

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №3 (778)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 3 (778), ЧЕТВЕРГ, 31 ЯНВАРЯ 2019 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ШЫМКЕНТ ПРОРУБАЕТ
ОКНО В УЗБЕКИСТАН

02

ИНВЕСТИЦИИ:
СТАВКА НА
АВТОМОБИЛИ И
ФАРМАЦЕВТИКУ

04

ТЕНДЕНЦИИ:
МАКСИМАЛЬНАЯ
ЛИКВИДНОСТЬ –
МИНИМАЛЬНЫЙ РИСК

06



**КАРЬЕРА/
МЕНЕДЖМЕНТ:**
ДИПЛОМ – НЕ ГАРАНТИЯ
РАБОТЫ

10

* Бриф-новости

Минфин ставит на блокчейн

Внедрение новых, автоматизированных технологий в контроле за налогоплательщиками и субъектами внешнеэкономической деятельности позволит Министерству финансов Казахстана увеличить собираемость налогов с 16,9% в 2018 году до 25% к ВВП в 2025 году. Казахстанские фискалы намерены получить от теневого бизнеса 5,5 трлн тенге. Заместитель министра финансов Руслан Енсебаев пояснил детально, какие сюрпризы ждут недобросовестный бизнес.

>> 2

Почему в Афганистане не верят в успех переговоров с талибами

Официальный Кабул негативно отреагировал на сообщения об успешности переговоров США с движением «Талибан». По мнению экспертов «Курсива», договоренности американцев в силу ряда причин не отвечают интересам Афганистана. Свои надежды на будущее они связывают со странами Центральной Азии.

>> 3

Январское восстановление после декабрьского разгрома

Мировые рынки, ведомые акциями и облигациями развивающихся стран, двинулись вперед вместе с американским рынком акций, где сезон хороших прибылей пока что компенсировал отрицательное влияние продолжающейся приостановки работы правительства и тревог о росте мировой экономики.

>> 4

Мир готовится к замедлению экономического роста

Приготовьтесь к третьей главе истории об изменениях глобального роста экономики. В первой главе в 2017 году ведущие мировые державы синхронно ускорились, а цены на акции дружно выросли. Этому способствовали низкие процентные ставки в мировом масштабе и надежды на бизнес-ориентированную политику Вашингтона, которая включала бы снижение налогов и либерализацию рынка.

>> 7

В какие бумаги вкладывают деньги ЕНПФ?

По итогам прошлого года объем пенсионных активов составил 9,38 трлн тенге, увеличившись за 12 месяцев на 20,6%, или 1,60 трлн тенге, за декабрь этот показатель вырос на 242,9 млрд тенге. Как и куда инвестируются будущие пенсии казахстанцев, разобрался «Курсив».

>> 8

Нацбанк расставляет маячки для БВУ

Реформа контрольно-надзорной деятельности Национального банка Казахстана перешла на новый уровень: на прошлой неделе регулятор опубликовал ряд постановлений, которые регламентируют работу в рамках риск-ориентированного надзора.

>> 9

Назарбаев – правительству: «Вы – трусы, но исправлять ошибки будете сами»

Расширенное заседание правительства с участием президента Казахстана Нурсултана Назарбаева обошлось без перестановок в высших эшелонах власти. Более того, кабинету министров Бақытжана Сағинтаева, удостоившегося от президента хлесткого эпитета «Трусый!», был выписан солидный временный карт-бланш на исправление ошибок. Казахстанский лидер заявил, что будет считать нынешний кабинет выполнившим свою миссию только тогда, когда тот очистит банки от токсичных кредитов, а экономику – от несостоятельных компаний. Учитывая масштабы двух этих проблем, правительство в обозримом будущем не сменится.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Гнев первого лица государства вызвало неспособность правительства резать по живому и банкротить перекредитованные компании, которые взяли ранее кредиты продолжают перекрывать за счет получения новых. И эта схема, по словам Нурсултана Назарбаева, начинает напоминать ту, с которой начался недавний финансово-экономический кризис, когда в США один и те же долги погашались за счет бесконечного перекредитования, но по факту долги только увеличивались. В Казахстане этой стороной монета еще не повернулась, но уже стала одной из ос-



Н. Назарбаев: «Без очистки экономики от банкротств не сможем нормально развиваться: и правительство, и банки будут все время спотыкаться»

новных причин снижения темпов кредитования, заявил президент. «Кому банки будут деньги давать, если все предприятия – банкроты?» – спросил он у притихшего правительства. – Пока мы реальной

экономикой не займемся, все время в кризисах банковских ходить будем. Кому давать кредиты, если сейчас задолженность – 4 триллиона тенге, малый бизнес глубоко задолжителен, 93% займов приходит-

ся на закредитованные компании?! Развитие бизнеса сковано долгами, за три года долги несостоятельного бизнеса увеличились в три раза. Дополнительное кредитование только усугубило проблему – че-

ловек набирает кредиты, чтобы погасить предыдущие, в конечном счете, пузырь лопнет, мы к этому идем», – сказал президент.

2 >>

Уроки на будущее: как «горит» Венесуэла

К чему приводит нефтяная зависимость экономики

Ситуация в Венесуэле остается крайне сложной. Наблюдаемое двоевластие способно перерасти в гражданскую войну. Происходящее в этом некогда самом благополучном государстве Южной Америки является хорошим уроком для других стран мира, включая Казахстан.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Еще в конце декабря 2018 года американское аналитическое агентство Stratfor в своем прогнозе на текущий год предредило Венесуэле серьезные политические и экономические проблемы. Предполагалось, что из-за истощения денежных запасов от продажи нефти правительство Венесуэлы сделает ряд противоречивых шагов, которые осложнят отношения этой страны с соседями по континенту и ухудшат внутривнутриполитическую ситуацию в стране. Ждать долго не пришлось. С 11 января в Венесуэле начались инициированные оппозицией массовые акции протеста с требованиями отстранения президента Николаса Мадуро от управления страной. За событиями в этой латиноамериканской республике сегодня внимательно следит весь мир. Хотя бы потому, что политико-экономический кризис в Венесуэле вошел в принципиально новую фазу, грозящую перерасти в гражданскую войну.

Когда нефть решает все

Кстати, массовые протесты для этой страны стали делом чуть ли не обыденным. Венесуэле лихорадит уже третий десяток лет. Во многом связано это с особенностью ее экономики, которая ориентирована исключительно на развитие нефтяной промышленности. Сделав ставку в середине 70-х годов на продажу нефти, которая стала приносить до 95% от всех валютных поступлений в бюджет, власти Венесуэлы практически свели на нет развитие остальных отраслей. В частности, не-



смотря на характерный для большей части этой страны субэкваториальный климат, в Венесуэле слабо развито сельское хозяйство, в зачаточном состоянии находится туристическая отрасль, нет крупных промышленных предприятий и развитой пищевой промышленности. Как результат – почти 32-миллионная страна находится в полной зависимости от импорта промышленных и продовольственных товаров.

Упор лишь на развитие нефтедобывающего сектора экономики в Венесуэле никогда никого особо не беспокоил. По разведанным запасам нефти эта страна находится на первом месте в мире. По данным British Petroleum и американского ЦРУ, в ее недрах скрыто от 298 до 299 млрд баррелей черного золота. Для сравнения: у идущей второй Саудовской Аравии запасы нефти оцениваются в 267 млрд баррелей, тогда как у находящегося на 12-м месте Казахстана – только в 30 млрд. Поэтому, вне зависимости от того, кто правил в Каракасе, никто не сомневался: денег от экспорта нефти хватит

Резкое падение цен на мировых рынках нефти в начале 90-х годов привело к серьезным проблемам внутри страны, которые не решены до сих пор.

Фото: shutterstock.com / Ruben Alfonso

лихвой на все и вся. Показательно, что программы политических партий Венесуэлы никогда особым разнообразием не отличались и связаны только с правильным распределением доходов от продажи нефти за рубежом.

От процветания к восстанию

Надо сказать, что в период высоких цен на углеводороды такой подход к экономическому развитию выглядел оправданно. С начала 70-х годов и до конца 80-х прошлого века Венесуэла в буквальном смысле процветала. Уровень жизни ее населения был сопоставим с показателями Швейцарии, Германии и Швеции. Достаточно сказать, что в то время Венесуэла считалась самой благополучной в Южной Америке. Вместе с тем возникший в стране культ потребления, где мерилом успешности стали дорогие автомобили, роскошные дома и ежегодные поездки на Рождество в Европу, способствовали росту коррупции и желанию получать еще большие доходы от продажи нефти. В середине

70-х это привело к национализации нефтяной промышленности Венесуэлы, где долгое время доминировали транснациональные корпорации из США и Великобритании.

Впрочем, первое же резкое падение цен на мировых рынках нефти в начале 90-х годов привело к серьезным проблемам внутри страны. Появился бюджетный дефицит, был свернут целый ряд важных социальных программ, существенно выросла безработица, в крупнейших городах Венесуэлы – Каракасе, Маракайбо и Валенсии в геометрической прогрессии стали разрастаться трущобы. В стране начались массовые протесты с требованиями отставки находящегося у власти президента Карлоса Переса, которые завершились в 1993 году народным восстанием, породившем парад президентов. Вначале управление страной в качестве временного президента взял на себя Октавио Лепеха, затем с согласия Национального конгресса (парламента. – «Курсив».) исполнять обязанности главы государства стал Рамон Веласкес, наконец, после внеочередных президентских выборов Венесуэлу возглавил Рафаэль Кальдера.

Последний ничего нового предлагать не стал. Объявив либеральные реформы, он вернул транснациональные корпорации в нефтяной сектор Венесуэлы, заключив с ними большое количество соглашений по разделу продукции. Но результата это не дало. Из-за низких цен на нефть экономический кризис в Венесуэле не сбавлял своих оборотов, а население, памятуя о бывлом благополучии, продолжало бесконечно митинговать. И поскольку в авангарде протестов стояли в основном выходцы из бедных кварталов и представители разочарованного среднего класса, на политическом небосклоне этой страны зажглась звезда тесно связанного с леворадикальными группировками Колумбии ФАРК и АНК (признаны террористическими в США и Европе. – «Курсив».) Уго Чавеса.

3 >>

Минфин ставит на блокчейн

Казахстанские фискалы намерены получить от теневого бизнеса 5,5 трлн тенге

Внедрение новых, автоматизированных технологий в контроле за налогоплательщиками и субъектами внешнеэкономической деятельности позволит Министерству финансов Казахстана увеличить собираемость налогов с 16,9% в 2018 году до 25% к ВВП в 2025 году. Заместитель министра финансов Руслан Енсебаев пояснил детально, какие сюрпризы ждут недобросовестный бизнес.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

С января 2019 года, по словам вице-министра финансов Руслана Енсебаева, на основе блокчейн запущена система администрирования НДС. Проект пока пилотный, и на данный момент к нему добровольно подключились 10 налогоплательщиков и четыре банка. «Основная суть проекта состоит в том, что все эти собранные в одном месте данные позволяют в автоматическом режиме исполнять определенные правила, в данном случае – правила Налогового кодекса», – говорит г-н Енсебаев. – Это правила, которые предусматривают обязательства налогоплательщиков формировать и предоставлять налоговую декларацию, правила, которые обеспечивают контроль уплаты НДС в бюджет и возврат НДС налогоплательщикам из бюджета. Каждая из этих процедур сейчас имеет определенные проблемы и сложности из-за того, что у нас нет четкого контроля и гарантии данных», – признает он.

По словам вице-министра, также имеется проблема обналаживания денег, связанная с администрированием НДС: часто лжепредприятия обналаживают деньги, и государство недополучает в бюджет средства и, соответственно, не может вернуть НДС тому, кому должно – крупным налогоплательщикам и экспортерам. Сегодня у фискальных органов около 55 дней и более уходит на то, чтобы изучить всю представленную документацию, отчетность, поднять первичную документацию для решения о возврате налога. Все это делается в ручном режиме и отнимает у сотрудников налоговой уйму времени – машина будет делать это автоматически и в считанные минуты.

«Внедрение блокчейна решит все эти вопросы: теперь из-за того, что каждая операция автоматически в онлайн-режиме будет фиксироваться в системе блокчейн, все данные сразу перейдут в нашу систему и будут храниться в распределенных системах, то есть мы гарантируем, что никто не сможет зайти на один сервер и поменять данные. За счет этого мы можем, доверяя этой системе, автоматически формировать декларацию по НДС», – отметил вице-министр.

Интеграционная атака на тень

Внедрение новой системы – плюс для легального бизнеса и огромный минус для тех, кто пытается уйти от налогообложения: г-н Енсебаев напомнил, что в стране уже действует таможенная система «Астана-1», которая будет интегрирована с системой блокчейн. И эта интеграция позволит фискалам в автоматическом режиме вычислять тех, кто при ввозе товара в страну занижил его объем или цену, чтобы уплатить меньшую пошлину, а внутри Казахстана продавал втридорога.

«Мы знаем, что налогоплательщики пытаются найти какие-то возможности от уплаты налогов,



По расчетам специалистов Минфина, только интеграционная цепочка электронного таможенного декларирования и НДС-блокчейна даст республиканскому бюджету к 2025 году порядка 1,4 трлн тенге сверх плана.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

но благодаря интеграции данных наших систем мы можем видеть, что кто-то нарушил определенные правила, – говорит представитель Минфина. – Допустим, он вез товар, задекларировал определенный объем, а внутри страны продал в 10 или в 100 раз больше. Соответственно, он занизил объем на таможне, чтобы заплатить меньше пошлины. Теперь мы по стране видим всю цепочку и понимаем, что он должен был заплатить больше, и с ним начинаем точно работать», – пояснил он.

По расчетам специалистов Минфина, только эта интеграционная цепочка электронного таможенного декларирования и НДС-блокчейна даст республиканскому бюджету к 2025 году порядка 1,4 трлн тенге сверх плана. Но это не единственная электронная «примочка», с помощью которой фискальные ведомства Казахстана собираются вынудить налогоплательщиков выходить из тени: во второй половине прошлого года налоговые инспекторы в стране принялись анализировать данные о платежах коммунальным службам республики со стороны юридических лиц и ИП – и на основе этого анализа сумели собрать 4,8 млрд тенге налогов дополнительно.

Как коммунальщики слили автомойки

«У нас некоторые налогоплательщики сдают нулевую отчетность, то есть показывают, что никакой активности нет, никаких доходов не было и, соответственно, нечем платить в бюджет, но, подключив информацию по потреблению электричества, водоснабжения этими же предприятиями, мы увидели, что у них очень активная деятельность, например, в автомоечном бизнесе», – уточняет заместитель главы Минфина. – Мы сумели доказать, что они действительно показывают неправильную отчетность, и у них есть бизнес и доходы есть – и получили дополнительные налоги с них», – добавляет он.

Потренировавшись на анализе автомоек, фискалы намерены в обозримом будущем взяться за анализ соцсетей, под колпак попадут те, кто зазывает пользователей на всевозможные тренинги либо пытается что-то продавать посредством Интернета. По словам г-на Енсебаева, значительных барьеров для бюджета здесь не ожидается, но, как и в случае с автомойками, здесь важен принцип: заработал – плати. Причем он важен не столько для государства, сколько для законопослушного бизнеса.

«Это несправедливо, когда кто-то платит налоги, продавая товар и при этом у него доходы не такие большие, а кто-то просто приезжает, проводит семинары, получает большие деньги и не платит никаких налогов. Благодаря анализу социальных сетей и анализу подобных таких фактов мы тоже будем использовать данную информацию», – пообещал представитель Минфина.

Маркировка перекрутила на табак и лекарства

Наконец, еще одна мера, которая облегчит жизнь легальному бизнесу и изрядно потреплет тень, по словам эксперта, – это обязательная маркировка ввозимой в страну импортной продукции. Маркировка позволяет отслеживать происхождение и увеличение стоимости товара от одного прилавка (места закупки изделия за границей) до другого прилавка (места конечной продажи конечному пользователю в Казахстане). В прошлом году Минфин в качестве пилотной продукции проекта по маркировке использовал меховую продукцию – по данным ведомства, количество официально зарегистрированных импортеров изделий из меха в стране сразу выросло вдвое – с 19 лиц до 39, а рост поступлений таможенных пошлин и налогов по импорту этой продукции вырос в 1,5 раза – с 372 до 516 млн тенге.

В результате осенью прошлого года Минфин распространил механизм маркировки на табачные изделия, а с начала этого года – еще и на импортные лекарства. Оценивать результаты этих проектов, данные от которых опять же будут поступать в интегрированную систему фискальных органов, г-н Енсебаев пока не стал. Но заметил, что вопрос широкого распространения маркировки на импортные товары – это вопрос ближайшего времени. При этом он подчеркнул, что маркировать абсолютно весь поток импорта никто не собирается – под маркировку будут попадать только наименования той продукции, которая может нанести серьезный вред здоровью казахстанцев либо входить в зону риска по своей доле в теневой экономике. Ну и, наконец, маркировка товаров расчитит рынок от контрафакта по таким позициям, как мех, лекарства и табак. И в случае ухода с него нелегалов добросовестные поставщики получат дополнительные объемы продаж, но это в том случае, если система действительно будет работать в том режиме, в каком ее сейчас описывает руководство Минфина.

Шымкент прорубает окно в Узбекистан

Проект под названием «Окно в Узбекистан» призван помочь уже действующим экспортерам в увеличении объемов поставок в Узбекистан и решении проблемных вопросов экспорта. Потенциальным же экспортерам будет оказана поддержка в выводе их товаров на узбекский рынок.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Как сообщил «Курсиву» замдиректора палаты предпринимателей Шымкента Данияр Дармен, этот проект нацелен на всестороннюю помощь экспортерам. «Перед действующими экспортерами на узбекский рынок – остро стоит вопрос конкурентоспособности с производителями Узбекистана», – пояснил Данияр Дармен. – То есть будет вестись системная работа. Это – и вопросы снижения акцизного налога на экспортируемые казахстанские товары, снижение таможенных тарифов, регистрации компаний в Узбекистане как нерезидентов той страны и т.д. В то же время будем работать точно по каждой компании отдельно в решении конкретных возникающих проблем при экспорте».

