому насколько стабильными останутся внутренние экономические показатели Казахстана в 2019 году, отчасти зависит от мировой конъюнктуры.

Берик Шолпанкулов: Помощь Цеснабанку – это помощь аграриям

Министерство финансов настроено оптимистично касательно возвращения 450 млрд тенге, потраченных на покупку 30 токсичных проектов у Цеснабанка.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Как заявил в интервью «Къ» вице-министр финансов Берик Шолпанкулов, токсичные заемщики заявляют о своей готовности вернуть выделенные им через Фонд проблемных кредитов (ФПК) государственные средства. Напомним, ФПК в настоящий момент работает в двух стратегических направлениях: оздоровление банковского сектора и вовлечение в экономический оборот выкупленных неработающих займов. При этом оба эти направления зачастую представлены в одних и тех же сделках. Так, 25 сентября 2018 года между ФПК и АО «Цеснабанк» подписан договор купли-продажи активов на сумму 450 млрд тенге, в результате чего достигнуто обеспечение продовольственной безопасности сельскохозяйственной отрасли и сохранение рабочих мест на 30 активах, приобретаемых фондом. Ранее, в июле 2017 года, ФПК осуществил выкуп активов БТА за покупную цену 2,6 трлн тенге. Данная сделка, как утверждают в Минфине, позволила сохранить рабочие места, поддержать обязательств по выплатам по еврооблигациям. Некоторые подробности этих сделок в беседе с «Къ» осветил вице-министр финансов Берик Шолпанкулов (Минфин в лице комитета государственного имущества и приватизации является единственным акционером ФПК).

– Берик Шолпанкулов, были ли аффилированы с акционером банка проекты, которые отбирался совместно с менеджментом Цеснабанка для сделки? Проводил ли ФПК анализ аффилированности данных проектов? По какому критерию отбирали проекты?

– Было два критерия: во-первых, актив должен иметь просроченную задолженность; во-вторых, актив не должен принимать участие в программе господдержки. Прямой аффилированности с акционерами банка нет.

– Сколько планируется выделить средств дополнительно на конвертацию валютных обязательств по 30 проектам? По какому курсу, как изменится ставка и срок? Предполагается ли убыток в результате этого рефинансирования?

– Дополнительные средства выделяться не будут. В связи с тем, что сделка произошла в тенге, будет предоставлена возможность заемщикам реконвертировать свои займы. Реструктуризация займов будет проведена после детального анализа, где будут определены возможные продления сроков, изменения процентов. В целом сама реструктуризация займов не



Берик ШОЛПАНКУЛОВ, вице-министр финансов

потребуется выделения дополнительных денежных средств. Фонд будет создавать приемлемые условия для оздоровления заемщика и возврата средств. На сегодняшний день все заемщики готовы вернуть заемные средства.

– Как изменится ставка? – Изменение ставки будет зависеть прежде всего от финансовой модели. Мы готовы пойти на понижение ставки.

– Оговариваются ли условия, что в случае невыхода данных проектов на мощность они останутся в ведении государства?

– Конечно, все залоговое имущество перейдет государству. В настоящий момент договоры жизнеспособны с учетом реструктуризации. В случае, если будет просрочка, будут применяться меры принудительного взыскания, например взыскание залогового имущества, в этом плане мы будем жестко разговаривать. Заемщики понимают всю ситуацию, что это бюджетные деньги. Мы за них в ответе – и с учетом этого каждый бизнесмен понимает, что к нему будет пристальное внимание со всех сторон.

– Чем представлено залоговое имущество по проектам? Какова оценочная стоимость залогового имущества по агропакету? Если нет рыночной оценки, когда она будет проведена?

– Залоговое имущество представлено 95 тыс. га земель, акциями двух крупных компаний, зерновыми расписками, зерном. Оценка стоимости залогового имущества составляет 120 млрд тенге. После разговора с заемщиками я уверен, что все 450 млрд тенге вернутся.

Они все готовы выполнить обязательства перед ФПК.

– В Налоговом кодексе заложены льготы для ФПК, в том числе фискальные и налоговые вычеты. Поясните, о чем идет речь?

– В связи с тем, что мы будем списывать проценты и пени, предоставляя возможность бизнесу жить, ФПК освобождается от уплаты 12% КПН и 10% НДС.

– Условный убыток распределен в условный резерв? Что будет с этим резервом, как он будет снижаться, управляться, оптимизироваться?

– Да, средства, заложенные в условном резерве, будут снижаться по мере реализации активов. В случае продажи активов полученный доход спишем на разницу. Если продадим с прибылью, то эта разница учитывается как прибыль. В целом сам резерв будет уменьшаться и корректироваться только после продаж.

– Почему министра финансов Алихана Смаилова включили в совет директоров «КазАгро»? Связано ли это с тем, что в перспективе агропакет Цеснабанка может перейти в «КазАгро»?

– Нет, не связано. По правилам в «КазАгро» должен быть представитель Минфина как уполномоченного органа в любом акционерном обществе, а в нацхолдинге всегда представлен министр.

– Давайте поговорим о том, как финансировалась сделка БТА Банка. Как известно, 1 трлн выделили из Нацфонда, 1 трлн – за счет внутреннего долга. По данным KASE, этот долг выкупи-

ли банки. А откуда эти средства у банков?

– Никто специально не выделял средства банкам, это их собственные деньги. Тенговая ликвидность банков была довольно высокая в то время. Если смотреть на статистические данные по банковскому сектору, то видно, что тенговая ликвидность банков всегда на достаточном уровне.

– Какова возвратность 1 трлн тенге из Нацфонда?

– Вы уже пытаетесь считать убытки, а я думаю, что пока рано так рассуждать. Для учетной политики оценка была проведена по остаточному принципу. Для того чтобы понимать реальную стоимость, которую мы можем получить, необходимо оценить по доходной методике. В таком случае проводится детальный анализ по каждому активу, после которого принимается решение по механизму улучшения качества актива. Только после проведения этих мероприятий и возврата актива в экономический оборот можно определить реальную рыночную стоимость. К примеру, если нам достался недостроенный бизнес-центр, необходимо привлечь инвестора, построить и раскрутить объект, что существенно повысит стоимость актива.

– То есть конкретные сроки возврата средств в Нацфонд не прописаны?

– На практике возврат не происходит сразу. Возврат будет происходить планомерно, в течение срока действия кредитных соглашений, а также условий и периода восстановления активов. В мировой практике сама модель работы таких организаций подразумевает вос-

становление токсичных активов, их возврат в экономический оборот, а также способствование улучшению финансовой устойчивости банков.

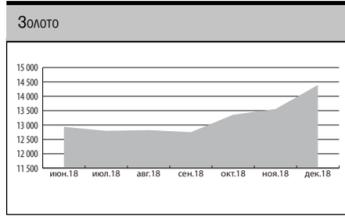
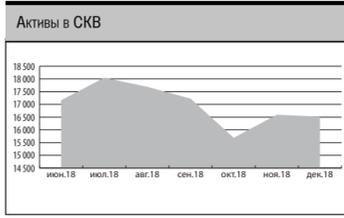
– Чем представлены залогом по сделке с БТА Банком?