Еще одним направлением работы, по словам замдиректора палаты, является привлечение новых экспортеров. «Мы будем всячески помогать субъектам бизнеса, которые еще ни разу не продавали свою продукцию в Узбекистане», – отметил г-н Дармен. – То есть консультировать и объяснять, какие нужны документы, как их следует оформлять, как найти контрагента, какие там действуют цены, для чего, скорее всего, потребуются проведение маркетингового анализа рынка по тому или иному товару».

В целом же в палате определили комплекс мер поддержки по выводу отечественных производителей на экспорт в Узбекистан, которые предполагается осуществить в рамках проекта. В их числе, к примеру, консультации по различным вопросам, помощь в расчетах таможенных платежей при экспорте, сертификации продукции, в получении инструментов по поддержке экспортеров, в частности, финансово-страховых и нефинансовых продуктов и т.д.

Причем, эта работа не будет географически замыкаться только на местных производителях. Как заверил собеседник «Курсива», сотрудники шымкентской палаты предпринимателей готовы помочь и бизнесменам других регионов Казахстана, желающим экспортировать свои товары в Узбекистан.

Кроме того, в рамках проекта планируется провести опрос компаний-экспортеров региона, узнать о барьерах и трудностях, с которыми они сталкиваются при вывозе своей продукции в соседнее государство. И потом, проанализировав ответы, отзывы и мнения предпринимателей, определить общие и частные проблемы экспорта.

К слову, как уже писал «Курсив» («Акциз нажал на тормоза», № 50 (774) за 20 декабря 2018 г.), в прошлом году палата предпринимателей Шымкента составила карту проблем бизнеса Шымкента и Туркестанской области, в частности, внешнеэкономической деятельности и экспорта. И в качестве главной преграды увеличения экспорта в Узбекистан и неконкурентоспособности наших производителей большинство предпринимателей указало действующие там акцизы на импорт.

Эта проблема существует уже много лет, и определенные сдвиги имеются. К примеру, был снижен вдвое 30-процентный акциз на импорт ковровых изделий из Казахстана в Узбекистан. Такое же сокращение произошло еще по целому ряду товаров.

Согласно информации, размещенной на сайте Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, в результате двусторонних встреч на разных уровнях по вопросам отмены Узбекистаном акцизов на импортируемые из Казахстана товары удалось сделать это в отношении наиболее приоритетных экспортных товаров. Так, с января этого года число наименований казахстанской продукции, подпадающей под обложение акцизами, сократилось с 208 до 50.

«Из 1450 экспортируемых товаров в Узбекистан под акциз будет подпадать 50 товаров на сумму \$ 9,5 млн (0,48% от товарооборота двух стран по итогам 2017 года), – отмечается в сообщении МИРА. – При этом отменены акцизы на растительные масла, кондитерские изделия, шоколад, кетчуп, консервы из мяса, краски и лаки, парфюмерию и средства гигиены, изделия из пластмасс, шины, деревянные изделия, ювелирные изделия, прутки, проволоку, трубы, бытовую технику, аккумуляторы, электротехническое оборудование, провода, запасные части транспортных средств, мотороллеры, очки, мебель».

Прозвонившие послабления определены как «существенная либерализация акцизной политики Узбекистана». Между тем, как заявил на пресс-конференции по итогам 2018 года директор палаты предпринимателей Шымкента Аскар Абубакиров, необходимо и дальше продолжать эту работу. В частности, довести до нуля уже сниженные наполовину акцизы на товары, на которые в Казахстане с узбекских экспортеров налоги не взимают. То есть установить так называемые зеркальные акцизные налоги.

Как показал анализ товарооборота Южного Казахстана (Шымкент и Туркестанская область, в прошлом единая ЮКО) и Узбекистана экспертами палаты, в последние годы в его структуре импорт из Узбекистана преобладал над экспортом туда. Так, в 2015 году импорт был больше экспорта на \$ 99,8 млн, в 2016 – на \$ 142,9 млн, в 2017 – на \$ 117 млн. Только в прошлом году показатели почти сравнялись: за 7 месяцев 2018 года импорт узбекских товаров в Южный Казахстан составил \$ 218,8 млн, а экспорт южноказахстанской продукции туда – \$ 217,2 млн.

В целом же наращивание экспорта в Узбекистан и другие страны палата заявила одним из приоритетных направлений своей деятельности в 2019 году и обещала сделать прорыв в этой области. Назывались даже минимальные пределы увеличения экспорта в этом году по сравнению с предыдущим – порядка 10-15 %.

Впрочем, как отметил Данияр Дармен, устанавливать какие-то конкретные планы по росту экспорта тех или иных товаров, позиций, показателей, измеримых цифрами, процентами или другими параметрами, при реализации проекта «Окно в Узбекистан» в палате не считают особо необходимым. «Самое главное – это облегчить деятельность наших экспортеров, выявить и решить их проблемы, внести предложения по устранению барьеров, изменению соответствующих нормативно-правовых актов и т.д., – подчеркнул он.

Назарбаев – правительству: «Вы – трусы, но исправлять ошибки будете сами»

<< 1

Примерно в таком же ракурсе видит проблемы кредитования и председатель Национального банка Казахстана Данияр Акишев, который в качестве одного из основных направлений деятельности своей структуры на текущий год назвал работу по очистке реального сектора экономики от несостоятельных компаний и предприятий, поскольку рынок, ни правительство санитарии экономики выступать пока не собираются. Между тем, в последние годы, отмечает Акишев, банковская система на кредитование экономики выделяет почти ровно столько же, сколько списывает невозврата.

«За последние 10 лет кредиты банков в экономике выросли на 5,5

трлн тенге, это 70% роста, за это же время за счет ликвидации 7 банков и оздоровления 2 банков списано почти 5 трлн тенге, – констатировал глава Нацбанка. – То есть эммишки все кредиты, которые мы выдавали за эти годы, не вернули. Кредиты постепенно превращались в проблемные, необслуживаемые, несмотря на попытки банков их реструктурировать», – дал он понять, что проблемы банков корнями уходят в проблемы экономики, и без решения проблем предприятий-должников банковский невозврат будет лишь возрастать.

В нынешнем году уже запущен механизм предоставления 600 млрд тенге для кредитования приоритетных секторов экономики – и нет гарантии, что часть этих денег,

причем достаточно значительная, вновь не уйдет на перекредитование должников банков. Мнения президента страны и главы Нацбанка здесь совпадают: этого случиться не должно, порочный круг вытаскивания одних и тех же лиц за счет бюджета пора разрывать. При этом на вопрос Нурсултана Назарбаева – как именно это планируется сделать, готовый ответ нашелся только у Акишева.

«Необходимо осуществить переход к политике очищения реального сектора по примеру финсектора, нужно провести системную работу по выводу несостоятельных компаний с рынка, реструктурировать или банкротить, передавать их активы хорошим компаниям, – заявил он. – Прямое гофинан-

сирование должно сохраниться только за крупными инфраструктурными проектами с низкой рентабельностью или социальной направленностью, также нужно повысить эффективность процедур банкротства: статистика, которую мы подняли, свидетельствует, что только 3,6% малых предприятий банкротится, из которых половина представлена предприятиями торговли», – добавил Акишев.

Президент заметил, что Нацбанк должен заняться составлением конкретного перечня тех, кто кредиты не возвращает.

«Это должно быть уголовное дело. И возврат должен быть обеспечен всеми возможностями государства. Когда я предлагал ввести отдельный комитет надзора за финрынком, ты

сказал – я сам смогу. Вот и следи теперь. Закон дали, каждый акционер идет и ворует из своего банка, а потом за ним гоняемся. А где мы были? Это плохая работа», – обратился он к Акишеву.

Но на этом претензии к Нацбанку, который взял на себя смелость признать, что до сих пор, заливая проблемы банков с должниками бюджетными средствами, пожар тушили не там, у президента закончили. А вот к кабинету министров, который, по идее, и должен был выявить очаг проблемы, претензии были предъявлены более серьезные.

«Без очистки экономики от банкротств не сможем нормально развиваться и правительство, и банки будут все время спотыкаться. Чего мы боимся? Институт банкротства является достаточно распространенным явлением в рыночных странах, вы просто трусы, а не правительство и не министры, руки, колени дрожат, чтобы принять решение – а для чего тогда работать? Очистите мне все банки, тогда

буду считать, что это правительство честно выполнило свой долг, и увидите с этим в отставку, вот это будет работа», – заявил президент страны.

Таким образом, правительство получило некий временный люфт на исправление ситуации, а также на повышение двух показателей – доходов и качества жизни людей, которые Назарбаев на этом же заседании объявил главными критериями эффективности государства и, соответственно, каждого отдельного должностного лица на госслужбе. Ну, а напоследок глава государства все-таки одну перестановку в правительстве сделал, пересадив министра финансов Алыхана Смаилова по соседству с вице-премьером и изменив, тем самым, сложившийся в правительстве протокол. Премьер-министру Бакыжану Сагинтаеву было указано, что министр финансов должен постоянно быть рядом с главой правительства, а не ютиться в конце стола, наглядно демонстрируя тем самым отношение кабинета к бюджетным деньгам.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <h2>КУРСИВ</h2> <p>Газета издается с июля 2002 г. Собственник: ТОО «Alfresco Partners» Адрес редакции: А152333, 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</p> <p>Содержание лицензировано THE WALL STREET JOURNAL.</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Данияр ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz</p> <p>Магия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ Вячеслав ШЕКУНСКИХ Елена ШТРИТЕР Жанболат МАМЫШЕВ Ирина ЛЕДОВСКИХ Олеся КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО Татьяна ТРОШЕНКО Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олеся СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Орфиял ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>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</p> <p>Зам. главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АТАЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.abakev-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛПАНКУЛ</p> <p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникации Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г. Отчетливо в телерадиорыб ПРК «Дзуыр» РК, г. Алматы, ул. Кадыржанова, 17 Тираж 14 000 экз.</p>
---	--	--	---	--	---

Уроки на будущее: как «горит» Венесуэла

<< 1

Секрет задиристости Уго Чавеса

Нельзя не отметить, что, став в 1998 году президентом Венесуэлы, Чавес, как и его предшественники, меняя структуру экономики страны не стал. Все та же ставка на нефтедобывающую промышленность и надежды на получение максимальной прибыли от продажи главным образом в США углеводородного сырья. Но, в отличие от Кальдеры, популисту Чавесу неслыханно повезло: начиная с 1999 года цены на нефть стали безудержно расти. Это позволило Уго Чавесу, предвзвешенно усилив государственный контроль над нефтедобычей в виде значительного увеличения платы за право пользования недрами страны иностранными компаниями, выполнить большинство сделанных ранее обещаний. Были увеличены размеры пособий для малоимущих граждан. Улучшены условия проживания в кварталах бедняков. Снижены цены на основные товары и услуги. Индейским племенам дано право на владение землями их проживания. В итоге уже к началу 2003 года уровень жизни в Венесуэле максимально приблизился к показателям конца 70-х годов прошлого века.

Но больше всего при Уго Чавесе претерпела изменения внешняя политика Венесуэлы. Если его предшественники на президентском посту старались не входить в жесткую конфронтацию с США, то Чавес, взяв на вооружение идеи национального героя Южной Америки Симоны Боливары, с недоверием относящегося к Соединенным Штатам, наладил тесные отношения сразу с несколькими критикующими Вашингтон латиноамериканскими политиками. Речь идет о кубинском лидере Фиделе Кастро, бразильце Луисе да Силва, президенте Боливии с 2006 года Эво Моралесе и главе Никарагуа Даниэле Ортеге.

Такой шаг Чавеса имел свои последствия и отразился на американо-венесуэльских отношениях. След за серией критических замечаний в адрес властей Венесуэлы Вашингтон в 2006 году ввел против официально Каракаса первый пакет санкций, запретив продажу вооружений под предлогом поддержки режимом Чавеса колумбийских террористических группировок. Ответ Чавеса через год – реорганизованный по его предложению еще в 1999 году из двухпалатного Конгресса республики в однопалатную Национальную ассамблею парламент Венесуэлы поддержал идею президента страны о национализации контролируемых американскими корпорациями крупнейших телекоммуникационных и электроэнергетических компаний. Кроме того, Чавес требовал получения контрольного пакета акций венесуэльских филиалов Exxon Mobil, Chevron, British Petroleum и Sonoco Phillips.

Из-за этого с 2007 года и вплоть до самой смерти Уго Чавеса в 2013 году взаимоотношения между Каракасом и Вашингтоном складывались крайне напряженно. В Каракасе не устали говорить о «засевших в Вашингтоне посланниках дьявола», официальные лица Соединенных Штатов неоднократно заявляли, что Венесуэла



«является угрозой национальной безопасности США». Продолжилась и война санкций, которая, впрочем, в основном касалась запретов отдельным чиновникам и бизнесменам посещать Соединенные Штаты или Венесуэлу. В зависимости от того, кто санкции объявлял – Вашингтон или Каракас.

Во имя идей «социализма XXI века»

С приходом к власти преемника Чавеса Николаса Мадуро, которого, несмотря на статус министра иностранных дел Венесуэлы, власти США в 2006 году задерживали в аэропорту им. Кеннеди за покупку авиабилетов до Каракаса наличными деньгами, отношения между обеими странами перешли в разряд критических. Немного жестче стали и санкции со стороны США. Мадуро не стал менять ни внутреннюю, ни экономическую политику Уго Чавеса. Все та же ориентированность только на экспорт нефти в ущерб развитию других секторов экономики и совокупности с попыткой построить в Венесуэле «социализм XXI века» – в виде увеличения объемов социальных дотаций бедным слоям населения и значительных расходов на различные пропагандистско-имиджевые проекты.

Так ради воплощения идей «социализма нового типа» сразу после объявления Николаса Мадуро президентом страны власти стали активно вмешиваться в процессы ценообразования. Несогласных с жестким регулированием цен, особенно на продовольствие и бытовую технику, предпринимателей арестовывали, а их товары распродавали на 90% ниже заявленной стоимости малоимущим гражданам. Все это привело к тому, что бизнесмены стали прятать, а то и вовсе отказываться от импорта товаров. Прилавки магазинов опустели, из аптек исчезли лекарства, до 30% вырос уровень безработицы, стремительно росла и преступность. Тех же, кто проявлял смелость критиковать действия администрации Мадуро, подвергали административным штрафам, за которыми нередко следовало увольнение с работы.

Хуан Гуайдо много говорит о восстановлении конституционного порядка и борьбе за свободу и демократию, но ничего о какой-либо экономической программе.

Фото: shutterstock.com / Ruben Alfonso

Меньше чем через год с начала активной реализации «политики Чавеса», в стране начались массовые протесты. К началу 2014 года они охватили большинство штатов Венесуэлы. Однако протестующим, лидерами которых в основном были представители среднего класса и состоятельные венесуэльцы, добиться отставки Мадуро так и не удалось. На стороне преемника Чавеса выступили не только национальная гвардия, полиция и армия, но и отряды «коллективос» – преступные группировки из городских трущоб, которые жестко подавили восставших и помогли Николасу Мадуро сохранить свою власть.

Вместе с тем нельзя не заметить ряд странностей, которые можно было наблюдать после массовых акций протеста 2014 года. Например, несмотря на утверждения как Николаса Мадуро, так и министра внутренних дел Венесуэлы Мигеля Родригеса о выплатах участникам протестов по пять тысяч боливаров (в тот момент эквивалент \$793. – «Курсив»), а также тесной связи лидеров оппозиции с американцами, с которыми они якобы регулярно встречались на территории Колумбии, ни одна из 12 связанных с «заговорщиками» политических партий закрыта не была. Это привело к тому, что на парламентских выборах 2015 года оппозиционный блок «Круглый стол демократического единства» одержал убедительную победу, после чего, в том числе и через организацию многотысячных акций протеста, стал блокировать все президентские инициативы. Но более всего удивил Мадуро в 2017 году, когда спустя почти два года после начала работы оппозиционного состава Национальной ассамблеи вдруг решил распустить парламент, создав вместо него Конституционное собрание, которое взяло на себя законодательные функции.

Контролирующая созданную Уго Чавесом Национальную ассамблею оппозиция признавать полномо-

чия Конституционного собрания категорически отказалась, но и через свои СМИ и социальные сети (которые, кстати, никто не блокировал) обвинила Николаса Мадуро в коррупционности и желании узурпировать власть в стране. Одновременно старый парламент призвал своих сторонников не подчиняться законам нового парламента и вновь начать массовые акции протеста с целью свержения «обнаглевшего диктатора». Призывы лидеров оппозиции услышали не только противники Мадуро внутри страны, но и США, которые ввели против Венесуэлы очередной пакет экономических санкций.

Особенно разрушительными для экономики страны стали санкции от 26 августа 2017 года, которые в соответствии с требованиями Дональда Трампа запретили сделки с новыми долговыми обязательствами и ценными бумагами правительства Венесуэлы и контролируемой Каракасом государственной нефтяной компании PDVSA. Во-вторых, отказали в сделках по ряду выпущенных ранее долговых обязательств госсектора Венесуэлы, дивиденды от которых получал властью этой страны. Этот шаг администрации Трампа привел к тому, что сразу несколько стран, в том числе и дружеская Каракасу Никарагуа, из-за опасения оказаться под американскими санкциями отказались от поставок продовольствия в Венесуэлу. Как итог – почти миллионы венесуэльцев покинули свою родину, оставшиеся жители из масштабного голода в среднем потеряли 9 кг от своего прежнего веса, а инфляция составила рекордные 2 млн процентов, что не могло не вызвать гнева граждан страны, который перекинулся на 2019 год.