– Хочу отметить, были приобретенные права требования и имущество. Залоговое имущество по правам требования представлено имуществом в виде земельных участков, квартир, нежилых помещений. Вообще же, в рамках заключенного с БТА договора были приобретены права требования и имущество на сумму 2,6 трлн тенге, в реальности же были переданы права требования и имущество на сумму 5,5 трлн тенге, то есть мы приобрели их с большим дисконтом. Приобретенные права требования можно разделить на требования к корпоративному бизнесу и к МСБ. Имущество представлено также в виде земельных участков, жилого фонда, бизнес-центров, нежилых помещений и дочерних организаций, таких как АО «ЕМС», занимающееся управлением коммерческой недвижимости, ТОО «KazkomRealty» и финансовый компании «Аль Сакр».

– Если говорить о земельных участках и активах, которые приобрел фонд, они очень привлекательны. Земли находятся преимущественно в городах Астане и Алматы и полностью сконцентрированы в ТОО «Kazkom Realty».

– Как формировался перечень активов, которые передавали на протяжении полугода? Их можно было купить дешевле, чем в 10 раз ниже оценочной стоимости? И были ли в числе приобретаемых зарубежные активы?

– Я уже выше указал, что приобретение произошло с дисконтом около 50%. Большая часть активов БТА была передана в ФПК. Перечень был сформирован на основании юридического заключения, проводилась юридическая оценка, зарубежных активов в числе приобретенных нет. Было только залоговое имущество корпоративного бизнеса в России, Узбекистане и Кыргызстане.



Переворот на рынке страхования жизни

Компании по страхованию жизни много лет находились на задворках финансового рынка, но 2019 год обещает стать переломным. Будущее за этим сектором, уверен «КЪ», так как страховщикам с 1 января разрешили предлагать населению продукт, который призван стать альтернативой банковским депозитам.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Рынок страхования жизни начал сходить на нет в конце нулевых. Старт падению здесь дал глобальный экономический кризис, как следствие – сворачивание ипотечных программ, которые много лет питали рост страховщиков. Чтобы не дать умереть этому сектору, в 2012 году Национальный банк перевел класс страхования работодателем сотрудников от несчастных случаев на производстве в life-компания. Благодаря этой мере самые сильные игроки рынка выжили. Сегодня их шесть: «Халык-Life», Nomad Life, «Европейская страховая компания», Freedom Finance Life, Государственная аннуитетная компания, Standard Life.

Афганские скворцы

По состоянию на 1 декабря 2018 года общий объем страховых премий составил 347,1 млрд тенге. Из них на отрасль «страхование жизни» пришлось 110,4 млрд тенге. «В совокупных страховых премиях этот показатель составил 21,7%, на 1 декабря 2017 года он был равен 17,3%», – говорится в релизе Национального банка.

На первый взгляд цифры неплохие, но они не идут в сравнение с зарубежными практиками. Зачастую один человек имеет два-три полиса с различной системой защиты и накопительными программами. К примеру, европейцы ежемесячно тратят на страховые взносы примерно четверть зарплаты. В итоге инвестиционный пул в странах ЕС обеспечивается страховыми компаниями на 42%, пенсионными фондами – на 16%, управляющими компаниями – на 37%. «Если у человека нет полиса по страхованию жизни, то его считают практически банкротом. Ведь страхование жизни в Европе – это не только финансовое обеспечение родных в случае своей смерти, но и способ накопить деньги на старость. Мы проигрываем не только странам ЕС и обеим Америк, но и некоторым государствам СНГ. Например, в Литве оплата страховых премий 1 к 8. Почему? В этой стране нет индивидуального подоходного налога при получении страховой выплаты. Нужно менять налогообложение для людей, кото-



Фото: shutterstock.com / Jirsak

жизни стабильно увеличивается на 23–24%. «Мы ожидаем сохранения темпов на уровне свыше 20% и в 2019 году. Хорошие показатели по таким продуктам, как пенсионный аннуитет и ОСРНС – обязательное страхование работников от несчастных случаев. Если в целом за прошлый год рост по страховому рынку составил 3%, то по самому страхованию жизни мы видим рост более чем на 20%, по аннуитетному страхованию – на 17%, по ОСНС – на 10%», – спрогнозировали в АФК.

Хотели как лучше, получилось как всегда

10 лет страховщики вели переговоры с Налоговым комитетом, прося исключить фактически двойное налогообложение по индивидуальному подоходному налогу. При этом государство хотело стимулировать отрасль «страхование жизни» работающей налоговой льготой, согласно которой человек, заключивший договор страхования жизни, имел право взносы в СК брать на налоговые вычеты по итогам года. Однако по окончании договора получатель должен был оплатить ИПН в размере 10%. «В нашей практике клиенты не брали вычеты (всего 15% людей воспользовались этой льготой), поэтому и было двойное налогообложение, то есть 75% страхователей теряли. Сами



Виталий ЛЮБИМОВ, управляющий директор «Халык-Life»



Аскар ШАКЕНОВ, заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life»

могут предлагать клиентам инвестиционное страхование – это полисы и инвестиции с длительным горизонтом. «Идея проста: если прирост капитала в договорах страхования жизни не облагается налогом, давайте создадим инвестиционный инструмент, который юридически будет облачен в форму полиса страхования жизни, но работать он будет не только как инструмент защиты, но и как инструмент инвестирования. За рубежом этот вид страхования называют Unit-Linked», – рассказал подробности Виталий Любимов.

В США до 60% договоров страхования жизни заключаются именно по технологии Unit-Linked. В Европе на долю этого сегмента приходится от 30 до 70% всех денег. В России за 9 месяцев прошлого года рост этого рынка составил 40,7%.

«Первое преимущество – стандартная страховая защита. С первого же дня инвестирования по программе Unit-Linked клиент получает полную страховку на всю сумму покрытия. При этом по истечении срока страхования клиент получает обратно всю накопленную сумму плюс проценты, которые по ней набежали», – рассказал подробности Аскар Шакенов.

В среднем доходность классических страховых накопительных программ позволяет клиентам рассчитывать всего лишь на 5–6% годовых, что значительно ниже уровня инфляции и доходности по банковским депозитам, хотя и сравнимо с наиболее консервативными фондами облигаций. «Думаю, мы сможем предложить доход в 13% годовых. Часть накапливаемой суммы вкладывается в инвестиционные инструменты, способные принести владельцу доход, значительно превышающий возможности страховых программ и банковских депозитов. В основном это паевые инвестиционные фонды», – прокомментировал заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Так как «правило 3 в одном лице» здесь сохраняется, то отсутствуют налоговые выплаты. Но у этого вида страхования есть и существенные риски. Фундаментальное отличие Unit-Linked от накопительного страхования заключается в том, что инвестиционный риск переносится на клиента. «В Казахстане очень высоко ценится репутация, и страховые компании просто не позволяют допустить дефолта по какому-то портфелю. Это первое. Второе: компания по страхованию жизни заключает несколько договоров: с банком-кастодианом, с управляющей компанией, согласовывает инвестиционную декларацию. Решения принимаются на разных уровнях, и вероятность ошибки здесь крайне низкая», – говорит управляющий директор «Халык-Life».