Дежавю по-венесуэльски

Нельзя не заметить, что по странному стечению обстоятельств массовые протесты нынешнего января в Венесуэле сильно напоминают события конца весны – начала лета 1993 года. Когда на митинге в Каракасе было объявлено о появлении временного президента. Им стал выбранный на сессии 11 января председателем Национальной ассамблеи 35-летний член не самой массовой партии социал-демократической ориентации «Народная воля» Хуан Гуайдо. Безусловно, в отличие от поповского Николаса Мадуро, он выглядел куда симпатичнее, да и необходимой для политика харизмы у него хоть отбавляй. Но есть и свои нюансы. Если временный президент образца 1993 года был хорошо известен венесуэльцам – ранее Октавио Лепаче был и послом в Бельгии, и министром внутренних дел, то у Хуана Гуайдо с известностью сложено: до января 2019 года его мало кто знал. Показательно, что еще в начале декабря 2018 года на посты Хуана Гуайдо, например в Twitter'e, едва реагировали 50–60 человек. А известный американский политик, член палаты представителей от штата Техас Рон Пол (RonPaul) в последнем своем выступлении на собственном канале в YouTube,

размышляя о ситуации в Венесуэле, заметил: «Большинство венесуэльских граждан никогда не слышали о президенте, которого выбрали для них США».

Впрочем, сейчас с известностью у Хуана Гуайдо все в порядке. Признанного большинством стран Западного президента Венесуэлы Гуайдо цитируют, берут интервью и отслеживают каждый его шаг все известные мировые СМИ. В качестве помощи Гуайдо по установлению демократии в Боливарианской республике Белый дом США санкционировал арест валютных счетов правительства Мадуро и связанных с ним государственных структур. Речь идет о миллиардах долларов. Вместе с тем в своих многочисленных выступлениях Гуайдо много говорит о восстановлении конституционного порядка и борьбе за свободу и демократию, но ничего о какой-либо экономической программе. Лишь в комментариях его сторонников можно встретить упоминание о «Вашингтонском консенсусе» Рафаэля Кальдеры, который предусматривал возвращение транснациональных корпораций в нефтедобычу Венесуэлы.

Три варианта будущих событий

Другое дело, что, в отличие от Кальдеры образца 90-х годов прошлого века, Николас Мадуро уходить не собирается. Имея мощную поддержку как со стороны Кубы, Китая, России и Турции, а также национальной гвардии, армии, полиции и боевиков из венесуэльских трущоб, он намерен «дать решительный отпор поддерживаемым Соединенными Штатами заговорщикам во главе с Хуаном Гуайдо». Соответственно, учитывая, что 1 февраля истекает срок ультиматума от оппозиции, требующей проведения новых президентских выборов вместо нелегитимного избрания Мадуро в 2018 году на второй президентский срок, просматривается три основных сценария дальнейшего развития событий. Первый – расширение акций протеста, к которым на условиях полной амнистии присоединятся силовые структуры, что приведет к отставке Мадуро и его побегу из страны. Второй – начало гражданской войны, в ходе которой на помощь оппозиции во главе с Хуаном Гуайдо при поддержке США и стран Западной Европы придут вооруженные силы соседних с Венесуэлой Бразилии и Колумбии. Третий – противоборствующие стороны находят консенсус, объявляя новые президентские выборы, участие в которых разрешается и Николасу Мадуро. Единственное, что будет в Венесуэле оставаться неизменно стабильным, – так это добыча нефти, цена за баррель которой на мировых рынках наверняка существенно подрастет. Ведь на самом деле это выгодно практически всем без исключения сторонам конфликта в Венесуэле, которые, судя по всему, не мыслят своего существования без контроля над нефтедобывающей промышленностью страны.

Почему в Афганистане не верят в успех переговоров с талибами

Официальный Кабул негативно отреагировал на сообщения об успешности переговоров США с движением «Талибан». По мнению экспертов «Курсива», договоренности американцев в силу ряда причин не отвечают интересам Афганистана. Свои надежды на будущее они связывают со странами Центральной Азии.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В последнюю субботу января ведущие информационные агентства мира сообщили сенсационную новость. Со ссылкой на заявление спецпредставителя США по вопросам афганского урегулирования Залмая Халилзада, было объявлено, что официальные Вашингтон «достиг значительного прогресса в переговорах» с запрещенным во многих странах мира движением «Талибан».

Несколько часов позже уже сам доктор Халилзад в своей хронике социальной сети Twitter раскрыл некоторые подробности прошедших переговоров с «талибами». Из них следовало, что проходили они в столице Катара Дохе в течение 6 дней и у американской стороны для продолжения работы остался ряд вопросов. «Ничто не решено до тех пор, пока не будет согласовано все, где «все» включает в себя внутри-афганский диалог всеобъемлющего прекращения огня», – подчеркнул спецпредставитель США по вопросам афганского урегулирования.

Как бы то ни было, но на заявление Залмая Халилзада через тот же Twitter немедленно отреагировал

госсекретарь США Майк Помпео. «Соединенные Штаты серьезно настроены на достижение мира, предотвращение ситуации, при которой Афганистан продолжает оставаться пространством для международного терроризма, препятствуя возвращению наших вооруженных сил домой. Работая с афганским правительством и всеми заинтересованными сторонами, США стремятся укрепить суверенитет, независимость и процветание этой страны», – заметил американский государственный секретарь.

Но что-то явно пошло не так. Уже на следующий день после проведенной 28 января встречи в Кабуле с прилетевшим из Дохи Залмаем Халилзадом, действующий президент Афганистана Ашраф Гани в своем выступлении, показанном в эфире телеканала «Ариана-ТВ», заявил, что «талибы стоят перед выбором – либо присоединиться к афганскому народу, либо остаться в руках других стран».

Слова афганского президента явно диссонировали не только с заявлениями официальных лиц США, но и ставили под сомнение уверения представителя «талибов» в Дохе Забиуллы Муджахида о достигнутых в ходе переговоров с американцами «некоторых успехов» в вопросе вывода иностранных войск из Афганистана в течение 18 месяцев. Более того, возникло подозрение, что и американская сторона, и «талибы», которые ранее неоднократно заявляли о своем категорическом нежелании вступать в переговоры с «марионеточным режимом Ашрафа Гани», несколько преувеличили значение прошедших в Дохе шестидневных переговоров. В этой связи прокомментировать сложившуюся ситуа-



В Афганистане надеются, что решения, которые позволят стабилизировать обстановку в стране будут предложены в Ташкенте на апрельской конференции. Фото: ariananews.af

цию «Курсив» попросил экспертов, которые непосредственно живут в Афганистане и хорошо знают политическую кухню этой страны.

В частности, по мнению кабульского журналиста одного из ведущих общественно-политических изданий Афганистана, просившего «не светить» его имя, американская сторона однозначно поспешила с заявлениями об успехе переговоров с «талибами». «При этом уважении к доктору Халилзаду, надо заметить, что сегодня уже нет прежнего движения «Талибан». После смерти муллы Омара (основателя движения – «Курсив») своего единства «талибы» так и не достигли. В настоящий момент в

Афганистане под этим названием постоянно действуют от четырех до пяти группировок. Каждая из них претендует называться «настоящей» и между ними есть серьезные разногласия. Есть «талибы», которые готовы сотрудничать с американцами. Другим нравятся идеи России. Но большинство полетных командиров находится под влиянием спецслужб Пакистана. Поэтому они никогда не смогут между собой договориться», – заметил в беседе с «Курсивом» журналист из Кабула. При этом он подчеркнул, что Ашраф Гани хорошо знает об этих разногласиях и именно по этой причине предложил всем «талибам» как истинным афганцам определить

свои границы по линии Дюранда, которую власти Афганистана никогда не признавали. Там всего на 90 км осталось протянуть колючую проволоку и вырыть специальные рвы. Больше скажу, Пакистану очень хочется, чтобы в Афганистане не было мира. Так как если в моей стране, где пока нет ни полноценной армии, ни нормальной полиции (каждый новый министр, который раньше был полемым командиром, по-новому формирует подразделения из числа своих людей) восстановится мир, Пакистан не сможет получать миллионы, миллиарды долларов якобы на борьбу с терроризмом», – заявил «Курсиву» Наджибулла Ацакай. По его мнению, вывод американских войск погрузит Афганистан в очередной хаос, что очень выгодно официальному Исламабаду, поэтому Ашраф Гани сделает все возможное, чтобы этого в ближайшие годы не произошло.

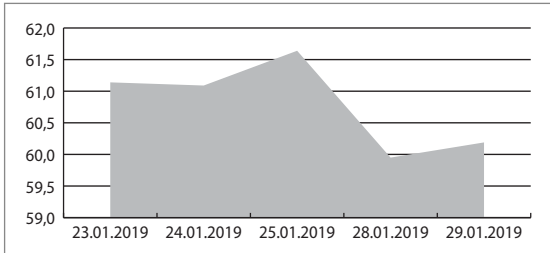
«Все в Афганистане, у кого есть голова на плечах, хорошо понимают, что как только американцы уйдут, в стране с новой силой возобновится гражданская война. Мы уже устали воевать! И мы очень надеемся, что конец всему положит «Ташкентский процесс», два заседания которого уже прошли в прошлом году в столице Узбекистана и у нас в Кабуле. Больше того, у нас верят, что при тесном сотрудничестве с США и Узбекистаном, и Казахстаном, и Таджикистаном на предстоящей в апреле конференции по Афганистану в Ташкенте смогут найти решения, которые позволят стабилизировать обстановку. Ведь наши страны тесно связаны с Пакистаном. И эти «талибы» не стали вести переговоры, если бы пакистанцы не вышли на завершающий этап укрепления пакистано-афганской

границы по линии Дюранда, которую власти Афганистана никогда не признавали. Там всего на 90 км осталось протянуть колючую проволоку и вырыть специальные рвы. Больше скажу, Пакистану очень хочется, чтобы в Афганистане не было мира. Так как если в моей стране, где пока нет ни полноценной армии, ни нормальной полиции (каждый новый министр, который раньше был полемым командиром, по-новому формирует подразделения из числа своих людей) восстановится мир, Пакистан не сможет получать миллионы, миллиарды долларов якобы на борьбу с терроризмом», – заявил «Курсиву» Наджибулла Ацакай. По его мнению, вывод американских войск погрузит Афганистан в очередной хаос, что очень выгодно официальному Исламабаду, поэтому Ашраф Гани сделает все возможное, чтобы этого в ближайшие годы не произошло.

«Все в Афганистане, у кого есть голова на плечах, хорошо понимают, что как только американцы уйдут, в стране с новой силой возобновится гражданская война. Мы уже устали воевать! И мы очень надеемся, что конец всему положит «Ташкентский процесс», два заседания которого уже прошли в прошлом году в столице Узбекистана и у нас в Кабуле. Больше того, у нас верят, что при тесном сотрудничестве с США и Узбекистаном, и Казахстаном, и Таджикистаном на предстоящей в апреле конференции по Афганистану в Ташкенте смогут найти решения, которые позволят стабилизировать обстановку. Ведь наши страны тесно связаны с Пакистаном. И эти «талибы» не стали вести переговоры, если бы пакистанцы не вышли на завершающий этап укрепления пакистано-афганской

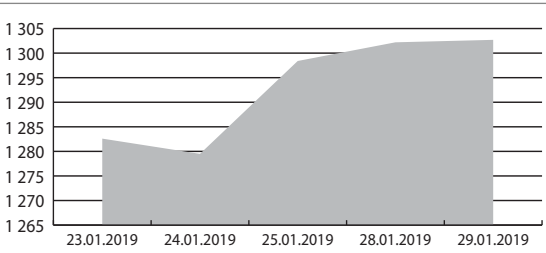
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (23.01 – 29.01)



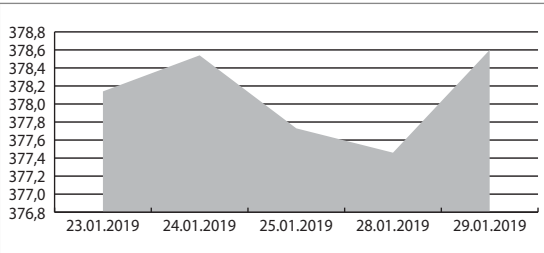
Цены на нефть снижаются после публикации отчета о том, что энергетические компании США увеличили число действующих буровых установок.

GOLD (23.01 – 29.01)



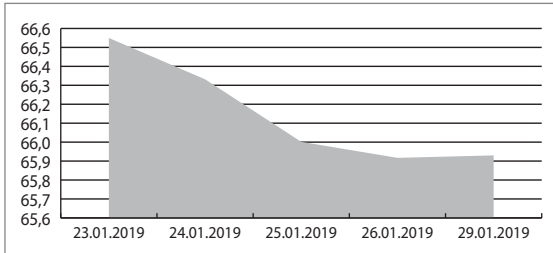
Цена золота растет на надеждах замедления роста ставки ФРС США.

USD/KZT (23.01 – 29.01)



На ослабление курса тенге оказала влияние ситуация в КНР.

USD/Rub (23.01 – 29.01)



Курс рубля окреп в связи с улучшающимися перспективами для развивающихся рынков в связи с вероятным разворотом вектора монетарной политики Федерезерва США.

СЫРЬЕВОЙ РЫНОК

Январское восстановление после декабрьского разгрома

Мировые рынки, ведомые акциями и облигациями развивающихся стран, двигались вперед вместе с американским рынком акций, где сезон хороших прибылей пока что компенсировал отрицательное влияние продолжающейся приостановки работы правительства и тревог о росте мировой экономики.

Оле ХАНСЕН, главный стратег по сырьевым рынкам Saxo Bank

С точки зрения важных для рынка событий можно назвать следующие:

- Голосование британского парламента по запасному плану Брежита.
- Крайний срок для заявки на экстрадицию финансового директора Huawei.
- Заседание Федерального комитета по операциям на открытом рынке (FOMC) в США.
- Торговые переговоры между США и Китаем в Вашингтоне.
- Развитие событий в Венесуэле.

вырасти, несмотря на страх замедления экономического роста и, соответственно, спроса.

Это лишний раз показывает, что нужно обращать внимание не только на макроэкономические перспективы, но и на ухудшение аналитических показателей. Соглашение стран ОПЕК+ о сокращении добычи нефти поддержало смену настроений на рынке энергоносителей. Промышленным металлам оказал поддержку прогресс на торговых переговорах, а сочетание грозящего недостатка предложения и растущего спроса компенсировало практически ежедневную дозу новостных рисков.

Сельскохозяйственные сырьевые товары показывают разное поведение. Какао уже месяц продолжает снижение из-за обильного предложения из Западной Африки, где его производят больше всего в мире (лидер – Кот-д'Ивуар). Сахара помогают укреплению бразильского реала и перспектива повышения спроса на сахарный тростник для производства этанола по мере восстановления цен на нефть.

Недостаток данных из США из-за приостановки работы правитель-

ства приводит к тому, что зерновой сектор все сильнее зажимается в ценовом канале и не может найти направление. Пшеница идет вверх из-за слухов о спаде экспорта из России, где растут внутренние цены. Трейдеры же, торгующие соевыми бобами, сосредоточены на перспективе торгового соглашения; поддержку ценам оказывает и беспокойство о величине урожая в Бразилии после непродолжительной засухи.

и сводного опережающего индикатора ОЭСР, упавшего в ноябре до 99,3 пункта – шестилетнего минимума и к тому же уровня, который раньше указывал на рецессию.

Углубление кризиса в Венесуэле поддержало цены, хотя запасы сырой нефти в США достигли максимума с ноября, а запасы бензина поставили рекорд. Режиму президента Мадуро, ввергнутому в страдания и нищету и вынужденному более чем 2 млн человек покинуть страну, наконец бросил вызов Хуан Гуаидо, избранный главой Национального собрания. Он объявил себя исполняющим обязанности президента согласно 233-й статье Конституции, позволяющей ему стать временным президентом в случае «серьезных нарушений» со стороны избранного президента.

Перспектива серьезного развала в Венесуэле вместе с риском того, что правительство США превратит импорт оттуда, помогла уменьшить разницу между ценами на нефть WTI и Brent. Цены на мексиканскую и канадскую нефть – заместители венесуэльской тяжелой нефти – опередили цену на WTI.

Последствия для мирового рынка нефти от революционных событий в Венесуэле могут оказаться серьезными как в краткосрочной перспективе, так и в долгосрочной. Ухудшение экономического прогноза и недостаток иностранных инвестиций в стареющую нефтедобывающую промышленность Венесуэлы вызвали в последние годы обвал добычи на 50%. Огромные запасы тяжелой нефти в Венесуэле очень нужны миру – сейчас, когда американский баррель все легче в связи с ростом добычи сланцевой нефти.

Восстановление после декабрьского провала пока относительно невелико: коррекция на 38,2% (до \$55,55 за баррель) еще предстоит достичь. Неясность положения

в Венесуэле добавила еще одну степень свободы для нефтяного рынка, которому и так уже трудно учесть все факторы. Цена может подняться, если новые санкции еще сильнее снизят экспорт, в том числе на американские НПЗ, расположенные вдоль Мексиканского залива и приспособленные для тяжелой нефти.

В ожидании развития событий рынок, скорее всего, останется в уже описанном ценовом диапазоне от \$50 до 55 за баррель. Уровень спекулятивного позиционирования по нефти марки WTI остается неизвестным, так как Комиссия по торговле товарными фьючерсами США из-за приостановки работы правительства не публикует с 18 декабря никаких данных.

Золото по-прежнему держится

Несмотря на рост запасов и повышение доходности по облигациям, спотовая цена на золото с 28 декабря находилась в относительно узком канале от \$1277 до 1300 за унцию.