Финансисты ожидают, что в Unit-Linked распределение долей консервативных и агрессивных инструментов изменится в пользу последних, поскольку страховщику не нужно будет гарантировать возврат 100% инвестиций по окончании договора. «Думаю, договоры накопительного страхования с инвестиционной составляющей будут распределяться примерно так: из 10 тыс. тенге 1 тыс. – на классическое страхование, а 9 будут инвестироваться. Инвестиции будем осуществлять через паевые фонды. Можно будет покупать широкий круг инструментов, так как сами страховые компании ограничены в инвестировании», – считает Виталий Любимов.

Также страховщики рассчитывают, что инвестор будет дана возможность более активно принимать участие в формировании портфеля. Люди смогут выбирать между агрессивной и консервативной стратегией инвестирования. «Комиссии страховой компании будут зависеть от инвестиционного результата, так же работают инвестиционные брокеры. Кроме того, с

этого года страховые компании могут получить лицензию инвестиционного брокера, но можно работать и через существующие компании», – рассказал Аскар Шакенов.

По словам представителей рынка, в настоящее время НБ в основном разработал подзаконные акты и пруденциальные нормативы для Unit-Linked.

«Мы уже изменили структуру страховой компании. Компания начала уделять еще больше внимания инвестиционному направлению. Создаются дополнительные единицы, и будут наниматься профессионалы. Пока мы не определились по поводу получения лицензии брокера, работаем с несколькими партнерами, но открыты к работе со всеми, с иностранными брокерскими компаниями», – отметил заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Страховщики уверены, что раньше второго полугодия Unit-Linked на рынке не появится. «Конечно, можно запуститься намного раньше, но мы хотим создать удобный и хороший продукт, максимально автоматизировать процесс для нашего клиента. На этапе выпуска страхового полиса человек указывает реквизиты пластиковой карты, с которой он хотел бы делать взносы в свой накопительный план. Далее страховая компания регулярно списывает с карты оговоренный взнос. Кроме того, клиент будет иметь доступ к информации о своем инвестиционном счете на нашем сайте 24 часа в сутки», – прокомментировал управляющий директор «Халык-Life».

К тому же пока неизвестно, каким будет первоначальный взнос. «Халык-Life» намерен идти в розницу, «Nomad Life» пока делает акцент на финансово грамотных клиентах и полагает, что взнос будет составлять примерно \$1 тыс. В любом случае, говорят эксперты, поправки Нацбанка в закон о страховании жизни носят революционный характер. «Понимаю, на рынке произошла революция. Я бы сравнил этот процесс с законом о кооперации в 80-х годах и затем с введением рыночной экономики. На наших глазах меняется рынок страхования жизни. И здесь очень важно все вовремя разработать. Полагаю, из шести компаний четыре-пять будут двигаться в этом направлении», – спрогнозировал г-н Любимов.

«Полагаю рынок в ближайшие годы вырастет в 8 раз. Драйвером, конечно, будет Unit-Linked. Ведь прибыль здесь, возможно, будет превосходить банковские депозиты. Уже сейчас на рынок зашла российская компания Freedom Finance. Это большой брокер с хорошим опытом работы, их опыт в управлении инвестиционным портфелем очень интересен и уместен. Они приобрели life-компанию. В 2019 году будет очень интересно наблюдать за рынком, за продвижением новых продуктов», – заключил г-н Шакенов.

Пока финансисты видят больше преимуществ, ведь Unit-Linked способен стать эффективным инструментом инвестирования. Кроме того, на этом рынке в отличие от банковского сектора нет банкротств.

Размер активов КСЖ	
Халык-Life	140,2 млрд тенге
Номад Life	86,3 млрд тенге
Государственная аннуитетная компания	36,9 млрд тенге
Standard Life	27,3 млрд тенге
Европейская страховая компания	15,2 млрд тенге
Freedom Finance Life	10,5 млрд тенге

1 декабря 2018 г.

Общая сумма страховых премий КСЖ	
Халык-Life	46,7 млрд тенге
Номад Life	31,8 млрд тенге
Европейская страховая компания	16,4 млрд тенге
Freedom Finance Life	5,03 млрд тенге
Государственная аннуитетная компания	3,8 млрд тенге
Standard Life	6,5 млрд тенге

1 декабря 2018 г.

рые хотят участвовать в страховании жизни», – высказал свою точку зрения управляющий директор «Халык-Life» Виталий Любимов.

В Казахстане статистика куда скромнее. Покупать страхование жизни при низком доходе просто нет смысла: размеры доступных выгод слишком малы, чтобы тратить на них время, выводя при этом деньги из семьи. «Компании по страхованию жизни работают в тяжелых условиях. Мы бегаем за каждой тишкой. Если вы посмотрите на клиентов life-компаний, вы не найдете миллионеров. Большая часть наших клиентов – бюджетники. Развивающаяся, а не развитая экономика, проблемы в налоговом законодательстве существенно снизили наш рынок», – объяснил Виталий Любимов.

В настоящее время рынок страхования жизни поддерживают ипотечные договоры, пенсионные аннуитеты и обязательные страховые взносы предприятий за своих сотрудников. «Объемы рынка ежегодно растут, причем хорошими темпами. Во многом благодаря нашим сотрудникам и разработке собственных страховых продуктов. Ведь у нас очень высокая конкуренция! Можно ожидать, что рынок увеличится еще больше после исключения мнимой налоговой льготы», – рассказал заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life» Аскар Шакенов.

По информации Ассоциации финансистов Казахстана, в последние три года объем рынка страхования

понимаете, что бухгалтерия на большом предприятии не будет оформлять льготы для одного сотрудника, а люди не ездят в налоговые органы», – пояснил ситуацию заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Теперь норма по льготе при получении страховой выплаты не действует, но развитию рынка это особенно не поможет, так как доходы от полиса не облагаются подоходным налогом только в том случае, если страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель совпадают в одном лице. «Если человек страхует, платит взносы и потом получает деньги, налога нет. Но люди страхуют свою жизнь не только для себя. Большой процент договоров оформлен в пользу ребенка. Конечно, непродуманная налоговая политика не стимулирует рынок. Мы предлагаем сократить в этом случае налоговый вычет. Фискалы боятся, что будет вывод капитала. Мы поднимали статистику. Так вот, за счет страхования жизни в Казахстане не было схемы ухода от налогов», – рассказал детали управляющий директор «Халык-Life».

«Компании по страхованию жизни позволяют повысить социальную защищенность граждан, их семей и тем самым снизить социальную нагрузку на государство. Поэтому нужно стимулировать развитие в стране страхования жизни», – считают в АФК.

Ставка на инвестиционное страхование

Согласно последним поправкам в законы о страховании life-компаний

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ✈ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ✈ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ✈ АКТОБЕ
Ежедневно

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

Сертификат № KZ-01/038 от 28.06.2017

ИНДУСТРИЯ

Николай Радостовец: От правительства требуются нестандартные решения

Планирование в условиях Казахстана невозможно. Поэтому правительство должно работать индивидуально с каждым инвестором. Исполнительный директор ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» Николай Радостовец рассказал «КЪ» о своем видении развития горно-металлургической отрасли в 2019 году.