Пока нет данных о спекулятивном поведении хедж-фондов на фьючерсном рынке, инвесторы продолжают накапливать золото через «слитковые» биржевые индексы. Общий объем держаний достиг 2253 тонн – максимума с 2013 года. Так инвесторы ищут защиты от макроэкономических и геополитических неопределенностей. Начавшийся в конце прошлой недели спрос на золото продолжается, но не совсем уверенными темпами. Поэтому, хотя общий прогноз по золоту остается положительным, мы не исключаем варианта краткосрочного риска глубокой коррекции. Принимая за отправную точку уровень \$1200 за унцию, мы ожидаем поддержки на уровне \$1260, а затем \$1247 за унцию.



Пока что январь предоставляет очень хорошие условия для инвесторов: мировые рынки восстанавливаются после декабрьского разгрома, несмотря на не стихающую тревогу о начале экономического спада в крупнейших экономиках. Международный валютный фонд снизил глобальные экономические прогнозы на 2019 и 2020 годы в ответ на риски, связанные с торговыми конфликтами и ростом процентных ставок. Однако снижение мирового роста с 3,7 до 3,5% сочли оптимистичным, учитывая влияние не заканчивающейся приостановки работы правительства США, а также ухудшения прогнозов для Европы и Китая, показавшего в прошлом году самое медленное расширение почти за 30 лет.

Среди сырьевых товаров, которые в целом приближаются к лучшему результату с апреля 2016 года, наибольший прирост в этом месяце показывают энергоносители и промышленные металлы. Эти два сектора смогли сильно

ства приводит к тому, что зерновой сектор все сильнее зажимается в ценовом канале и не может найти направление. Пшеница идет вверх из-за слухов о спаде экспорта из России, где растут внутренние цены. Трейдеры же, торгующие соевыми бобами, сосредоточены на перспективе торгового соглашения; поддержку ценам оказывает и беспокойство о величине урожая в Бразилии после непродолжительной засухи.

Нефть

Цена нефти марки WTI остается в диапазоне от \$50 до 55 за баррель, так как очередные сокращения добычи группой ОПЕК+ компенсируются тревогой о мировом экономическом росте. Агентство энергетической информации, Международное энергетическое агентство и ОПЕК пока сохраняют свои прогнозы роста мирового спроса на 2019 год на прежнем уровне.

Однако возможен их пересмотр в сторону снижения под влиянием вышеупомянутого прогноза МВФ



ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Ставка на автомобили и фармацевтику

Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают инвесторам присмотреться к акциям двух компаний – General Motors и фармацевтического гиганта Bayer AG. Потенциальная доходность бумаг в среднесрочном периоде может составить 35–38%.

General Motors

General Motors (тикер – GM) – один из крупнейших американских производителей автомобилей. Основные рынки сбыта продукции концерна – сами Соединенные Штаты и Китай. Последние годы компания регулярно испытывала трудности.

На сегодняшний день главные из них – это закредитованность и общий спад на автомобильном рынке. Тем не менее GM успешно внедряет новые модели и наращивает производство электромобилей, спрос на которые стабильно растет



с 2015 года. На рынке электрокаров компания ставит цель создать прототип машины, способной проехать 180 миль и с возможностью заряжать аккумулятор не более чем за 10 минут.

Основными драйверами роста для GM выступают лидирующие

позиции на рынке пикапов и внедорожников под брендами Cadillac и GMC. До 2020 года планируется каждые полгода выпускать новую модель Cadillac XT4, которая на текущий момент уже имеет встроенное частичное самоуправление от Super Cruise. Эта функция будет

совершенствоваться в каждой последующей модели. Для улучшения состояния своих финансов компания оптимизирует производство, отказываясь от убыточных проектов.

В начале января компания объявила о закрытии пяти заводов в США и Канаде и сокращении штата сотрудников на 14 тыс. единиц. CEO рассчитывает, что в совокупности это позволит компании сэкономить \$6 млрд наличности до 2020 года.

GM продлила программу выкупа акций, под нее выделено \$4,3 млрд. Ожидаем, что в результате этих действий операционная маржинальность GM увеличится на 4% в течение следующих трех лет. Компания остается привлекательной и для институциональных инвесторов: суммарно она привлекла \$655 млн и 3,53 млрд инвестиций от 28 НПФ и 14 хедж-фондов соответственно.

Bayer AG

После снижения выручки на 24% в 2016 году крупнейшая фармацевтическая компания мира Bayer AG (тикер – BAYN GR) рассчитывает повысить ее на 11% при продолжении тренда на рост операционной маржи с 9,9% в 2012 году до 17% в 2018-м.

Причинами для покупки акций могут быть сильный финансовый профиль и недооцененность актива.

Результаты Bayer AG за III квартал 2018 года вызвали у инвесторов смешанные чувства. В результате акции компании упали на 14%. В отчетном квартале выручка увеличилась на 23,4% г/г, до 9,9 млрд евро. EPS снизился до 1,19 против 1,45 евро годом ранее (-18% г/г).

Это связано с приобретением компании Monsanto и валютными расходами в размере 160 млн евро. За полный 2018 год компания ожидает выручку в объеме 39 млрд

евро, чистую прибыль – в размере 4,9 млрд, EPS – на уровне 5,7–5,9 евро. Дивиденд составит 2,8 евро на акцию. Акции Bayer торгуются с дисконтом 40% к европейским аналогам. На протяжении последних лет компания наращивает операционную прибыль. Маржа EBIT с 2012 до 2017 года увеличилась с 9,9 до 16,9%. Сильный финансовый профиль и недооцененность актива делают компанию привлекательной для покупки.

Что касается технической картины, то с 28 декабря котировки Bayer AG демонстрируют отскок от локального тренда 2018 года и уровня поддержки 58,52 евро. С декабря более 14 аналитиков дали по бумагам компании рекомендацию «покупать» с целевой ценой выше 70 евро. На данный момент наблюдается откат от уровня сопротивления в 66,61 евро. Преодоление данного уровня откроет путь к 72 евро за акцию.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (23.01 – 29.01)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KAZ Minerals	7,87	Манежстройинвест	-30
Газпром	3,33	Сбербанк	-2,72
БАНТ	0,97	Облбанк	-1,96
Bank of America	0,43	POSTPULP OIL & GAS	-1,68
Банк ЦентрКредит	0,42	Мозит	-1,23
Аэропорт	0,4	Казатемпек	-0,92
NEGOC	0,15	Казатемпек	-0,68
КазТрансОйл	0,07	Народный банк	-0,6
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Affinity	39,53%	Ardian Bioscience	-44,78%
Qorvo	32,45%	Ardian Bioscience	-40,25%
Asana	28,71%	Cayre Therapeutics	-26,89%
Bank Charyn	28,00%	Beignton Therapeutics Inc	-23,84%
Alpine Immune Sciences	27,69%	Vara Tech	-21,29%
Orsi Cap Ltd	26,62%	Chivo Bar	-20,31%
Achoogen Inc	25,58%	Charmk	-16,54%
ADTM	24,70%	Amyris	-14,53%
Apivys	24,34%	Cancer Genomics	-13,97%
Colpact ADR	23,15%	China XHT Pharma	-13,27%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
Яндекс	5,66%	Московская биржа	-4,13%
Тинькофф	5,45%	Мечел	-3,82%
Тинькофф (руб.)	4,44%	Сургутнефтегаз (руб.)	-2,99%
Pyropt	4,43%	XS Retail Group	-2,84%
Роснефть	3,40%	Сургутнефтегаз	-2,66%
QOC ESC OAO	3,32%	ТНК OAO	-1,81%
НПК OAO	2,55%	Нордский металл	-1,63%
Юнипро	2,22%	Детройт спр	-1,60%
МКБ	1,62%	Роснефть	-1,37%
Ростелеком	1,61%	Мозит	-1,26%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
ASML Holding	8,40%	Linde PLC	-2,75%
Pfizer	6,88%	Deutsche Tel.	-2,34%
Wolfsberger VZD	4,28%	Amadeus	-1,67%
Fresenius SE	4,05%	Indra	-1,50%
WFD Unihel Rodasoa	3,77%	Esalor/Luovica	-1,43%
Ahold Delhaize	3,38%	Danone	-1,35%
Daier	3,20%	Adidas	-1,31%
Deutsche Post	2,54%	Toral	-0,68%
Vinci	2,36%	Unilever NV DRG	-0,62%
Philips	2,25%	Axa	-0,44%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
RWE	8,30%	Henkel	-2,99%
Infranca	7,51%	Linde PLC	-2,75%
Wolfsberger AG	6,18%	Deutsche Tel.	-2,34%
Continental	4,99%	Adidas	-1,31%
Wolfsberger VZD	4,28%	Beiersdorf	-1,13%
Fresenius SE	4,05%	Heidelbergcement	-0,03%
E.ON	3,94%	Therck	0,00%
Lufthansa	3,48%	ThyssenKrupp	0,06%
Daier	3,20%	Covestro	0,26%
Vonovo	2,58%	BASF	0,31%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
KROTON ON PM	13,56%	VALE ON PM	-23,06%
EBIE BRASOIN PM	11,97%	Budesp SA	-22,81%
Suzano Papel Celulosa	10,34%	QUALICORP ON PM	-2,11%
MTRV ON PM	9,98%	Lox Commercial Properties	-1,62%
CCR SA ON PM	9,55%	PETROBRAS ON	-1,49%
Aucar	8,92%	Petrobras Braskem SA Petbras	-1,43%
JBS ON PM	8,82%	Embraer SA	-1,13%
WVamp	8,52%	Ten Pacificos SA	-0,88%
ECORODOVAS ON PM	8,41%	FLEURY ON PM	-0,69%
BS SA Brasil Balcas Balcao	8,26%	USMINAS PVA PM	-0,41%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,01%
Dow Jones	0,51%
FTSE 100	-2,24%
NASDAQ	0,93%
Nikkei 225	-0,69%
S&P 500	0,42%
Euro Stoxx 50	0,79%
Hong Seng	1,61%
MCX	0,33%
IBOVESPA	0,36%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,37%
Природный газ	0,38%
Алюминий	0,29%
Медь	0,28%
Никель	0,25%
Олово	0,00%
Палладий	0,05%
Платина	0,18%
Серебро	-0,16%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,07%
Eur/JPY	-0,05%
Eur/Kzt	0,21%
Eur/Rub	0,10%
Eur/Usd	0,04%
Usd/Chf	0,00%
Usd/JPY	-0,10%
Usd/Kzt	0,16%
Usd/Rub	0,09%

Изобретение пятого колеса

Так ли нужны кредиты, которые привлекает Министерство образования?

Летом 2018 года президент страны ратифицировал соглашение о займе (проект модернизации среднего образования) между Казахстаном и Международным банком реконструкции и развития. Депутат мажилиса парламента, кандидат экономических наук Омархан Оксикбаев полагает, что мы бы могли обойтись без этого кредита, а возможно, и без многих других.

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

– Омархан Нуртаевич, ответственное образование считается недофинансированным, хотя его активно реформируют уже пару десятилетий, и результаты реформ неприятно поражают. Что можно сказать о влиянии международных финансовых институтов на данный процесс?

– Вас интересуют вопросы, касающиеся внешних займов Министерства образования Казахстана. В частности, заем Всемирного банка на \$67 млн.

По моим сведениям, Министерство образования (в разные годы оно называлось по-разному) с 1996 года по сегодняшний день привлекло шесть внешних займов на общую сумму \$226,3 млн – это довольно большая сумма для такого министерства. Первый займ был в 1996 году на \$18,9 млн (курс – 67,3 тенге). – «Курсив». Его формулировка: «На реабилитацию образования и совершенствование управления. Второй займ на \$10 млн (курс – 78,3 тенге). – «Курсив» был в 1998 году на базовое образование. Третий, в 2010 году – \$29 млн (курс – 147,35 тенге). – «Курсив» привлекался на техническую модернизацию профессионального образования. Четвертый займ привлекался в 2008 году, это \$13,4 млн (курс – 120,3 тенге). – «Курсив» привлекался на направление по «Коммерциализации технологий».

Уже когда я был в парламенте, в 2016 году обсуждалось привлечение займа на \$88 млн. Его целью было так называемое стимулирование продуктивных инноваций. Предполагалось, что это то же самое, что и коммерциализация науки. По данному проекту было софинансирование из госбюджета на \$12 млн. То есть всего \$100 млн мы должны были потратить на коммерциализацию науки. Я тогда выступал против данного привлечения. Однако правительство нас убеждало, что есть научные разработки, а вот коммерциализации нет. Поэтому привлечение этих средств поможет получить «большие инновационные доходы». Прошло два года – результатов нет.

И последние заемные средства – привлеченные в позапрошлом году \$67 млн на модернизацию среднего образования. (По словам вице-министра образования РК Эльмиры Суханбердиевой, кредит будут возвращать по курсу 360 тенге за доллар. График погашения рассчитан на 17 лет под 2%. Первый платеж – через пять лет. – «Курсив»). Направление проекта – начальное и среднее образование, повышение квалификации учителей, формирование базы, консультационные расходы, приобретение мультимедийного оборудования и так далее. Вначале практически 80% из \$67 млн должны были пойти на консультационные и другие расходы. И 20% – на приобретение оборудования. Мы тогда в комитете бурно обсуждали эту тему, и все были против ратификации данного соглашения по кредиту.

Поэтому решено было попросить министерство более детально рассмотреть необходимость привлечения данного займа, при этом дали по нему отрицательное заключение. В последующем представители министерства пришли повторно и презентовали новую редакцию. Якобы они внесли поправки в соглашение. По их словам, материальная часть займа стала больше, чем консультационная: были увеличены расходы на приобретение оборудования. Тогда нам сказали, что 34% средств (около \$20–22,5 млн) будет расходоваться на приобретение мультимедийного оборудования, 50% – на повышение



квалификации учителей. Вы знаете, что новые реформы предполагают подготовку трехязычных учителей. На эти цели они предполагали потратить порядка \$38 млн. Остальные деньги – это расходы на оплату консультантов. Из них на зарубежных – \$1,5 млн, а остальные якобы внутренние. Это я ссылаюсь на данные, которые нам предоставили те, кто презентовал проект соглашения.

В такой редакции соглашение прошло. Правда, я и по новой редакции имел возражения. Я, как экономист, сказал, что само приобретение на такую сумму даже мультимедийного оборудования невыгодно. Мы можем его приобрести за счет бюджетных средств, и оно нам дешевле обойдется. И обучение учителей нам в последующем обойдется в два-три раза дороже, поскольку курс доллара растет. И, естественно, мы будем возвращать эти деньги сторицей. Но, к сожалению, мои аргументы в адрес тех, кто ратовал за соглашение о кредите, не дали результата. Мои коллеги, в свою очередь, были благодарны, что было все же изменено содержание расходов, и, в конце концов, этот проект был ратифицирован. В целом картина такова, что они теперь расходуют эти заемные средства. Посмотрим, насколько это будет эффективно.

Последние средства у меня вызывают огромный вопрос, потому что даже если мы все эти железки, компьютеры приобретем, то надо же понимать, что сегодня почти 30% школ не имеют Интернета или имеют слабый доступ. Так что приобретенное оборудование будет использоваться больше в качестве экспоната. А учеников, наверное, научат, что какие означают клавиши. Больше пользы это не принесет.

Что касается мультимедийных классов, я ни в коем случае не говорю, что они не нужны. Но я знаю, что есть более эффективные технологии, которые полезнее и привлекательнее для школьников. Но в соглашении было заложено приобретение именно конкретного оборудования.

Я же могу сказать, что и в первом, и во втором случаях я требовал оценки эффективности использования этих и предыдущих заемных средств. Правительственные структуры друг на друга кивали, и в конечном итоге получилось так, что никто еще не оценивал эффективность использования этих заемных средств. Сейчас мы наблюдаем, как они активно этими средствами пользуются, и посмотрим, какими будут результаты по завершении проекта финансирования.

– Когда вы возглавляли Счетный комитет, проводился ли вообще анализ эффективности и радио-

О. Оксикбаев: «Предложение называть законы именем министров, которые привлекали займы и с пеней у рта доказывали, что они им нужны и что благодаря этому они улучшат какие-то направления, вызывает смех. Но я сторонник того, чтобы такие займы имели имя, указывающее на персональную ответственность.»

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

нальности использования кредитных средств?

– Мы отчасти, конечно, проверяли эффективность использования внешних заемных средств. И материалов было много, мы давали какие-то рекомендации по этой части. Мы всегда обращали внимание на эффективность использования внешних займов. И всегда я в парламенте докладывал о том, что у нас внешний долг непомерно растет, что есть неэффективные затраты. В числе неэффективных затрат, о которых я говорил, присутствовали и те, которые привлекались Министерством образования.

Но дело в том, что Счетный комитет проверяет эффективность использования средств только в ходе проведения контрольных мероприятий, постоянного же мониторинга не проводится. По действующему законодательству по итогам каждого года Министерство национальной экономики обязано проводить оценку эффективности использования как бюджетных, так и внешних заемных средств по каждому администратору бюджетных программ. Это их прямая обязанность. Результаты этих докладов рассматриваются в правительстве, докладываются президенту, должен представляться и отчет в парламент.

Могу сказать, что при последнем обсуждении заемных средств я высказывался. И в очередной раз отмечал, что никто за их эффективное использование не отвечает и нет ни с кого спроса. Поэтому даже предлагал называть каждый займ именем того министра, который его привлекает, чтобы он потом оставался в истории. Тогда было бы с кого спрашивать по эффективности. По примеру США, где есть законы имени тех политиков, которые их принимали. Также и я говорил: «Давайте назовем эти законы именем министров, которые привлекали займы и с пеней у рта доказывали, что они им нужны и что благодаря этому улучшат какие-то направления». Конечно, это ничего кроме смеха не вызвало, но у сторонников того, чтобы такие займы имели имя, указывающее на персональную ответственность.