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

– Николай Владимирович, каков ваш прогноз для отечественных металлургических компаний на 2019 год?

– Мне кажется, цены на металлы будут менее благоприятными в наступившем году, чем в 2018-м. Рынки реагируют на торговые войны, которые продолжались в 2018 году, и могут быть совершенно неожиданные ухудшения конъюнктуры, поскольку такие факторы всегда вносят еще больше непредсказуемости в объемы продаж. При этом меняются и взаимоотношения между производителями, трейдерами, покупателями. Причем на каких-то рынках происходит расширение собственных производств металлов, а на каких-то на ожиданиях улучшения наблюдается рост. А это увеличивает предложение. Поэтому сказать, что мы оптимистично настроены по ценам, я не могу.

– Как вы можете охарактеризовать прошлый год? Какие были тенденции в черной и цветной металлургии?

– В целом 2018 год был для горно-металлургической отрасли на подъеме. Мы смогли не только сохранить производство, но и нарастить. Причем не только в стоимостном, но и в натуральном выражении по целому ряду компаний.

Хочу также отметить введение санкций в отношении российской компании «Русал», что привело к росту цен на алюминий в определенный период времени. Но после того как рынок отреагировал на то, что санкции снимаются, цены упали существенно ниже того уровня, который был до введения этих ограничений.

Также нестабильно вели себя и цены на черные металлы. Мы ощущали и ощущаем на себе те или иные антидемпинговые шаги, которые предпринимались в отношении компании «Миттал стил». В частности, речь идет об антидемпинговых расследованиях.

Кроме того, у нас есть потребность в наращивании объемов по тем металлам, которые востребованы в связи с тенденциями в области цифровизации, с созданием в Европе, Америке достаточно стабильного производства электромобилей. И целый ряд инвесторов задумываются над тем, как создать в Казахстане мощности по производству редкоземельных металлов. Но, на наш взгляд, для этого нужны изменения в налоговом законодательстве, особенно в свете того, что такие проекты требуют огромных затрат. Мы полагаем, что целесообразно или снижение ставок НДС (налог на добычу полезных ископаемых. – «КЪ»), или даже их обнуление на какой-то период, хотя бы на пять лет.

– А в Казахстане такая практика была?

– Мы как раз и предлагаем, чтобы она была введена. Сейчас у нас достаточно высокие ставки НДС на фоне отсутствия желания инвесторов вкладывать деньги. Поэтому нам кажется, что для увеличения доли редкоземели, вообще для создания этой отрасли как таковой, нужны серьезные изменения в налоговом законодательстве.

– Есть хороший пример предприятия «Кик Павлодар», ориентированного на производство легкосплавных колесных дисков, когда без всякой поддержки было налажено производство конечного продукта.

– К сожалению, я не могу сказать, что создание такого производства при крупных компаниях становится в Казахстане массовым явлением. Для того чтобы при крупных компаниях появлялись спутники, которые занимались бы на месте производством продукции более высокого передела из металла, тоже нужны определенные стимулы.

Да, в случае с производством литых автомобильных дисков из алюминия это была инициатива предпринимателей. И во многом успех реализации был связан не с экономической поддержкой проекта со стороны государства, а с тем, что инвестор применил технологию разлива алюминия с учетом того, чтобы его не охлаждать и не нагревать вторично для производства дисков. Это производство оказалось эффективным именно благодаря созданию новой технологии.

Поэтому мы считаем, что вокруг крупных компаний нужно создать особые условия, и уж точно это должно быть широко поддерживаемая инициатива не только со стороны правительства – нужно, чтобы и акимы провели серьезную работу, помогли с созданием инфраструктуры. Сейчас,



в условиях, когда мы имеем довольно ограниченный приток валюты в Казахстан, нужны нестандартные решения, которые нужно реализовать правительству уже в 2019 году, причем незамедлительно. И уж точно не надо считать по такому принципу, что если мы даем льготы, то потеряем на поступлениях в бюджет. Надо исходить из того, что если предприятия нет, то нет налогов вообще. И, по моему мнению, министерствам финансов и экономики нужно изменить подходы к расчету выпадающих доходов бюджета в связи с созданием новых производств. Здесь как раз должен быть подсчитан мультипликативный эффект. Нужно идти по пути создания благоприятного экономического климата для инвесторов. И нужно не только обнуление НДС, но надо по интересным и перспективным проектам для Казахстана и развития отдельных регионов идти на снижение КПП (корпоративный подоходный налог. – «КЪ») и ряда других налогов.

– Вы говорите о таких формах поддержки, которые реализованы в рамках СЭЗ?

– СЭЗы в том виде, в котором они у нас создаются, неэффективны, и об этом уже не раз были сделаны выводы не только главой правительства, но и главой государства. СЭЗы, или промышленные зоны, которые мы сейчас пытаемся создать, не дали притока инвестиций в создание новых предприятий, прежде всего в сфере материального производства. В данном случае нам кажется, что должен быть несколько иной подход. У правительства должно быть право заключения соглашений с инвесторами с предоставлением налоговых преференций, без привязки к какой-нибудь определенной зоне, к какому-то участку земли. Государство на создание этих зон потратило немало средств, подготовило территорию, подводу коммуникаций. Но нельзя сказать, что эти зоны эффективны и дали какой-то результат. Поэтому по каждому производству правительству нужно разговаривать индивидуально с инвестором. Допустим, поставит некий предел: если инвестиции свыше \$50 млн, то нужно заключать индивидуальные соглашения и смело идти на послабление налогов и обнуление ставок. Потому что, даже начиная проект, инвестор привлекает местную рабочую силу на этапе строительства, подводки инфраструктуры – и там уже возникает налог. А если он нанимает работников, то тут сам работник начинает платить налоги. Нужно исходить из того, что корова сначала должна вырасти, прежде чем ее доить. Также и предприятие нужно построить, оно должно заработать. И потом уже пусть оно в полном объеме платит налоги.

– Что вы имели в виду, говоря о том, что у правительства должно быть право на заключение соглашений?

– Я бы пожелал правительству, и прежде всего премьер-министру, в 2019 году более активного обсуждения таких проектов с инвесторами. При этом принимать на себя ответственность по заключению подобных соглашений и отслеживать такие проекты с участием акимов. Другого пути я не вижу в условиях, когда мы будем ощущать недостаточную деловую активность в Казахстане в других секторах экономики. Нам потребуются решительные меры со стороны правительства по поиску инвесторов. И новые функции

Н. Радостовец: «Нужно смело идти на послабление налогов и обнуление ставок. Потому что, даже начиная проект, инвестор привлекает местную рабочую силу на этапе строительства, подводки инфраструктуры – и там уже возникают налоги. А если он нанимает работников, то тут сам работник начинает платить налоги».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Министерства иностранных дел, перед которым сейчас поставлены задачи по экономизации внешней политики, как раз предполагают привлечение инвесторов в Казахстан и принятие решений на уровне правительства в индивидуальном порядке.

– А есть какие-то конкретные проекты и конкретные инвесторы, о которых можно сейчас рассказать?

– Таких проектов очень много. И по ним просто нужно принимать незамедлительные решения. Я не хочу сейчас приводить примеры неудачных переговоров, а их было достаточно много, потому что обсуждение этой темы ничего хорошего не даст. Просто я еще раз повторю: правительству должно быть предоставлено право принятия беспрецедентных налоговых льгот для тех, кто создает реальные производства и новые рабочие места.

Когда мы видим, что Министерство труда вытягивает из бюджета значительные средства на ту или иную переподготовку рабочей силы, которая высвобождается в условиях цифровизации, когда мы видим, что тратятся значительные средства на обеспечение миграции населения в центр Казахстана и делаются попытки создать условия для того, чтобы эти люди нашли работу, то сталкиваемся с тем, что эти в целом правильные меры не находят в итоге свою цель. Это связано с тем, что не хватает производства, реальных рабочих мест.

При этом зарегистрировано много мелких и средних компаний, которые не создают реально вещественного продукта. Они просто существуют в обслуживании, в инфраструктуре. А это слабое звено в казахстанской экономике.

Кроме того, я считаю, что нужно радикально изменить подходы к работе таких инфраструктурных компаний, как, допустим, железная дорога, то есть «Казахстан темир жолы». Сейчас в стране не хватает вагонов и многие не могут по заключенным контрактам отправить за рубеж свою продукцию. Это ненормально. Железная дорога сейчас может обеспечить собственным парком только 43% всех перевозок.

– Но ведь больше года назад представители КТЖ сообщали, что на рынке появилось целых пять конкурентов.

– Альтернативные компании – это хорошо, но процесс их вхождения в конкурентную среду затянулся, потому что не отрегулирован ряд правовых вопросов, в том числе закон о транспорте, нужны изменения в правила железнодорожных перевозок. В Европе и Америке альтернатива железной дороге есть, потому что там хорошо развиты автомобильные дороги и автомобильный транспорт. А в условиях Казахстана, когда нет такой альтернативы, даже при наличии новых перевозчиков, нужно было бы не ослабить роль КТЖ в плане содействия в перевозке грузов, не уходить ей с рынка вагонов, а наоборот – активизировать этот процесс, сделать доступной перевозку грузов на дальние расстояния. Ведь многие компании не могут отправить свои грузы в Европу, Японию – просто нет вагонов. И идея так называемой

приватизации национального перевозчика должна быть сейчас отложена как недостаточно готовая к рассмотрению. Вывод КТЖ на IPO, о котором сейчас говорит Министерство экономики, уж точно не создаст хорошие условия для казахстанских товаропроизводителей, поскольку сразу увеличит тариф на железнодорожные перевозки не только в зарубежном направлении, но и внутри страны.

Поэтому нам кажется, что надо очень здраво подойти к функционированию таких структур. К примеру, компания КЕГОС была выведена на IPO. Улучшилось ли что-то от этого в стране? Просто в 1,5 раза подорожали услуги на транспортировку электроэнергии, и за это заплатило население. То же самое и по КТЖ – увеличатся тарифы, все будут платить больше. Что в этом хорошего?

Также я абсолютно уверен, что политика, которую проводит глава государства по газификации страны, правильная. Она может способствовать созданию новых проектов в горно-металлургическом секторе, потому что на электроэнергию плавить металл очень дорого. Но я не понимаю, почему «КазТрансГаз» не может прогарантировать по инвестиционным проектам стабильную поставку газа и по определенной цене. Этой практики в Казахстане нет. И поэтому инвестор, если он хочет строить металлургическое производство, говорит: «У вас дорого, поскольку приходится использовать электроэнергию, а газа нет». Хотя газа в стране очень много. Но почему мы сейчас продаем его в Китай и используем Казахстан как транзитную страну для поставки газа?

– По моему ощущению, казахстанский газ Казахстану все-таки не принадлежит...

– Он принадлежит Казахстану, все зависит от того, как ведет себя правительство и как оно выстраивает отношения с инвесторами. Это во многом является условием для развития реального сектора. Газ должен быть в каждом городе. Почему в Германии высокоэффективная экономика? Потому что там широко используется в реальном секторе достаточно дешевый газ.

Так, на базе Соколовско-Сарбайского комбината мы хотели бы создать производство по выплавке окончатального продукта, а не поставлять окатыши в сопредельные государства для получения конечного продукта. Но нужны стабильные поставки газа, чтобы в документах было зафиксировано, что он будет поставлен в определенных объемах и по определенной цене. Но этого не могут гарантировать ни «КазТрансГаз», ни правительство. И у инвестора сразу возникает вопрос: как работать?

– А возможно ли подготовить карту перспективных проектов и войти с ней в правительство для того, чтобы сдвинуть ситуацию?

– Когда вы говорите, что можно составить карту и показать, где будет построен тот или иной завод, это все можно реализовать при плановой экономике, потому что под это давали ресурсы, деньги, землю. Сейчас совсем другая

система. Мы пытаемся через государственный и квазигосударственный сектор заявлять, что построим в определенном месте завод, но в результате видим, что у предприятий, построенных при участии государства и в которых использованы банковские деньги и государственные средства, нет спроса на продукцию. В конечном счете менеджеры, которые рисковали, создавая эти производства, притом что за ними стояло государство, теперь даже не могут ответить на вопрос, что делать с этими компаниями, не имеющими реального сбыта.

Сейчас в Казахстане экономика с высоким уровнем государственного сектора и с высокой его монополизацией. С этим надо считаться. Поэтому у многих инвесторов, которые приходят в страну, в числе первых вопросов – взаимоотношения с фондом «Самрук-Казына». И правительство имеет реальные возможности влиять на квазигосударственный сектор. Для этого он и создан – чтобы обслуживать государственные потребности. И если у государства есть потребность привлекать инвестиции и создавать условия для развития бизнеса – это один подход. А если есть цель только создавать условия для бизнеса нацкомпаний – другой. Мне кажется, что важнее первый, потому что эффект для экономики куда больше.

Если национальная компания занимается только зарабатыванием денег, то, конечно, она может быть эффективна. Но национальные компании являются инфраструктурными и созданы не для того, чтобы только зарабатывать и приносить дивиденды государству. Если бы меня спросили, насколько важны высокие доходы «КазТрансГаза», которые идут государству, я бы сказал, что лучше пусть будет минимальная рентабельность, но при этом были бы обеспечены поставки по самой минимальной цене во все возможные населенные пункты Казахстана, чтобы производство зашевелилось не только в городах, но и на селе. Я бы сказал, что нужно сделать все возможное, чтобы газ, который добывается попутно нефтедобывающими компаниями, сжигался и поставлялся в населенные пункты.

А для этого нужно инвесторам поставить условия. Нефтедобывающие компании осуществляют экологические платежи в местные бюджеты. Может быть, за счет этих отчислений пусть они построят куда более важные заводы по сжиганию и очистке газа и наладят его поставку в населенные пункты? Тогда, возможно, мы получим куда более значительный эффект, нежели те экологические платежи, которые превратились уже в экологические налоги.