К сожалению, по этим шести займам я ни в Министерстве финансов, ни в Министерстве экономики оценки эффективности не получил. И сейчас вопросы к ним остаются.

– Хорошо, какой-то консенсус был достигнут по формулировке и целям последнего займа. Но вы будете дальше продолжать работать с этой темой?

– В пределах своей компетенции я намерен добиваться ответа по

оценке эффективности использования средств. Но данный проект только начал реализовываться. А по завершению я хотел бы получить ответы на многие вопросы, но, что скрывать, у нас умеют делать отписки. Я уверен, что мне принесут не один том документов и скажут: «Вот это сделано». Но сделано на бумаге.

– С вашей точки зрения как экономиста, мы могли бы обойтись бюджетными средствами и в техническом обеспечении, и по программам инклюзивного образования, и в обучении учителей?

– Однозначно. И это нам бы обошлось дешевле. Потому что мы получили эти \$67 млн по одному курсу. И еще вопрос: по какому будем отдавать? И эта разница будет возложена на наш бюджет. Пусть бы мы лучше потратили родные тенге на эти направления, но это было бы выгоднее.

А те консультационные расходы, которые также «сидят» в соглашении, также вызывают сомнения. Неужели у нас нет хороших специалистов? Это же не 90-е годы, когда мы еще не знали, с какой стороны подходить к проблеме. Сегодня у нас есть уже более трех тысяч болашаковцев, которые приезжают каждый год, и у них западный уровень образования. Надо использовать их потенциал. Есть и свои эксперты, которые могут пользоваться всей доступной мировой информацией.

Приведу пример. Когда я работал в Счетном комитете, мы сотрудничали с программой ЮСАИД. Я тогда спросил у консультанта, который работал по американской программе, какова его заработная плата. Оказалось, \$30 тысяч в месяц. Я говорю: «У вас президент США не получает такой зарплаты. У вас что, голова – дом советов?». Он ответил, что оценивает свои услуги в такой сумме. То есть такие консультационные услуги очень дорогие. А насколько они эффективны и нужны нам – в этом вопросе я скептик. Мне кажется, что мы можем обойтись своими силами. Главное – знать направление и куда двигаться.

– А если смотреть на процедуры, то мог Казахстан отказаться от кредита?

– Конечно, мог. Если бы парламент не ратифицировал его, даже если министерство заключало какие-то договоры со своей стороны. Соглашение было подписано. Но это международный документ. И по процедуре проходит ратификацию в парламенте. Если он его не поддержал, то договор ратифицируется. Ре-

Омархан ОКСИКБАЕВ,

Депутат мажилиса парламента

Образование:
1975 – Алма-Атинский институт народного хозяйства, экономист.
1991 – обучался в Париже по специализации «Аудиторская служба в рыночной экономике». Научные звания, степени, деятельность:
1998 – аспирантура Казахской государственной академии управления, кандидат экономических наук.
1999 – докторантура Московской государственной технологической академии, доктор экономических наук.

Трудовой стаж:
1975–1984 – старший экономист Алма-Атинского облфинуправления, начальник планово-экономического отдела Алма-Атинского управления освоения орошаемых земель.
1984–1992 – главный контролер-ревизор, начальник организационно-инспекторского отдела, заместитель начальника главного контрольно-ревизионного управления Минфина РК.
1992–1996 – начальник управления комитета государственного финансового контроля РК.
1996–1998 – член Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета РК.
1998–2000 член Госкомиссии РК.
2000–2002 – заместитель секретаря Совета безопасности Республики Казахстан.
2002–2003 – секретарь Совета безопасности РК.
2003–2012 – председатель Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета РК.
Депутат мажилиса парламента РК VI созывов.
Председатель Ассоциации высших органов финансового контроля (с 2005).
2002–2003 Секретарь Совета безопасности РК;
2003–2012 председатель Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета РК
Депутат мажилиса парламента РК V и VI созывов
Председатель Ассоциации высших органов финансового контроля (с 2005).

зервация средств начинается только после того, как документ прошел все процедуры ратификации.

– То есть еще в апреле мы могли бы от него отказаться?

– Да, если бы парламент был един во мнении, что эти средства нам не нужны. Но у каждого депутата своя позиция, свой взгляд. Практически все депутаты лоббируют вопросы образования. Я тоже могу это делать, если вижу правильные программы, правильные направления. Потому что образование в целом и высшее образование – это очень нужная вещь. Ему принадлежит будущее, и благодаря ему мы можем быть успешными. В него действительно надо вкладывать средства, развивать нашу науку. Но надо это делать эффективным и правильным путем.

Я, конечно, не могу оценивать всю программу образования, я не специалист. Но я вижу учебники моих внуков, и у меня возникает сомнения в правильности программ. Нужно ли, чтобы ученики первых классов знали астрономию и из чего состоят небесные тела? Пусть они сначала земным вещам научатся. Меня поражает, насколько мы увлеклись реформами в образовании и то, как наших бедных детей загружают. Может, авторы учебников считают, что они с рождения подготовлены к получению таких знаний?

– Я тоже столкнулся с тем, что проекты учебников для средних школ делаются очень некачественно. Некоторые тексты похожи на коровью сделанные переводы с иностранных учебников.

– Возможно, так и есть. Об этом неоднократно говорилось в стенах парламента, и мои коллеги выступали, указывая на такие ошибки. Я надеюсь, нас в конце концов услышат.

– Видимо, надо искать источник проблем, почему ухудшилось качество образования в стране. Я вижу несколько ключевых точек. Две из них – это 1996 год, когда было заключено соглашение о первом кредите в адрес Минобразования, и 2014 год, когда правительство утвердило программу сотрудничества по развитию Казахстана в рамках реализации рамочных соглашений между правительством РК и международными финансовыми организациями. Последний документ содержал и тот кредит, по которому вы и ваши коллеги выразили протест.

– Это глубокий вопрос, его нужно изучать, чтобы не быть голословным. И пока я не готов говорить на эту тему.

19 ноября 2018 года Министерство образования Казахстана сообщило, что совместно со Всемирным банком проводит мероприятие – официальный запуск проекта «Модернизация среднего образования».

Одним из основных направлений проекта является улучшение успеваемости учащихся в сельских общеобразовательных и малокомплектных школах через увеличение доступа к образовательным материалам, оснащение мультимедийным оборудованием и повышение потенциала сельских учителей. Также будет оказана поддержка детям с особыми образовательными потребностями.

Общая стоимость проекта составляет \$75 млн, включая налоги, финансируемые республиканским бюджетом.

Проект модернизации образования появился на сайте МБПП 30 марта 2015 года. В первоначальной редакции документа речь шла о полной сумме в \$120 млн, из которых \$80 млн – финансирование от Всемирного банка. Суть проекта – консультационное обеспечение процесса улучшения качества начального и среднего образования при переходе на двенадцатилетку.

В документации к проекту соглашения приводятся результаты программы международной оценки учащихся (PISA), согласно которым казахстанские школьники показали результаты ниже, чем в странах с аналогичным уровнем дохода. В 2009 году 59% и 55% студентов набрали ниже базового уровня знаний по математике и естественным наукам соответственно; в 2012 году они снизились до 45 и 42% соответственно. В чтении 58% студентов не достигли

базового уровня компетенции в 2009 году, и это, по существу, осталось неизменным в 2012 году. Кроме того, эксперты Всемирного банка отметили низкую мотивацию учителей и неадекватную подготовку кадров. Расходы на образование имеют тенденцию к снижению, а распределение ресурсов неравномерно. Так, расходы на образование сократились с 6% ВВП в 1990-х годах до примерно 3,6% в 2012 году, и этот уровень значительно ниже стран с аналогичным уровнем экономики, а также стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в среднем на 5–6%.

Предполагается, что при МОН помимо группы реализации проекта будет создана техническая консультативная группа, которая «должна обеспечивать надзор и руководство, в ее состав войдут престижные международные и казахстанские эксперты,

обладающие глубокими знаниями мировых тенденций в области педагогической политики, учебных программ и оценки, а также школьных реформ в Казахстане». Группа будет регулярно анализировать состояние реализации проекта и консультировать руководство МОН по «ключевым вопросам».

В целях проекта обозначено: к концу 2022 года добиться в проектных школах (будут созданы и оснащены на базе общеобразовательных школ девять ресурсных центров) статистически значимого увеличения баллов по сравнению с базовыми показателями по математике и чтению, а также достигнуть снижения дисбаланса в показателях по чтению между мальчиками и девочками. К концу 2020 года 60% учителей в проектных школах должны улучшить свои педагогические навыки.

В редакции соглашения о кредите от 21 августа 2018 года, подписанной экс-министром финансов Бахытом Султановым, речь идет о \$67 млн. В документе, в частности, сказано о мониторинге и оценке пилотных мероприятий новой учебной программы для начального и среднего образования, обновлении стандартов учебников в соответствии с новой учебной программой, смене критериев оценки выбора учебников, а также о работе по наращиванию потенциала технических экспертов по обеспечению качества учебников, отобранных для рассмотрения. Кроме того, заложена туда поддержка сельских и неблагополучных школ в сокращении различий в результатах обучения, предоставление учебных материалов и мультимедийного оборудования для таких учебных заведе-

ний. Также проектом предполагается предоставление технической помощи и обучения для повышения уровня педагогов и администраторов. И, наконец, предполагается работа по интеграции детей с особыми образовательными потребностями в обычное школьное обучение.

Презенту в парламенте проект соглашения, министр образования и науки Ерлан Сагадиев сообщил: «Порядка 67% от общей суммы финансирования проекта направлено на обеспечение 5400 сельских школ интерактивным оборудованием. В свете цифровизации образования — это мероприятие является особо актуальным и эффективным. Благодаря поставке 32,5 тыс. комплектов оборудования 60% кабинетов сельских школ будут оснащены компьютерами, проекторами и экранами».

ТЕНДЕНЦИИ

Максимальная ликвидность – минимальный риск

Обзор рынка РЕПО в Казахстане

В условиях недостаточности ликвидных средств на рынке операции РЕПО – отличная альтернатива традиционному кредитованию. С их помощью одни компании могут привлечь наличные денежные средства, а другие – разместить свободные деньги с возможностью быстро получить доход. Kursiv Research выяснил, как функционирует рынок сделок РЕПО в Казахстане и выявил основных его игроков.

Асель МУСАПИРОВА

На рынке РЕПО, как и на любом другом рынке, есть покупатели и продавцы. В нашем случае покупатели – это инвесторы, имеющие наличные деньги, которые в настоящий момент нигде не задействованы. Есть организации-продавцы с ценными бумагами «на руках», в основном облигациями, и необходимостью быстрых денег. Рынок РЕПО – это место встречи

двух сторон, инвесторов и организаций, которым срочно нужны деньги. Тем самым рынок РЕПО предоставляет площадку, где свободные деньги могут быть выданы в кредит под залог ценных бумаг.

Операции РЕПО состоят из двух частей – прямой и обратной. При прямой РЕПО субъект рынка продает ценные бумаги и обязуется купить их обратно, а сделка, при которой представитель рынка, наоборот, покупает ценные бумаги и одновременно обязуется обратно продать их в будущем, называется соглашением обратного РЕПО. Ценные бумаги в рамках операций РЕПО и обратного РЕПО формально покупаются, но функционируют в качестве обеспеченных кредитов (залога).

Главное преимущество сделок РЕПО по сравнению с банковскими кредитами – это низкая процентная ставка, фиксированный срок действия контракта, регулируемый только участниками операции, и отсутствие посредников, которым не надо платить дополнительные комиссии.

Рынок РЕПО в Казахстане

В РК этот вид операций пользуется достаточно большой популярностью, в отличие



53,8 млн тенге
заработал ЕНПФ
на РЕПО
в прошлом году

от рынка акций или производных инструментов. Так, на протяжении нескольких лет рынок РЕПО на Казахстанской фондовой бирже является самым большим по объему торгов и количеству сделок. Сейчас он занимает около 60%. Для сравнения: у рынка акций всего 0,4%, корпоративных облигаций – 1,8%. Второй по величине рынок – операции валютного свопа, около 26,3%. Если общий объем торгов на KASE за 2018 год снизился на 15,6%, то рынок РЕПО за год вырос на 3%.

По сделкам РЕПО инвесторы получают доход, который сейчас составляет порядка 8,25–8,5% годовых, или в коридоре базовой ставки Национального банка РК 9,25% (+/-1%).

Еще на одной фондовой бирже – Московской МОЕХ, доля рынка РЕПО составляет 36% от всего объема операций, совершаемых на бирже.

Надо отметить, что российский рынок РЕПО все же достаточно объемный по сравнению с казахстанским. За 2018 год сделок РЕПО на Мосбирже совершено на сумму \$4,5 трлн, при общем объеме торгов на рынке \$12,4 трлн. Наибольшую долю сделок РЕПО на Мосбирже – 68,6% – составили операции с Центральным контрагентом, функции которого выполняет банк «Национальный Клиринговый Центр».

«Активисты» рынка РЕПО в РК

На рынке РЕПО в Казахстане наиболее яркими представителями являются институциональные инвесторы в лице банков, страховых и инвестиционных компаний.

На KASE в сделках на данном рынке в прошлом году приняли участие около 50 членов биржи. Как оказалось, подавляющее большинство участников были резидентами страны и только 0,2% пришлось на нерезидентов. Более 84% от общего оборота торгов в данном сегменте заняли банки.

Банковский сектор. Отечественные банки по достоинству оценили операции РЕПО. Так, 20 из 28 существующих банков активно совершали операции РЕПО в 2018 году. Остатки на счетах этих банков по статьям «Обратное РЕПО» составили 242,4 млрд тенге и «РЕПО» – 285,2 млрд тенге, общие расходы банковского сектора превысили доходы и достигли -8,5 млрд тенге.

По уровню доходности сделок РЕПО за год лидером среди финансовых институтов, занятых банковской деятельностью, стал Народный банк Казахстана с доходом в 9 млрд тенге. Его остатки на счетах «Обратное РЕПО» составили 42 млрд тенге.

По словам представителей Народного банка, в целях управления ликвидностью операции прямого и обратного РЕПО фининститут использует в своей деятельности ежедневно на внутреннем биржевом рынке торговой площадки Казахстанской фондовой биржи.

«Народный» отдает предпочтение сделкам РЕПО с государственными ценными бумагами, в их числе среднесрочные и долгосрочные казначейские обязательства Министерства финансов РК, краткосрочные ноты Национального банка РК и суверенные еврооблигации РК.

Вторым банком, который сумел заработать 1,75 млрд тенге на операциях РЕПО, стал АТФ с остатком на счетах по состоянию на 1 января 2019 года 63 млн тенге.

Замыкает тройку лидеров рейтинга Asia Credit Bank с доходами от операций РЕПО 561 млн тенге, остаток на счетах «Обратное РЕПО» – 1,1 млрд тенге.

Страховой сектор. В отличие от банковского сектора страховой рынок Казахстана смог получить прибыль по операциям РЕПО в анализируемом периоде. Совокупный доход 16 из 29 страховых организаций по итогам 2018 года составил 1,9 млрд тенге. Остальные страховые компании не используют в своей работе инструмент РЕПО либо по каким-либо причинам информация отсутствовала.

Из анализируемых компаний самой доходной стал «Халык-Лифе» с прибылью в размере 437 млн тенге и остатками на счете «Обратное РЕПО» 22,2 млрд тенге, «РЕПО» – 4,1 млрд тенге. Напомним, что в 2018 году произошло слияние страховых компаний «Казкоммерц-Лифе» с «Халык-Лифе», в связи с чем структура активов и обязательств «Халык-Лифе» выросла.

По данным пресс-службы страховой компании «Халык-Лифе», на 1 января 2018 года объем сделок РЕПО составлял в портфеле 5,44 млрд тенге, хотя в тот же период 2017 года объем был ниже на все 246,61% и приравнивался к 1,57 млрд тенге.

Такую большую разницу в годовых показателях представители «Халык-Лифе» объяснили тем, что СК ежегодно анализирует более доходные инструменты и принимает решения об изменении структуры портфеля, что и случилось в 2015–2017 годах.

За ним следует Standard Life с прибылью 297 млн тенге и остатками на счетах «Обратное РЕПО» в 2,7 млрд тенге, «РЕПО» – 250 млн тенге.

На третьем месте ранжирования расположилась страховая компания «Цесна-Гарант», которая за прошлый год показала результат в 260 млн тенге.

ЕНПФ. Еще одним значимым игроком на рынке РЕПО в Казахстане является Единый накопительный пенсионный фонд.

Все активы ЕНПФ принято делить на собственные и пенсионные. Разница лишь в том, что пенсионные активы – это средства всех вкладчиков с учетом инвестиционного дохода на них, а собственные активы – средства самого фонда и результаты деятельности самой компании. Заметим,

что по действующему законодательству о пенсионном обеспечении ЕНПФ не имеет права использовать в своей деятельности операции прямого РЕПО, только операции обратного РЕПО.

На 1 января 2019 года в ЕНПФ, как по собственным, так и по пенсионным активам, дебиторская задолженность по сделкам РЕПО отсутствовала. Доходы на конец года по собственным активам фонда от РЕПО составили 53,8 млн тенге.

Базовым активом сделок РЕПО в ЕНПФ обычно служат ноты Национального банка и облигации Министерства финансов.

Стоит отметить, что по операциям обратного РЕПО финансовые институты, в том числе банки, страховые компании и пенсионный фонд, получают доходы от временно свободных средств, по прямому РЕПО несут расходы, но увеличивают свою ликвидность в краткосрочном периоде. То есть, в целом операции РЕПО надо оценивать прежде всего как инструмент получения срочных денег и только потом – как инструмент получения дохода. Но второе скорее относится к более крупным финансовым организациям.

В целом все участники финансового рынка достаточно позитивно оценивают рост популярности этого инструмента и его дальнейшее развитие.