– Вы говорите о точечных проектах, а в условиях страны нужно стратегическое планирование. Только в этом случае можно оперировать такими вещами, как предложение поступать рентабельностью нацкомпаний.

– Когда мы начинаем говорить о том, что у нас есть некие стратегические объекты, возникает вопрос об их стратегической важности. Кто ее определит? У нас был целый ряд таких проектов. Мы хотели ставить текстильные фабрики, заводы по производству стекла, даже делать планшеты. Но стратегическое планирование применяется в тех странах, где есть уже наработанный опыт, где есть уже какие-то элементы стратегического планирования исходя из рыночной экономики.

Да, можно планировать рыночными методами. К примеру, создавать стимулы для переработки металла и снижать налоги для переработчиков. Но просто на карте флажками обозначить: вот здесь должны появиться такие-то стройки – не получится. Инвестор, как правило, знает, что надо делать. А государство, просто ставя флажки, не посоветовавшись и не понимая конъюнктуру рынка, чаще всего ошибается.

Надо всегда помнить, что Казахстан имеет небольшие внутренние потребности. Даже для средних компаний, не говоря уже о крупных, что-то производить и закрывать потребности Казахстана во многих случаях недостаточно. Нужно работать на экспорт. А мы готовы найти нишу для сбыта?

Мне кажется, мы должны начинать с того, что если кто-то берет на себя ответственность и осознает, что рискует своими деньгами и продает конечный продукт, – это куда более ценно, чем размещать на карте флажки.

Бюрократия против технологий

Презентованный в декабре инновационный завод может не дожить до конца 2019 года

В конце 2018-го ко Дню индустриализации прошел общенациональный телемост, во время которого Нурсултан Назарбаев дал старт новым крупным высокотехнологичным производствам. В их числе и заводу электроники ТОО «KazTechInnovations». Однако, по словам директора завода, «запас прочности» предприятия составляет не больше года.

Анна ШАПОВАЛОВА

Несмотря на торжественную презентацию инновационного предприятия в ходе телемоста, сам завод работает на рынке уже два года. Специализируется предприятие на высокотехнологичных проектах: очки виртуальной реальности Ogrbi, браслеты с системой электронных средств слежения, платформы для систем «Умный город» и «Умный дом». В интервью «Къ» директор завода Таиржан Балбаев рассказал, с чем пришлось столкнуться при попытке внедрить в стране новые технологии.

— Немного об истории завода, с чего все началось?

— Идея об открытии завода родилась у моих акционеров, как только прозвучало Послание президента о том, что нужно внедрять электронные браслеты для поднадзорных лиц. Таких разработок в мире всего несколько, само устройство очень дорогое и его еще необходимо поддерживать. В то же время акционерам стали поступать от молодых ребят интересные идеи, связанные с внедрением технологичных вещей, которые тоже неплохо было бы воплотить. И примерно два года назад мы начали свою деятельность как команда разработчиков. Параллельно стали проектировать сам завод. Изначально было понятно, что просто создавать цех — не слишком интересно, лучше строить завод полного цикла. Задача была максимально обеспечить всеми производственными процессами сам завод, чтобы меньше делать заказов на стороне, потому что работа с подрядчиками всегда сложная и чаще всего это становится ахиллесовой пятой производства. Параллельно мы развивали инженерную команду — было необходимо создать конструкторское бюро. Начали искать ребят, обращались в различные конторы, которые нам могут помочь, но поняли, что этот рынок не развит совершенно — нет кадров, нет людей. На самом деле, у нас нет культуры разработок таких вещей — нам пришлось смотреть на агентства, которые занимаются интеллектуальными инженерными разработками и стараться перенять культуру ведения проектов, подбирать ключевых людей. IT-бизнес и работа с высокими технологиями — интернациональны. Настоящие аййтишники — граждане мира.

Постепенно я понял, что есть ниша для разработки электроники, внедрения аййтишных вещей и к тому же в Казахстане не было завода для производства композитных изделий, и ниша свободна. В Казахстане в этой отрасли что-то делается, но чаще всего это бесплатные решения на основе открытых платформ, и их нельзя использовать в государственных целях. Это все легко сбывается, ломается и данные воруются. В целом ненадежная система.

— Каков объем инвестиций и откуда они?

— Это частные инвестиции, порядка 9,5 млрд тенге, но они еще не полностью использованы. Уже построен завод, сейчас идет разговор о сдаче в эксплуатацию, инструментальный парк приобретен. Уже разработан электронный браслет, очки виртуальной реальности 360 градусов, ранее разработали интернет-вещи для ЖКХ (приборы учета), первые свои технологии внедрили в 2018 году.

Это уникальный для Казахстана случай. Обычно в такие вещи не



инвестируют, когда еще непонятен коммерческий исход.

— Браслетами с системой электронных средств слежения вы занимаетесь не первый год. Но пока их нет...

— Продемонстрировали их в МВД. Это было сложно — таких разработок в мире, включая нашу, всего 5. Сейчас продолжаем с ними работу и доведем их до тех качеств, которые требуются сотрудникам МВД.

— Когда начнется серийный выпуск браслетов?

— Это зависит от государства. На самом деле внедрение системы позволит сэкономить государству порядка 22 млрд тенге за 5 лет. Для общества это тоже будет плюсом, потому что позволит контролировать категории людей, которые повторно занимают преступлениями. Это не теория. Во время пилотного проекта браслет надели на человека, который занимается мошенничеством, и он с браслетом совершил преступление и был незамедлительно задержан сотрудниками полиции.

— Что тормозит развитие проекта?

— Механизм внедрения электронных браслетов проходит через несколько министерств. И мы два года уже пытаемся пробиться, но пока не получаемся. Государству это интересно, но на всех уровнях этому активно сопротивляются.

— Почему?

— У каждого министерства свой уровень ответственности. Я хочу сказать, что у наших акционеров уже опускаются руки, отсительно будущего проекта, потому что хоть продукт и нужен, и президент говорит о необходимости, и министр ежегодно говорит о внедрении, но пока ничего не происходит. Реально за эти годы пока к чему-то конкретному не пришли. Все уходит просто в пустоту... Постоянно получаем какие-то отписки, мол «а давайте сделаем изменения». В Министерстве информации и коммуникации наш концерт уже два года находится — ведомство занимается также отписками. Пишут, «нам кажется, что лучше сделать...». Дошло уже до того, что предлагали удешевить браслет за счет того, что человек не будет ходить с браслетом в баню... Ну как вы удержите человека от того, что он не пойдет в баню или купаться? Да, браслет будет дороже, но он будет водонепроницаемым. И только по этому пункту «война» шла полгода! Министерство в итоге признало, что все же человек на свободе имеет право ходить... и таких пунктов — десятки. Без реальной поддержки государства это будет убыточно. Подпитку может дать государство. Мы уже разработали нужные продукты, то есть нам не нужны средства на разработку, что экономит впоследствии колоссальные суммы, готовы

Т. Балбаев: «Мы видим, что государство нам помогает в лице акимата. Но хотелось бы больше понимания со стороны профильных министерств».