Представители Национального банка РК считают, что РЕПО – широко распространенный инструмент регулирования банковской ликвидности. «В мировой практике операции РЕПО играют ключевую роль среди инструментов денежного рынка. Они позволяют в короткие сроки привлечь или разместить ликвидность под залог надежных высоколиквидных инструментов. Надежность и ликвидность РЕПО дают возможность предположить, что популярность данного инструмента не уменьшится, соответственно рынок РЕПО так же будет развиваться», – говорится в официальном ответе Нацбанка «Курсиву».

Также было отмечено, что с началом применения постоянного механизма регулятора по предоставлению/изъятию ликвидности посредством операций однодневного РЕПО на Казахстанской фондовой бирже рынок РЕПО стал намного стабильнее, волатильность по ставкам значительно снизилась и удерживается вблизи базовой ставки Национального банка.

Специалисты KASE солидарны с мнением регулятора и замечают, что операции РЕПО – самый ликвидный рынок на площадке и биржа прилагает усилия для минимизации рисков участников путем оптимизации правил заключения сделок. Так, с 1 июня 2018 года были введены в действие поправки в Правила осуществления операций РЕПО в целях ограничения риска неисполнения обязательств по операциям РЕПО, возникающего при концентрации сделок с акциями какого-либо наименования на одном участке торгов. Биржа проводит непрерывную оценку предмета РЕПО, без которой бумага в качестве залога не допускаются к торгам.

Эксперты Народного банка отмечают, что операции РЕПО – один из основных инструментов, которые профессиональные участники рынка, в том числе банки, используют в своей ежедневной деятельности в зависимости от избытка или недостатка краткосрочной тенговой ликвидности.

По словам начальника управления финансовых рынков Банка Хоум Кредит Самата Алькенова, РЕПО является одним из основных инструментов денежного рынка, а поведение рынка в Казахстане коррелирует с уровнем и динамикой базовой ставки Национального банка.

Ситуация на рынке РЕПО в Казахстане в дальнейшем будет зависеть от движения ставок по сделкам РЕПО. В краткосрочной перспективе ожидаем сохранения, либо незначительного роста ставок. В среднесрочной перспективе при отсутствии внешних шоков ожидаем продолжения тенденции снижения ставок вслед за снижением уровня инфляции, заключил заместитель председателя правления банка ВТБ Казахстан Юрий Миронов.

Профессиональные участники финансового рынка Казахстана, в частности Национальный банк Республики Казахстан, по достоинству оценивают ключевую роль этого инструмента денежного рынка в мировой практике и считают, что рынок РЕПО в Казахстане получит свое дальнейшее развитие.

Ограничение ответственности

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



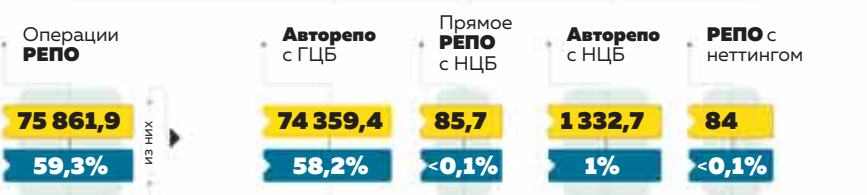
Сделки РЕПО на биржах

за 2018 год, млрд \$ по курсу на 31.12.2018 г.



Объем операций РЕПО на KASE

за 2018 год, в млрд тенге



Топ-5 инструментов-лидеров

по объемам операций авторепо с корзиной НЦБ

за 2018 год на KASE

Ранг	Код	Эмитент	Объем, млрд тенге	Количество сделок	Доля от объема, %
1	SKKZb11	ФНБ Самрук-Казына	23,8	296	40,7
2	KAFlb7	КазАгроФинанс	16,5	173	28,2
3	KZIKb27	КИК	9,5	111	16,2
4	KAFlb6	КазАгроФинанс	3,1	33	5,2
5	KSYb1	Казахстанские коммунальные системы	2,4	52	4,2
Другие инструменты			3,2	31	5,5
Итого			58,5	696,0	100,0

Топ-5 инструментов-лидеров

по объемам операций авторепо с НЦБ

за 2018 год на KASE

Ранг	Код	Эмитент	Объем, млрд тенге	Количество сделок	Доля от объема, %
1	KCEL	Простая акция Кселл	710,3	10 898	55,7
2	KEGC	Простая акция KEGOC	250,3	3 851	19,6
3	ABBN	Простая акция Банк Астаны	71,8	1 014	5,6
4	CCBN	Простая акция Банк ЦентрКредит	63,3	1 638	5,0
5	SNRcb2	Купонные облигации Самрук-Энерго	46,2	636	3,6
Другие инструменты			132,3	2 902	10,4
Итого			1 274,2	20 939	100,0

Операции РЕПО по секторам экономики

за 2018 год, в млрд тенге

Обратное РЕПО* Прямое РЕПО* Доходы/расходы от операций РЕПО



* Остаток на счетах по состоянию на конец года

** Данные по доходам и расходам (пенсионных активов) ЕНПФ отсутствуют

В анализе использовались данные 20-ти БВУ и 16 СК

MTS Repo объединяет более 150 уникальных участников по всей Европе, в том числе международные банки и институциональных клиентов-покупателей

По данным LSE, MOEX, KASE и финансовых отчетов

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРООН МЕНЯЕТ
ОРИЕНТАЦИЮ

09

КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:
ЗАОБЛАЧНЫЕ ПЛАНЫ
IT-СЕКТОРА

10

АКЦЕНТ:
НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ
СТАРТАПОВ В КАЗАХСТАНЕ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
СТАНЦИЯ СУДЬБЫ

12

THE WALL STREET JOURNAL

Мир готовится к замедлению экономического роста

Ожидается, что в 2019 году в США, Китае и Европе будет наблюдаться замедление роста ВВП

Приготовьтесь к третьей главе истории об изменениях глобального роста экономики. В первой главе в 2017 году ведущие мировые державы синхронно ускорились, а цены на акции дружно выросли. Этому способствовали низкие процентные ставки в мировом масштабе и надежды на бизнес-ориентированную политику Вашингтона, которая включала бы снижение налогов и либерализацию рынка.

Jon HILSENATH,
THE WALL STREET JOURNAL

Во второй главе в 2018 году экономика США рванулась вперед во многом благодаря предоставлению налоговым стимулов, в то время как остальной мир замедлился по мере того, как росли противоречия в мировой торговле. Ведущие фондовые рынки, включая американский, внезапно приостановили свое развитие.

В третьей главе 2019 года мир снова синхронизируется. Однако на этот раз он синхронизируется в сторону замедления, а не ускорения роста. По прогнозам многих экономистов, объем производства в США после роста примерно на 3% в 2018 году замедлится в 2019-м, приблизившись к 2%, характерным для его долгосрочного тренда. Ожидается, что Китай, страдающий от тарифной политики США, тоже замедлится.

К списку можно смело добавить Европу, пострадавшую от неожиданного выхода Великобритании из Европейского союза и финансовых проблем Италии. Германия, сама по себе являющаяся крупным экспортером, столкнулась с падением объемов промышленного производства в ноябре, что является следствием резкого снижения объемов пивоваренного производства.

Для транснациональных корпораций, которые управляют мировой торговлей, это также будет означать замедление роста. Ожидается, что объемы мировой торговли, увеличившиеся на 5,4% в 2017 году и на 3,8% в 2018 году, вырастут лишь на 3,6% в 2019 году и замедление продолжится в 2020-м.

«Оптимизм, который витал в воздухе в 2018 году, сменился все более вездесущим чувством уныния», – говорит Эсвар Прасад, старший научный сотрудник Института Брукинса. «Это, конечно, обусловлено влиянием двух основных экономик: США и Китая».

Конечно, это всего лишь черновик третьей главы. Многие зависят от ключевых решений, принимаемых разными участниками драмы. Главными среди них являются президент США Дональд Трамп и председатель КНР Си Цзиньпин.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«АПК Bavaria product» намерена выйти на рынок Китая

В Акмолинской области начато строительство животноводческого комплекса, где в партнерстве с датчанами будет развернут полный цикл производства мясной продукции из свинины. Проект ТОО «АПК Bavaria Product» полностью отвечает целям и задачам развития мясного свиноводства на экспорт до 2024 года: в пригородном регионе создадут животноводческий кластер, который будет выращивать высокопродуктивных животных и изготавливать различную мясную продукцию, предназначенную для рынков России и Китая.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Казахстанские власти ставят перед аграриями достаточно амбициозные задачи по выходу на зарубежные рынки, в том числе – в отрасли животноводства. При этом следует учитывать, что свинина является самым востребованным видом мяса в мире, занимая более 42% мирового производства мяса, несмотря на то, что в некоторых



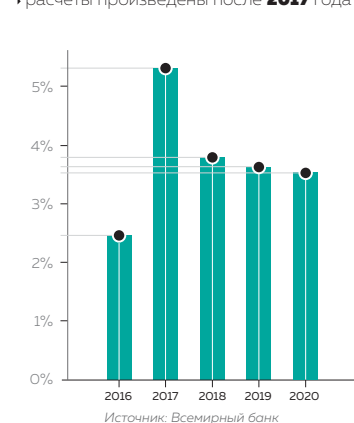
Фото: newsweek.com

Торговая сделка состоится?

США и Китай завязли в переговорах из-за жалоб США на несправедливую конкуренцию Китая в торговой сфере. Г-н Трамп хочет, чтобы г-н Си шире открыл китайские рынки для американских товаров, прекратил субсидировать государственные предприятия и улучшил защиту интеллектуальной собственности США. Китай сопротивляется, но замедление роста заставляет господина Си пойти на компромисс. Г-н Трамп внимательно следит за фондовым рынком, видит в нем индикаторы своей собственной

СПАД ЕЖЕГОДНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЪЕМЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

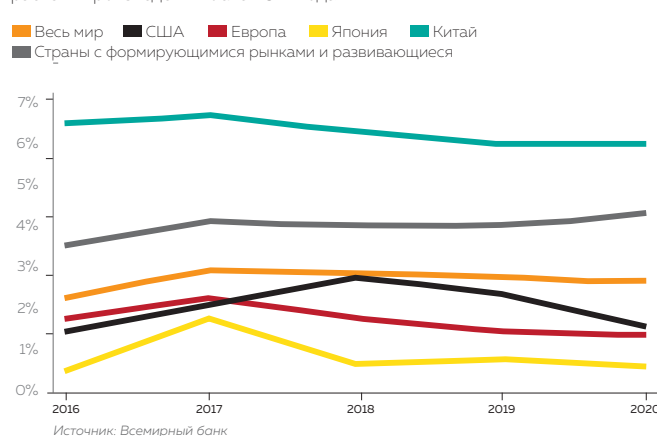
расчеты произведены после 2017 года



Источник: Всемирный банк

СИНХРОННОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТ ВВП В БОЛЬШИНСТВЕ СТРАН МИРА ЗАМЕДЛИТСЯ В ТЕЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ ДВУХ ЛЕТ

расчеты произведены после 2017 года



Источник: Всемирный банк

производительности и знает, что сделка может поднять настроение инвесторам.

Другими словами, в этом соглашении заинтересованы обе стороны. Но на пути есть много сложностей и препятствий. Г-н Трамп сделал ставку в своей экономической политике на то, что Китай проведет серьезные экономические реформы.

По оценке Китая, список американских требований включает 142 пункта. Но г-н Си не собирается сдавать позиции, будучи главой страны со второй по величине эко-

номикой в мире, или отказываться от своих еще более смелых амбиций по превращению Китая в независимую высокотехнологичную экономическую державу.

Времени совсем мало. Ведь, если до 2 марта соглашение не будет достигнуто, то американские 10%-ные пошлины на китайские товары в размере \$200 млрд, возрастут до 25%-ных.

Г-н Прасад предполагает, что результатом переговоров станет шаткое перемирие: соглашение, которое сохранит действующие тарифы без какого-либо увеличения. Он считает, что этого будет достаточно, чтобы успокоить рынки.

Беда у себя дома

Дональд Трамп и Си Цзиньпин также сталкиваются с экономическими проблемами у себя дома.

Правительство США по-прежнему не работает из-за вражды между Трампом и демократами по поводу строительства стены на границе с Мексикой. Белый дом считает, что «шатдаун» сокращает экономический рост страны на 10% каждую неделю с момента его начала.

Эта проблема будет рано или поздно решена, но в то же время начинают всплывать и другие финансовые сложности, включая соглашение о бюджете США, срок которого истекает в сентябре, которое прибавило \$300 млрд к федеральным расходам за последние два

года. Если соглашение закончится и его не заменят другим, фискальная политика станет более жесткой в год предстоящих выборов.

По иронии судьбы на стороне Дональда Трампа Федеральный резерв. Президент крайне категорично настроен в отношении председателя ФРС Джерома Пауэлла из-за повышения краткосрочных процентных ставок. Но, принимая во внимание колебания рынков, г-н Пауэлл дал понять, что впредь будет более осторожен. Это, наконец, позволило снять напряжение, наблюдавшееся на фондовых рынках в последнее время, и, кроме того, в ближайшие месяцы может помочь секторам экономики, сильно зависимым от уровня базовой процентной ставки, таким, как жилищное строительство и автомобильная промышленность.

В связи с замедлением экономического роста Китая Си Цзиньпин намерен стимулировать экономику своей страны. Это может привести Китай к сокращению налогов в 2019 году. Но в то же время г-н Си ограничен в своих действиях. Многие местные органы власти работают на пределе своих сил, чтобы получить хоть какой-то доход после многолетних расходов на проекты, осуществляемые за счет заемных средств. Снижение процентных ставок и увеличение объемов кредитования государственными банками могут только усилить давление на и без того беспокойных рынках недвижимости и государственных предприятиях, накопивших долги. Девальвация валюты может привести к большому оттоку капитала и грозит очередной порцией гнева от г-на Трампа.

Однако все вышеперечисленные сложности не говорят об окончании эпохи глобализма. Потребительский сектор экономики США продолжит свой здоровый рост. Поскольку безработица в США приближается к 50-летнему минимальному уровню, продолжат расти размеры заработной платы, а налоги и цены на нефть снижаются, доходы населения США по-прежнему растут уверенными темпами, что приведет к увеличению расходов, а это, в свою очередь, будет способствовать стабильному росту мировой экономики. Примечательно, что даже на фоне последних негативных тенденций объем заявок на получение пособий по безработице в США остался на стабильном уровне.

Просто в нынешней ситуации нет факторов, что были присущи предыдущему общему экономическому подъему, который позволил инвесторам оказаться на коне пару лет назад.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

странах ее употребление в пищу запрещено религией. Более того, ее потребление нарастает в соседних с Казахстаном странах – помимо России, к крупнейшим потребителям свинины в мире относятся Китай и Южная Корея.

Китай при этом – самый большой в мире производитель свинины (на него приходится почти половина ее мирового производства), но самостоятельно собственные потребности он все равно не покрывает, а импорт свинины является частью мер китайского правительства по снижению продовольственной инфляции. В Корее же из-за периодических эпидемий погибает большая часть поголовья свиней, так что эта страна, путь в которую лежит опять-таки через Поднебесную, регулярно становится нетто-импортером свинины и изделий из нее.

Таким образом, два из трех крупнейших рынков сбыта свинины географически расположены по соседству с Казахстаном, третий (Корея) также находится в логистической доступности для казахстанских животноводов: это явное преимущество при наличии возможности производить большое количество свинины на экспорт нельзя упускать. В связи с чем казахстанским Министерством сельского хозяйства была разработана программа развития

мясного свиноводства на экспорт на 2018–2024 годы, главными целями которой являются увеличение объемов производства в отрасли с 91 тыс. тонн в год до 200 тыс. тонн с экспортом не менее 85 тыс. тонн ежегодно в ближайшие семь лет.

Эти задачи выполнимы только при выстраивании в стране высокотехнологических цепочек современного производства, повышении продуктивности отрасли и соответствия производимой продукции международным стандартам. Для этого нужно не только современное оборудование, но и племенное поголовье с признанной во всем мире генетикой: последнее обстоятельство особенно актуально для выхода на рынок Китайской Народной Республики, которая по всем видам экспортной продукции требует самых высоких показателей и всегда тщательно инспектирует производство потенциальных экспортеров, стремящихся выйти на ее рынок.

Именно на этих принципах строится производство в Астраханском районе Акмолинской области, где к 2021 году будет развернут свиноводческий комплекс с полным циклом производства мощностью 5,5 тыс. тонн в год, порядка 5 тыс. тонн из которых будет идти на экспорт. Проект свинокомплекса был полностью разработан и рассчитан на основании рекомендаций и при-

менения оборудования компании Danish Farm Concept© – инвестора, предоставляющего оборудование для комплекса на сумму свыше 1,3 млрд тенге. Более того, поголовье скота будет включать в себя высокопродуктивные породы Ландрас и Йоркшир, которые также предоставят датские производители: племенная база производства в Казахстане составит более 3 тыс. голов, этого достаточно для обеспечения вышеуказанного промышленного объема производства.

При этом датчане берут на себя обучение персонала (комплекс после открытия даст работу 130 специалистам) и его практические тренировки на протяжении всей жизни проекта. Самое же главное – датские генетика и технологии в сочетании с возможностями Казахстана в животноводстве и его географическим расположением откроют для нового предприятия путь на рынок Китая.

«Мы открыли абсолютно новое предприятие – «АПК Bavaria product» в 2015 году, – говорит исполнительный директор ТОО Бауржан Сейдалиев. – Мы пока на стадии строительства, собственные средства порядка 1,7 млрд тенге уже вложены, еще 1,4 млрд тенге составит стоимость оборудования. Общая стоимость проекта – порядка 10 млрд тенге,

мы по всем параметрам проходим по кредитованию через Аграрную кредитную корпорацию, от которой мы рассчитываем получить оставшуюся сумму – более 6 млрд тенге», – добавляет он.

Кредитная линия уже одобрена и откроется после страхования займа в «Каззахэкспорте». Шеф-монтаж оборудования будут производить датские партнеры, они же дают гарантии на поголовье – каждая свиноматка, поставленная из Дании, будет производить не менее 30 поросят в год. Инфраструктурные вещи взяло на себя государство: в Восточном Казахстане на границе с Китаем строится ветлаборатория, которая станет обслуживать будущую продукцию Bavaria product и других казахстанских производителей, к предприятию подводят высоковольтные линии и железнодорожное полотно, ветку водоснабжения и автодорогу.

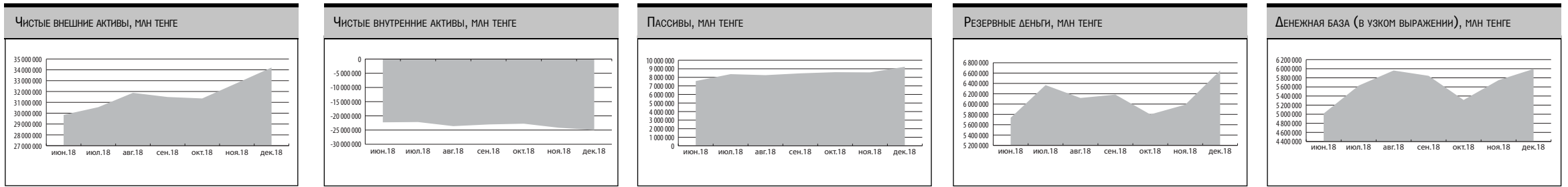
Первую продукцию предприятие, которое позволит резко увеличить экспортный потенциал мясной продукции Акмолинской области и вытеснить импорт в данном сегменте бизнеса, планирует дать к 2021 году. В Астраханском районе готовы к инспекциям представитель китайского рынка, поскольку рынок КНР для него выглядит предпочтительнее российского.

«Тут вопрос в цене, – поясняет исполнительный директор ТОО «АПК Bavaria product», – Российский рынок тоже хорош, но по Китаю нам бы было бы комфортнее работать, там цена предпочтительнее», – говорит он.

В дальнейшем предприятие собирается расширить свой ассортимент и выпускать не только свежее охлажденное и замороженное мясо, но и изготавливать готовую мясную продукцию в виде колбас, сосисок и нарезок, костной муки. При этом комплекс готов дать синергетический эффект для других отраслей: по словам Бауржана Сейдалиева, изначально проект предполагал строительство комбикормового завода, при этом его мощностей перекрывает потребности самого предприятия – и он будет снабжать кормами другие животноводческие производства, не исключено, что и в соседних странах.

Обучение специалистов для проекта предполагается в дальнейшем вести на базе Астраханского аграрного колледжа, предварительная договоренность об этом уже есть с районным акимом – таким образом, экспортноориентированный проект в будущем может дать гарантированный заказ еще и местному образовательному учреждению.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



В какие бумаги вкладывают деньги ЕНПФ?

По итогам прошлого года объем пенсионных активов составил 9,38 трлн тенге, увеличившись за 12 месяцев на 20,6%, или 1,60 трлн тенге, за декабрь этот показатель вырос на 242,9 млрд тенге. Как и куда инвестируются будущие пенсии казахстанцев, разобрались «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По данным Ассоциации финансистов Казахстана, сумма средств, инвестированных в государственные ценные бумаги Республики Казахстан, снизилась в декабре на 115,3 млрд, до 4058,0 млрд тенге, в то же время увеличились капиталовложения в облигации квазигосударственных организаций – на 123,7 млрд тенге. Как известно, стратегические решения о направлении инвестиций принимаются не Нацбанком, а Советом по управлению Национальным фондом Республики Казахстан. Этот орган возглавляет президент РК, в него также входят члены экономического блока правительства и главный банкир страны. «Самым крупным кредитором экономики США является американский же фонд соцстрахования. То есть с определенной стороны есть смысл и логика в том, что страна вкладывает свои же деньги в себя. Скепсис есть – потому что, когда Казахстан вкладывает в экономику, низкую эффективность которой мы хорошо знаем, возникает опасение за наши будущие пенсии. То есть когда пенсионные деньги вкладываются в нашу же экономику, мы волнуемся из-за того, что думаем, что их вложат в слабые предприятия. Но из-за нестабильности нашей экономики источник длинных и дешевых денег, на которые правительство хочет развивать экономику, – это только ЕНПФ», – поделился мнением независимый эксперт Рамул Рысмамбетов.

В идеале члены Совета по управлению Национальным фондом Республики Казахстан должны беспокоиться только о доходах от инвестиций, но на деле ЕНПФ и Нацфонд много лет поддерживают бюджет нашей страны. Так, основную долю совокупного инвестиционного портфеля ЕНПФ по-прежнему занимают государственные ценные бумаги РК и корпоративные ценные бумаги местных эмитентов (соответственно 42,5 и 29,6% от общего объема пенсионных активов).

«Что касается портфеля ГЦБ, вероятнее всего, это МЕУКАМ, МЕУЖКАМ и МЕОКАМ – государственные бумаги разных сроков, продавая которые в ЕНПФ, Министерство финансов таким образом заимствует средства в республиканский бюджет. Из теории портфельного управления хочу напомнить, что один актив не может занимать более 10–15% в портфеле, чтобы минимизировать риски. Тут – более 40%. Высоковато. Радует, что эта доля снижается», – отметил спикер.



Фото: shutterstock.com / Freedomz

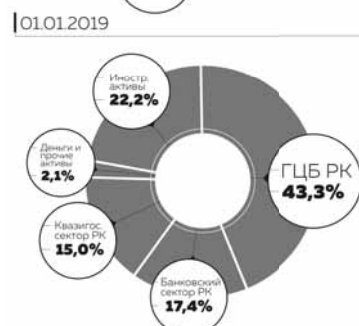
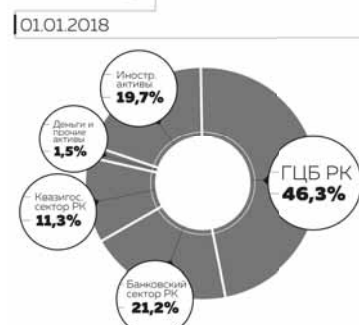
Даже при таком способе инвестиций весь прошлый год доходность ЕНПФ существенно обгоняла инфляцию. Так, было зафиксировано увеличение чистого дохода от инвестирования пенсионных активов на 917,1 млрд тенге. «На мой взгляд, процессы, происходившие на финансовых рынках в предшествующих годах, позволили выработать оптимальный режим денежно-кредитной политики для казахстанской экономики. Прежде всего, достигнуты целевые ориентиры, поставленные Национальным банком по инфляции. За 11 месяцев с начала года она составляет 4,6%, доходность за 11 месяцев этого года составила

9,24%», – привела статистику председатель правления ЕНПФ Нурбули Наурызбаева.

«В отношении инфляции мне тяжело сказать. Ее считает комитет по статистике, который по идее должен быть отдельным ведомством. Есть разные виды инфляции, и 5,3% – средняя по регионам и группам населения. Вполне возможно, что для кого-то с высокой долей импорта в корзине потребления (авокадо, креветки, швейцарский сыр и шоколад) инфляция составила 20%, а тот, кто ест картошку и заливает водой, для него она была 1–2%. Тем не менее, пока нет альтернативных цифр, 5,3% – единственный показатель. И поэтому доходность в 11,3% – хорошая и адекватная задаче сохранения денег», – констатировал г-н Рысмамбетов.

В настоящее время в банковский сектор страны в общей сложности вложено 1628,2 млрд тенге пенсионных накоплений: 277,7 млрд тенге – в виде вкладов, 1264,8 млрд тенге – в виде облигаций и 85,8 млрд тенге – в виде долевых инструментов. За 2018 год сумма средств у ВВУ снизилась на 1,2%, а доля в портфеле уменьшилась с 21,2 до 17,8%. «Отметим, что в декабре 2018 года были приобретены облигации Kaspi Bank (7,5 млрд тенге), Нурбанка (10,0 млрд тенге), Банка ЦентрКредит (7,5 млрд тенге), Хоум Кредит Банка (12,6 млрд тенге) и Сбербанка (5,9 млрд тенге). В то же время были проданы облигации Цеснабанка на 18,4 млрд тенге и произошло пога-

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ЕНПФ



шение облигаций Сбербанка на 7,1 млрд тенге. Также отметим частичное погашение основного долга по вкладам в Казкоммербанке (0,8 млрд тенге), Нурбанке (0,8 млрд тенге) и AsiaCredit Bank (0,4 млрд тенге)», – рассказали в Ассоциации финансистов Казахстана.

В ЕНПФ уверены, что деньги вложены в надежные и доход-

ные инструменты. «Проведена большая работа по оздоровлению банковского сектора, что способствует оживлению экономической активности в целом. Что важно для накопительной пенсионной системы, с одной стороны, потому что казахстанские банки являются эмитентами ценных бумаг, в которые размещено порядка 17% пенсионных активов, с другой стороны, оживление экономики – это рабочие места и своевременные поступления пенсионных взносов», – заявила глава АО «Единый накопительный пенсионный фонд».

По состоянию на 1 января доля активов в иностранной валюте составила 32,8% от всех пенсионных накоплений вкладчиков. Несмотря на хорошие показатели фонда, эксперты сходятся во мнении, что 32% для диверсификации рисков недостаточно. Напомним, в марте прошлого года Aviva Investors, крупнейшая инвестиционная компания мира, получила мандат на \$220 млн ЕНПФ. Позже надзорный орган объявил еще несколько тендеров по поиску аналогичных структур. «Нововведением может стать передача части функций управления пенсионными активами ЕНПФ в конкурентную среду – частным казахстанским и зарубежным компаниям. В данный момент в Национальном банке Республики Казахстан уже выдвинут ряд предложений в этом направлении, идет активная работа по этому реформированию системы управления пенсионными активами», – поделилась подробностями г-жа Наурызбаева.

Привлечение компаний по управлению пенсионными активами ограничит безраздельную власть Совета по управлению Национальным фондом Республики Казахстан. КУПА не будут столь энергично поддерживать бюджет, хотя, конечно, сохранят большую часть портфеля государственного сектора. Выиграют от реформы и вкладчики – они смогут сами выбирать инвесткомпанию. «Планируется, что вкладчика наделят правом выбора инвестиционной стратегии и частной управляющей компании. КУПА будут конкурировать между собой по трем критериям: уровень доходности, качество финансовых инструментов, размер взимаемой комиссии. Нацбанк, в свою очередь, остается управляющим пенсионными деньгами по умолчанию. Те вкладчики, которые не выберут КУПА, останутся в Национальном банке, и он будет управлять их накоплениями», – объяснила председатель правления ЕНПФ.

Привлечение иностранных и местных компаний к управлению пенсионными активами сняло все стратегический вопрос о целесообразности инвестиций ЕНПФ. Кроме того, эта мера повысит доверие вкладчиков. Ведь тогда никто не сможет обвинить статведомство в занижении показателей инфляции.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Вид финансового инструмента	Текущая стоимость (на 01.01.2019)	Доля (на 01.01.2019)
ГЦБ РК	4058,0	43,3%
ГЦБ иностранных государств	1191,9	12,7%
Облигации МФО	171,0	1,8%
Корпоративные облигации эмитентов РК	42,1	0,4%
Облигации квазигосударственных организаций РК	1299,9	13,9%
Облигации банков второго уровня РК	1264,8	13,5%
Корпоративные облигации иностранных эмитентов	241,8	2,6%
PPN (структурные ноты)	34,0	0,4%
Акции и депозитарные расписки эмитентов РК	224,4	2,4%
Акции и депозитарные расписки иностранных эмитентов	20,4	0,2%
Депозиты	774,9	8,3%
РЕПО	0,0	0,0%
Денежные средства и прочие активы	141,9	1,5%
Активы во внешнем управлении	82,8	0,9%
ИТОГО ПА, НАХОДЯЩИЕСЯ В УПРАВЛЕНИИ НБ РК	9378,0	100%
Обязательства к оплате по совершенным сделкам	169,7	
Деньги на счетах пенсионных взносов и выплат	71	
ИТОГО ПА	9 554,9	100%

Облигации для «Самрук-Энерго»

В конце прошлой недели Азиатский банк развития (АБР) привлек более 30 млрд тенге посредством двух выпусков облигаций в национальной валюте на KASE. Эти средства пойдут на финансирование АО «Самрук-Энерго». Представители АБР и финрынка рассказали о подробностях сделки.

Ольга КУДРЯШОВА

Облигации выпущены в виде двух траншей со сроком погашения 5 и 7 лет соответственно, каждый транш был в размере 15,2344 млрд тенге. Доходность облигаций АБР со сроком погашения 5 лет составляет ИПЦ плюс 1,00% годовых, а со сроком погашения 7 лет – ИПЦ плюс 1,30% годовых. «АБР будет ежеквартально осуществлять процентные выплаты по облигациям, основываясь на данных ежемесячной инфляции», – прокомментировали в банке. Добавим, что предусмотрена возможность досрочного выкупа с третьего и пятого года соответственно. Если АБР не воспользуется опционом, то облигации будут полностью выкуплены по номиналу по истечении указанных сроков погашения. Облигации выпущены с плавающей процентной ставкой, привязанной к казахстанскому индексу потребительских цен.

Подробности сделки

К слову, АБР впервые пошел на такие условия, как плавающая ставка и досрочное погашение.

«Это частично обусловлено спросом инвесторов на продукты, привязанные к индексу потребительских цен (ИПЦ), но также является привлекательным для заемщика АБР. Опцион дает право досрочно выкупить облигации в случае, если заемщик пожелает погасить заем досрочно», – пояснили в банке.

В АБР отметили, что сделка стала знаковой в стратегии банка. «Мы достигли больших результатов этими выпусками облигаций с точки зрения инновационной структуры, а также их влияния на развитие внутреннего рынка капитала и снижение валютного риска для заемщика АБР», – отметил казначей АБР Пьер Ван Петегем.

Кроме того, облигации размещены посредством аукциона и включены в котировальный список на Казахстанской фондовой бирже, а их расчеты были осуществлены через депозитарий ценных бумаг Казахстана, что является первой сделкой АБР на внутреннем рынке страны, отмечается в распространенном банком сообщении. Однако самым интересным является не сам факт размещения, а цель, с которой были привлечены средства.

Куда направят деньги?

Как пояснили «Курсиву» в АБР, привлеченные средства будут полностью использованы для финансирования проекта реструктуризации и трансформации АО «Самрук-Энерго» в Казахстане.

Соглашения о займах в национальной валюте на сумму, эквивалентную \$80 млн, между АБР и «Самрук-Энерго» были подписаны еще в ноябре прошлого года. «Соглашения помогут уменьшить валютные риски компании,

повысить операционную эффективность и определить проекты в сфере возобновляемой энергетики», – заявили тогда в АБР. Также отмечалось, что средства привлекутся в том числе в рамках модернизации казахстанского электроэнергетического сектора, в котором порядка 70% установленной мощности является технически устаревшим.

В АБР поделились информацией и о том, что облигации были полностью размещены у институциональных инвесторов в Казахстане. «Согласно международной практике АБР не раскрывает имена данных инвесторов», – прокомментировали в банке.

Мнения

Несмотря на то что облигации предназначены исключительно для одного типа инвесторов, в АБР заявили, что выпуски облигаций помогли диверсифицировать совокупность ценных бумаг, зарегистрированных на Казахстанской фондовой бирже. «АБР использовал аукционную систему на бирже для оценки и распределения облигаций, а также осуществлял расчеты по облигациям через депозитарий ценных бумаг Казахстана. Цель выхода на местный рынок состояла в том, чтобы продемонстрировать надежность и устойчивость инфраструктуры местного рынка ценных бумаг стратегической целью привлечения инвесторов на рынок капитала Казахстана», – поделились в АБР.

Но сам рынок ценных бумаг оценил событие нейтрально. Так, директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахста-

на (АФК) Павел Афанасьев напомнил, что в прошлом году на бирже уже размещались облигации IFC и ЕБР. «Размещение определенно является важным для АБР с точки зрения финансирования казахстанских проектов в национальной валюте и использования для этого инфраструктуры KASE», – прокомментировал спикер.

Он также добавил, что размещение является частью глобальной стратегии АБР. «Не так давно на внешнем рынке организацией была выпущена глобальная долларовая нота на \$3,5 млрд с премией всего в 15 базисов к американским трейдерис, фактически делая бенчмарк по займам АБР по уровню риска с правительством США, что позволит достаточно низко финансировать проекты АБР по всему миру», – пояснил г-н Афанасьев.

Однако это не касается стран «с ошутимым валютным риском», где такое финансирование может стать затратным и при низких ставках. «Международные финансовые организации обычно так и делали – привлекали средства в иностранной валюте, после чего либо заключали своп-соглашения для конвертации в национальные валюты, либо кредитовали проекты сразу в иностранной валюте», – отметил Павел Афанасьев.

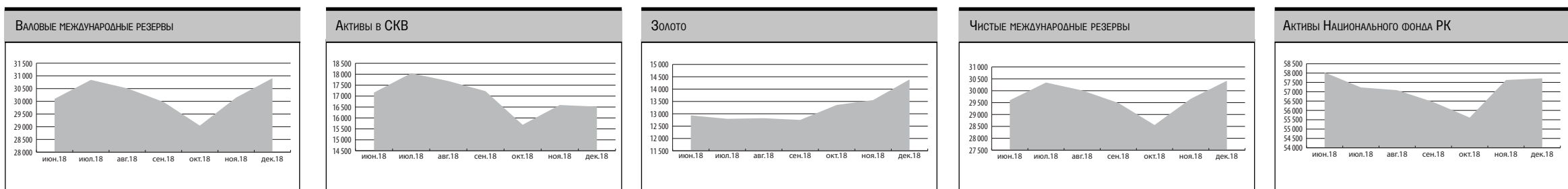
В управлении аналитики ВСС Invest говорят, что пополнение базы финансовых инструментов, обращающихся на отечественном организованном рынке, является позитивным моментом.