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

уже серийный выпуск наладить и готовы помочь с внедрением... Государство дает нам определенные налоговые преференции, без этого было бы невозможно сделать такой завод — просто огромные суммы уходили бы на пошлины и налоги. Акимат Алматы тоже готов всегда помочь — когда были проблемы с коммунальными службами, они их решили. Мы видим, что государство нам помогает в лице акимата. Но хотелось бы больше понимания со стороны профильных министерств.

— Какой у вас еще есть временной запас, если все продолжится в том же ключе?

— Думаю, год. Потом будем сотрудничать, что делать дальше. Завод может закрыться. Содержать, платить зарплаты специалистам — большие расходы. Смысл в том, что команда, которая сейчас подбиралась, — она продуктивная, уникальная и селф-мотивированная — ребята понимают, что совместно мы можем создавать очень интересные вещи. У нас 35 специалистов. Собирали их кропотливо. У нас немного слабее профессиональная среда, чем в Украине, Белоруси, России. Самое главное для нас сейчас выжить. Это самая большая проблема. Будет плохо, если этого не произойдет, обидно как-то. Но вероятность существует.

— Если Казахстан в итоге не захочет внедрять ваши браслеты, то что в этом случае?

— Есть определенный интерес у России, но продукт сложный и потребуются дополнительные ресурсы для внедрения. Мы ездили на выставку в Иран. Страна сейчас находится под санкциями западного мира и такие технологии использовать не может, но им было интересно. Надеюсь, что «в стол» разработка не уйдет. Это серьезная разработка по безопасности. Мы даже вытащили браслеты на хакатон хакеров, которые пытались взломать систему, но они не смогли этого сделать.

— У вас в разработке для государства еще один проект — беспилотные летательные аппараты. Как с ними дела обстоят?

— Да. Для этого купили специализированный компьютер, который считает с очень хорошей скоростью, очень дорогую лицензионную программу стоимостью более 100 тыс. долларов, которая имитирует работу аэродинамической трубы и позволяет моделировать, считать качества будущих летательных аппаратов. Все это позволяет нам создать вещи с определенными качествами, нормальная инженерная работа с прогнозируемым результатом. Основательный подход дает и даст плоды.

Было общение с военными, и они в нас поверили — мы получили грант и совместно с ними разрабатываем прототипы военных беспилотников для Казахстана. Раньше Казахстан закупал израильские беспилотники по 1,5 млн. долларов каждый. Но это очень дорого, к ним и отношение такое — не дай бог, упадет или сломается. Но что это за беспилотники, которые страшно использовать? Наши беспилотники будут обходиться намного дешевле. Было и поручение главы государства министру обороны, что пора внедрять отечественные разработки, чтобы офицеры и младший состав могли их использовать. Если сейчас люди не умеют использовать беспилотники во время тренировок, то представьте, что будет в реальных боевых условиях? Люди должны научиться использовать технику автоматически.

Кроме того, есть такой закон, что страна не должна покупать оборудование и вооружение у стран, с которыми есть совместные границы. Были примеры военных конфликтов, когда беспилотники, только взлетев, отправлялись на территорию конкурирующей армии, и где, собственно и были собраны. И эту безопасность никто не может гарантировать.

— Когда планируется выпустить первые беспилотники?

— Мы подписали договор в прошлом году и сейчас активно сотрудничаем. Наши ребята поехали на полигон для обсуждения этого вопроса. Сейчас работаем над аэродинамикой самолетов, разрабатываем несколько моделей. Команда аййтишников разрабатывает приложение для «боевого компьютера» — наземной станции управления аппаратом. Мы надеемся, что к концу года сможем начать на полигоне обкатку всех систем. Если армии понравятся беспилотники, то у нас появится шанс на производство. Сейчас ушло время, когда люди брали гранты и отписывались последовательно, шаг за шагом. Видим преобразования, в конце концов, роботы будут повсеместно, но, чтобы это было, должно пройти время, не одно десятилетие. Но есть такое мнение, что технология развивается в квадратичной зависимости от времени, технологии постоянно ускоряются. Это вопрос десятилетий. Это механизмы, которые будут осуществлять рутинные вещи дешевле, чем человек.

— Как считаете, если и дальше продолжать развивать роботостроение, что будет с людьми, которые не смогут конкурировать с машинами?

— Полного замещения не будет. Чтобы такое стало возможным, производством должно быть высокотехнологичным во всех смыслах. Да, у нас на заводе уже не 100 человек — один человек контролирует работу 3-4-х станков, другой контролирует линию, которая компонент платы со скоростью 20 тыс. компонентов в час — если это перевести в ручной режим, то эта работа нескольких сотен людей. У нас уже технологичный завод и все меньше ручного труда, но говорить о полной замене — это вопрос столетий. Все равно, человек — это не робот, легко обучаем, многозадачен, принимает решения самостоятельно и так далее.

— Над чем еще работаете?

— Мы думаем о трекерах для школьников, о разработке браслетов для пожилых людей, которые бы мониторили состояние их здоровья. С браслетами для пожилых пока не договорились — у нас нет культуры разработок и непонятны отношения между заказчиком и разработчиком. Суммы, предлагаемые здесь, несопоставимы с западными ценниками — на западе это стоит полмиллиона долларов, здесь же 50 тыс. предлагают. Но этот рынок будет развиваться. Как только казахстанские разработчики осознают, что мы ничем не хуже запада и можем туда продавать готовые вещи. Технологии во всем мире одинаковы и мир — широк, Интернет позволяет это делать.

Я сам сейчас разрабатываю «умные» цветочные горшки, которые будут сообщать через приложение владельцу о нуждах растений, причем цена будет дешевле, чем у аналогов.

Пока думаем над тем, как сделать так, чтобы с небольшими затратами продукт появился на западном рынке. Но хочу, чтобы казахстанцы были бета-тестерами и имели возможность купить первыми.

С командой работаем над проектами по агроаналитике, разрабатываем трекеры для скота, которые позволят снизить количество случаев скотокрадства, большая работа по производству изделий из композитных материалов, проектируем робота, который будет заниматься доставкой, и робота, предназначенного для охраны.

— И к таким роботам придется приставлять человека-охранника...

— В этом всегда будет проблема, потому что такого робота легко унести. Для нашего рынка это пока еще рано, со временем людям станет понятно, что такие вещи бесполезно «утаскивать» или производители превратят это в невозможное, тогда будет активное развитие.

— Когда технологии в Казахстане станут доступны для масс-маркета, например, роботы-доставщики?

— Технологии уже доступны, дешевле. Если говорить о таких роботах, то проблема в том, что в них должна стоять аналитика, чтобы машина понимала, где человек, где препятствие, где подвижный предмет и должна принимать решение на основе алгоритмов, скриптов и самообучаться. Для этого нужно развивать все, в том числе требуется и широкий Интернет, среда, качественная дорожная инфраструктура, а не так, как сейчас, когда велосипедисты или люди на самокатах регулярно съезжают на проезжую часть. Для роботов тоже должна быть своя инфраструктура. Мир развивается последовательно, шаг за шагом. Видим преобразования, в конце концов, роботы будут повсеместно, но, чтобы это было, должно пройти время, не одно десятилетие. Но есть такое мнение, что технология развивается в квадратичной зависимости от времени, технологии постоянно ускоряются. Это вопрос десятилетий. Это механизмы, которые будут осуществлять рутинные вещи дешевле, чем человек.

— Как считаете, если и дальше продолжать развивать роботостроение, что будет с людьми, которые не смогут конкурировать с машинами?

— Полного замещения не будет. Чтобы такое стало возможным, производством должно быть высокотехнологичным во всех смыслах. Да, у нас на заводе уже не 100 человек — один человек контролирует работу 3-4-х станков, другой контролирует линию, которая компонент платы со скоростью 20 тыс. компонентов в час — если это перевести в ручной режим, то эта работа нескольких сотен людей. У нас уже технологичный завод и все меньше ручного труда, но говорить о полной замене — это вопрос столетий. Все равно, человек — это не робот, легко обучаем, многозадачен, принимает решения самостоятельно и так далее.

— А не думаете реализовать проекты на рынках соседних государств?

— Может быть, но пока мы настроены патриотично и хотим поднять уровень и престиж страны. В мире к Казахстану до сих пор относятся, как стране, где есть верблюды, юрты, кумыс, нефть и больше ничего. В то же время государство поворачивается лицом к разработчикам. Раньше было намного хуже. Но мы не можем сидеть на шее инвестора бесконечно — акционеры ждут, когда деньги начнут возвращаться или хотя бы перестанут тратиться. Есть угроза, что не выдержим.

Год биржевых надежд

Аналитики не исключают, что выход крупных компаний на биржу может дать толчок к развитию казахстанского фондового рынка, активизировать и эмитентов, и инвесторов. Однако некоторые факторы могут оказать негативное влияние на рынок.

Ольга КУДРЯШОВА

О плюсах

В первую очередь позитивные надежды аналитиков связаны с ожидаемыми первичными размещениями квазигосударственных компаний: НК КазМунайГаз, Air Astana, КТЖ, Казахтелеком (SPO), Самрук-Энерго и других. Председатель правления АО «Фридом Финанс» Роман Миникеев не исключает, что 2019 год вполне может войти в историю казахстанского рынка как год IPO.

«IPO и SPO могут принести активность как со стороны новых эмитентов, так и новых инвесто-

ров. Заточенная под привлечение иностранного капитала и стоящая в начале своего пути АИХ (биржа МФЦА. — «Къ») имеет пространство для развития. Оптимизация процессов торговли, листинга и обмена ценными бумагами между другими биржами может привлечь дополнительные инвесторов», — сказал г-н Миникеев. К слову, в Ассоциации финансистов Казахстана отмечают, что в этом году также может состояться и IPO ЖССБК.

Таким образом, вывод крупных госкомпаний может «подогреть» интерес к фондовому рынку Казахстана среди населения. «На данный момент население и бизнес инвестируют свободные средства в депозиты и в недвижимость. В будущем небольшая часть этих средств может постепенно перетечь в фондовый рынок. Значительный рост интереса к фондовому рынку может случиться тогда, когда население и бизнес начнут видеть более высокую прибыль от инвестирования в ценные бумаги по сравнению с обычными банковскими депозитами. А это в случае снижения

ставок на рынке является вполне реальным сценарием», — считает директор департамента аналитики АО «Казкоммерц Секьюритиз» Нурлан Ашинов.

Аналитики Halyk Finance полагают, что после старта МФЦА ключевым вопросом в этом году будет вопрос взаимодействия двух фондовых площадок и то, как новая биржа сможет поделить сферы влияния с KASE. «Необходимым регуляторным изменением должно стать разрешение институциональным инвесторам участвовать в размещениях ценных бумаг компаний, выходящих на МФЦА. Также показательными будут следующие выпуски акций на Астанинской площадке отложенных размещений Казактелеком и Эйр Астана. Помимо этого должно состояться долгожданное начало передачи пенсионных активов ЕНПФ под управление частным управляющим компаниям», — говорят специалисты.

Простимулировать выход на рынок новых эмитентов может также стабильный курс тенге, умеренные

инфляционные ожидания и соответствующие процентные ставки в тенге. И такие условия вполне могут сложиться в текущем году, говорит начальник управления аналитики BCC Invest Аскар Ахметов. Однако стоит помнить и о внешней конъюнктуре.

Минусы

«В целом, наблюдаемая в четвертом квартале (прошлого года — «Къ») волатильность на мировых финансовых рынках, связанная с торговыми войнами, политической ФРС США (которая пока не совсем оправдывает ожидания рынков), а также коррекция цен на нефть, может продолжиться в начале года», — продолжает Аскар Ахметов. Специалист полагает, что влияние внешних факторов на экономический рост Казахстана страны может быть существенным. «Это — динамика мировых цен на нефть и металлы, а также развитие «санкционной» истории с Россией. Замедление темпов роста мировой экономики в какой-то степени скажется на Казахстане», — комментирует Ахметов.

Однако не все так мрачно. В случае, если торговый конфликт США и Китая будет в какой-то мере завершён в первом квартале 2019

года, то это позитивно скажется на глобальных фондовых рынках, которые в конце прошлого года были на многомесячных минимумах. К слову, не так давно США отсрочили введение повышенных 25% импортных пошлин на китайские товары на 90 дней до 1 апреля текущего года. «Однако существует высокая вероятность того, что этот конфликт может затянуться не на один год. В таком случае это продолжит оказывать негативный эффект не только на экономики конфликтующих стран, но и всего мира со всеми вытекающими последствиями», — предполагает аналитик. Даже с учетом названных позитивных сторон на бирже достаточно и своих проблем, помимо внешнего влияния.

Проблемы биржи

В Halyk Finance отмечают, что основной проблемой KASE продолжает оставаться нехватка достаточно числа ликвидных инструментов. «Семь наиболее ликвидных акций, входящих в индекс KASE, генерируют 68% общего объема сделок акциями на рынке, составляя при этом только 26% от общей капитализации рынка акций», — подчеркивают аналитики. Что касается корпоративных облигаций, то на

этом рынке значительные объемы размещения уже второй год связаны с оказанием государственной помощи определенным банкам. «Стоит также учесть, что на данный момент основным инвестором на рынке корпоративных облигаций выступает ЕНПФ, который придерживается стратегии «buy and hold», что, в свою очередь, негативно сказывается на развитии вторичного рынка облигаций», — добавили в компании.

Специалисты считают, что на данный момент основным драйвером казахстанского рынка ценных бумаг продолжает выступать государство, а не инвестиционная привлекательность биржи с большим выбором качественных ликвидных инструментов. «Казахстанская биржа расценивается участниками финансового рынка только как обязательный механизм в осуществлении первичного размещения государственных и корпоративных облигаций и проведения валютных операций. Без изменения подобной зависимости и структурных реформ, в перспективе ближайших лет какого-либо кардинального изменения данной ситуации ожидать не приходится», — заключили в Halyk Finance.