Несмотря на то что объем размещения не самый крупный из числа

последних сделок, примечательной является именно его структура. Напомним, это два выпуска по 15,2 млрд тенге на 5 и 7 лет. Плавающая процентная ставка привязана к уровню потребительской инфляции в Казахстане, а также, как пояснили в ВСС Invest, есть фиксированная маржа на уровне 0,25% по 5-летним бумагам и 0,325% – по 7-летним. «Учитывая текущий уровень годовой инфляции в Казахстане 5,3, с целевым диапазоном НБ РК по инфляции на конец этого года в 4–6%, АБР не ожидает инфляционных шоков в среднесрочной перспективе. Тем не менее эмитент подстраховался от таких рисков, включив в проспект выпуска право досрочного выкупа после первых 3 и 5 лет обращения по 5- и 7-летним облигациям соответственно», – прокомментировали сделку в ВСС Invest.

Однако если говорить о влиянии на развитие фондового рынка, то здесь важен ликвидный вторичный рынок по размещенным инструментам. «В данном случае, возможно, держатели облигаций будут держать их до погашения», – заключили в управлении аналитики компании.

В сообщении банка о размещении облигаций также говорится, что АБР является постоянным заемщиком на основных международных рынках облигаций и осуществляет эмиссию в развивающихся азиатских странах в рамках усилий по продвижению внутренних рынков ценных бумаг в качестве альтернативы банковскому кредитованию. В целом в 2018 году АБР привлек на рынках капитала более \$23,5 млрд.



Нацбанк расставляет маячки для БВУ

Реформа контрольно-надзорной деятельности Национального банка Казахстана перешла на новый уровень: на прошлой неделе регулятор опубликовал ряд постановлений, которые регламентируют работу в рамках риск-ориентированного надзора.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В частности, разработаны правила одобрения плана мероприятий, предусматривающие меры раннего реагирования, и методики определения факторов, влияющих на ухудшение финансового положения банка, ограничения этих факторов, меры реагирования регулятора и требования к плану мероприятий организаций по устранению нарушений и снижению рисков.

Серию постановлений НБ открыл документ, запрещающий БВУ при оформлении ссуды взимать комиссии с клиентов за открытие и ведение счетов. Постановление разработано для усиления защиты прав потребителей финансовых услуг, уверены аналитики. «Проектом из действующего перечня комиссий и иных платежей исключается комиссия за открытие и ведение банковских счетов, связанных с выдачей и обслуживанием займа», – говорится в документе, опубликованном на сайте Национального банка страны.

Но главные изменения связаны с оценкой деятельности кредитных организаций. Так, согласно новой методике, к факторам ухудшения финансового положения БВУ относятся: увеличение займов с просроченной задолженностью по основному долгу от 61 до 90 календарных дней без учета сформированных резервов по ним, снижение коэффициента рентабельности активов, снижение значений коэффициентов достаточности собственного капитала (k1, k1-2, k2) ниже суммы минимальных значений коэффициентов достаточности собственного капитала с учетом буферов собственного капитала и процентной надбавки. «Это прямое выполнение поручений президента, который неоднократно говорил о рисках банковской системы, о нарушениях банков, о выводе денег. Ограничения банков



закономерны, и они положительно отражаются на секторе. Так как в конечном итоге риски такого рода не абстрактны, они отражаются на всей системе и снижают доверие к ней населения и бизнеса, что негативно отражается уже на всей экономике», – рассказал главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте РК Вячеслав Додонов.

Как риск-ориентированный надзор, так и правила к нему у ряда финансистов вызывают недоверие. Причем представители иностранных банков относятся к новшеству без эмоций, как к данности. «Данный документ абсолютно логично и гармонично ложится в русло вступившего с этого года в действие риск-

Нынешние постановления Нацбанка позволят сосредоточить усилия регулятора на наиболее значимых направлениях.

Фото: kursiv.kz

ориентированного надзора НБ РК. Для формирования надзорным органом мотивированного суждения об изменении финансового положения поднадзорной организации необходимо расставить некие «маячки», которые будут сигнализировать об изменении ситуации во всех аспектах деятельности банка: от рисков ликвидности и валютного риска до уровня NPL», – объяснил заместитель председателя правления – член правления Банка ВТБ (Казахстан) Юрий Миронов.

Ограничения немного жестче установленных пруденциальных нормативов, но риск-ориентированный надзор для того и существует, чтобы регулятор превентивно принимал меры по

недопущению нарушения, а не реагировал постфактум. «Банки, имеющие выстроенную систему управления рисками, всегда самостоятельно создавали внутреннюю, более жесткую систему лимитов для своевременного реагирования на изменения уровня рисков. Таким образом, документ не несет никаких рисков для банковской системы, делая ее более устойчивой и предсказуемой», – говорит финансист.

Новый метод контроля за работой финансовых организаций распространяется не только на банки, но и на страховые, а также брокерские компании, поэтому профессионалы внимательно следят за любыми изменениями на

рынке. «Мы ожидаем постановлений для страхового рынка. Пока нам известно, что мотивированное суждение будет применяться при согласовании руководящих работников, при ухудшении системы риск-менеджмента и при совершении сделок со связанными с акционером лицами. Нацбанк может отменить или запретить какие-то вещи, но и проекта постановления пока нет», – прокомментировал председатель правления АО «СК «Коммес-Эмир» Олег Ханин.

В личных беседах ответственные банкиры подчеркивают, что не имеют ничего против риск-ориентированного надзора как такового, однако сомневаются в методах реализации новшества. «Как говорится, дьявол кроется в деталях, и очень многое зависит от качества реализации данных нововведений, то есть от ответственности тех людей, которые будут внедрять новые стандарты», – высказал свою точку зрения Юрий Миронов.

Эксперты уверены, теперь деятельность НБ будет носить преимущественно превентивный характер. Ведь одна из основных целей регулятора состоит в предупреждении банкротства БВУ. «Сейчас, наверное, банки недовольны. Понятно, что у них сужается поле для маневров, ограничивается кредитование даже добросовестных клиентов, ограничиваются возможности для заработка. Но надо понимать, что это положительная мера. Нацбанк должен представить четкие методические разработки, и если все это будет сделано понятно и прозрачно на уровне методики, то ошибок быть не должно, как и предвзятого отношения», – заверил Вячеслав Додонов.

Риск-ориентированный надзор вряд ли может быть успешным без надежной правовой основы. В первую очередь это касается недостаточности законодательной базы. Частично этот вопрос был решен после принятия парламентом РК летних поправок в законодательство, а нынешние постановления Нацбанка позволяют сосредоточить усилия регулятора на наиболее значимых направлениях.

ПРООН меняет ориентацию

Отныне международная организация будет давать не деньги, а схемы

Программа развития ООН кардинально изменила подход к выделению безвозвратных грантов в Казахстане. Вместо реализации пилотных проектов за свой счет международная организация теперь предпочитает разрабатывать схемы вовлечения частного бизнеса в повышение энергоэффективности жилого фонда страны. Схема с использованием процентной ставки будет апробирована при реализации проекта комплексной модернизации жилого квартала в старой части Астаны. И если ожидания специалистов ПРООН оправдаются, механизм будет растиражирован уже на всю страну.

Дмитрий ПОКИДАЕВ



тов ПРООН/ГЭФ и правительства Казахстана Александр Белый. «То есть мы говорим: есть банк, есть инвестор, наша задача – помочь им, но не грантом, а отработкой механизма, который позволит бы инвесторам реализовать такой проект, обратившись в банк за кредитом», – добавляет он.

По его словам, отработкой этой схемы ПРООН намерена заняться в 15 регионах страны, но начала с Центрального Казахстана – с Караганды и Астаны. Схема, в общем-то, проста: в ПРООН разработан механизм субсидирования процентной ставки для кредитов, которые инвестор берет в банке для проведения работ по повышению энергоэффективности городского жилого фонда. Субсидирование при средней ставке в банке по таким кредитам 15–16% годовых составляет 10%, в результате инвестор переплачивает банку только 5–6% годовых.

«Эта модель позволяет инвестору окупить свои затраты в течение трех лет, это для него критически важно. Это один из механизмов, как привлечь бизнес в энергоэффективность», – говорит г-н Белый. «В Астане мы хотим апробировать этот вариант на жилом доме. Мы апробировали такой вариант в Караганде с компанией «Эргономика», но там это был все-таки

Для новостроек не отвечают требованиям энергоэффективности, а также для старого жилого фонда ПРООН сейчас и обкатывает модель субсидирования займа инвесторов. Которую через время, в случае ее принятия бизнесом, придется перенимать и реализовывать уже государству.

Фото: shutterstock.com / Ray Daviz

грантовый проект. Мы говорили: «Делайте. Если отдачи не будет, это будет считаться грантом». Но здесь, в Астане, финансирование основное будет уже банковское. Это отличие наших нынешних проектов от тех, которые были раньше», – добавил Александр Белый.

По расчетам экспертов ПРООН, в результате комплексной модернизации пяти жилых зданий в старой Астане, где будут утеплены кровля, подвал и наружные стены, а также заменены окна в подъездах, установленны восток с термододером, подземное светодиодное освещение и умное отопление, расходы собственников квартир на квадратный метр снизятся с 4,5 тыс. до 2,5 тыс. тенге в год. Разница в 2 тыс. тенге с квадратного метра, которые пойдут инвестору, вполне достаточно, чтобы окупить его затраты в течение трех лет, что в ПРООН считают вполне приемлемым сроком окупаемости подобных вложений.

Сколько инвестор получит сверх своих затрат за счет все той же экономии жильцов, является предметом договоренностей, указанных в энергосервисном контракте. Но главное для ПРООН в этом про-

екте – запустить механизм, который побудит частных инвесторов вкладываться в модернизацию и повышение энергоэффективности жилого фонда в стране, передав эстафетную палочку по выделению субсидий процентной ставки государству. Которому еще очень долго придется решать проблемы энергоэффективности жилого фонда, поскольку существующим в этой области нормативам не соответствуют не только хрущевки, но и около трети новых зданий, заявляют в ПРООН.

«Программа развития ООН занималась в течение пяти последних лет вопросами энергоэффективного строительства в Казахстане, у нас был отдельный проект по анализу удельного потребления тепловой энергии, в частности, в Астане в новостройках», – говорит координатор программы. «И, к сожалению, мы вынуждены были констатировать, что порядка 30% зданий, попавших в выборку, не соответствуют существующим требованиям энергоэффективности. В Казахстане многие специалисты приезжают и предлагают СНиПы совершенствовать, нормы и так далее. Я вам скажу, что мы много анализировали процессы строительства зданий и пришли к выводу, что СНиПы и нормы не хуже, чем в европейских странах: у нас довольно жесткие нормы энергоэффективности. Но, однако, 30% новых зданий (а столица Казахстана – это новое строительство в основном) не соответствуют новым нормам: требования ниже предельно допустимого класса энергоэффективности», – добавляет г-н Белов.

Причина проста: на энергоэффективности застройщики экономят, считая ее слишком дорогим удовольствием. Специалисты ПРООН решили провести исследование рынка, чтобы узнать, насколько дорогим является строительство энергоэффективных жилых домов. Расчеты показали, что установка стеклопакетов увеличивает стоимость квадратного метра на 0,35% от его сметной стоимости, появление в новостройке автоматизированной системы теплоснабжения – на 0,04%,

установка термостатов – на 0,001%. Самое большое удорожание дает дополнительное утепление фасадов, более затратное и по стоимости материалов, и по работе, – около 5%.

«Итого в среднем стоимость удорожания здания – 10%. При этом мы получаем повышение класса энергоэффективности до значения B+, то есть до повышенного класса. Но согласитесь, что вложить дополнительно 10%, чтобы потом получить экономию в 40% от потребления тепловой энергии, гораздо выгоднее, чем экономить на материалах ради снижения стоимости квадратного метра», – говорит г-н Белый. «И в регионах, когда мы представляем эти результаты местным властям, к нам подходят эксперты и говорят: «Действительно, вы правы, потому что нас заставляют срезать сметную стоимость с жилья, которое строится по госпрограмме, а в итоге туда потом заселяются семьи, которые нуждаются в жилищной помощи, а она все равно идет из акимата». Так не легче ли вложить сразу эти деньги в строительство, чем создавать ситуацию, когда потом всю жизнь люди платят за обогрев улицы, а государство им начисляет жилищную помощь? Такие парадоксы иногда встречаются», – констатирует он.

Для того чтобы эти парадоксы не тиражировались, специалисты программы развития выпустили брошюру «Почему выгодно строить энергоэффективные здания». По словам координатора программы, она написана простым и доступным языком и предназначена не для специалистов в области строительства и теплоснабжения, а для лиц, принимающих решения». По утверждению г-на Белого, данная брошюра сыграла свою роль: многие нормы из нее были учтены, приняты и сейчас действуют в стране при строительстве новых зданий. Ну а для тех новостроек, на которых заказчики успели сэкономить, а также для старого жилого фонда ПРООН сейчас и обкатывает модель субсидирования займа инвесторов. Которую через время, в случае ее принятия бизнесом, придется перенимать и реализовывать уже государству.

Диплом – не гарантия работы

Обнародован рейтинг вузов, основным критерием которого стал процент трудоустройства выпускников

Шанс получить работу после окончания вуза, а тем более достойную зарплату, имеют не все молодые специалисты. Общий уровень трудоустройства выпускников вузов Казахстана за 2018 год составил 66%. Ребятам, окончившим колледж, найти работу по специальности еще сложнее – лишь 53% работают по своему профилю. Министерство труда и соцзащиты составило собственный рейтинг высших учебных заведений, который кардинально отличается от подобных международных рейтингов.

Ирина ОСИПОВА

Рейтинг вузов страны по итогам 2018 года был составлен специалистами АО «Центр развития трудовых ресурсов» (ЦРТР) по заказу Министерства труда и социальной защиты населения и опубликован на сайте электронной биржи труда. При ранжировании не учитывались ни статус учебных заведений, ни количество преподавателей-ученых, ни аккредитация. Главные критерии, на которых был сделан акцент, – уровень трудоустройства, стабильность работы, продолжительность поиска вакансии, отставание заработной платы выпускников определенных специальностей от доходов более опытных коллег.

Среди рассматриваемых высших учебных заведений оказались 101 вуз и 766 организаций профессионально-технического образования. За основу были взяты сведения о фактическом трудоустройстве выпускников, закончивших обучение в 2015–2017 годах. Вес рейтингу придает то, что он был проведен не на основе опроса, а путем сверки данных о выпускниках из Информационно-аналитического центра МОН и информации по движению средств на их пенсионных счетах.

Регионы учат для себя
Выгоды, которые сделали эксперты, базируются на итогах регионального ранжирования вузов. Оказалось, что лидирующие позиции в целом занимают высшие учебные заведения северных регионов. На первом месте стоит Костанайская область, за ней сле-

дует Павлодарская область. Тройку замыкает Атырауская область. Вузы крупнейших городов страны – Астаны и Алматы – находятся во второй половине списка.

Эксперты АО «ЦРТР» отмечают, что лидирующие высшие учебные заведения условно подразделяются на четыре группы: вузы моногородов, специализированные вузы, элитные учебные заведения, традиционные университеты административных центров. Первые являются единственными поставщиками кадров в своем регионе, вторые обучают специалистов в какой-либо конкретной области, третьи попали в лидеры за счет высокого уровня трудоустройства и зарплат выпускников.

Среди 10 университетов, занявших последние строчки рейтинга, восемь вузов являются частными, два – государственными. Объединяет их одно – регион местонахождения. Самые слабые, по выводам экспертов АО «ЦРТР», вузы расположены в южных областях страны.

Что касается востребованности выпускников в разрезе специальностей, то безусловными лидерами являются молодые люди, окончившие резидентуру. Второе место среди выпускников, которые быстрее всего находят работу после окончания обучения, занимают мужчины, получившие специальность «военное дело и безопасность». Замыкают тройку лидеров выпускники факультетов социальных наук, экономика и бизнес.

Медики всегда нужны

На лидерство среди колледжей повлияли такие факторы, как тесная связь организаций ТИПО с промышленными предприятиями. Нередко заводы, фабрики выделяют гранты или полностью финансируют работу колледжа ради того, чтобы обеспечить себя кадрами. Подтверждение тому – лидер рейтинга Технологический колледж корпорации «Казахмыс».

Другой немаловажный фактор лидерства организаций ТИПО состоит в том, что в некоторых небольших городах страны просто нет вузов. И нередко существующие колледжи дают единственную возможность получить профессиональное образование. Тогда перед абитуриентами встает выбор: или учиться в родном городе в колледже, или переезжать в областной центр для поступления в вуз. Как пример – Риддерский аграрно-технический колледж, занявший четвертую строчку топ.

Половину из лучшей двадцатки занимают медколледжи, что говорит о высокой востребованности выпускников колледжей медицинского направления. Это продиктовано нынешним состоянием рынка труда Казахстана, при котором практически в каждой области ощущается дефицит не только врачей, но и среднего медперсонала.

Все хотят высшее образование

Что касается общего уровня трудоустройства выпускников, то для вчерашних студентов вузов он составил 66%, для выпускников колледжей – 53%. При этом эксперты обращают внимание, что оставшиеся 34 и 47% выпускников не обязательно являются безработными. Кто-то из них мог продолжить обучение, трудоустроиться в неформальном секторе, уехать на заработки за границу, уйти в армию, не выйти на работу по семейным причинам (декрет, уход за ребенком и т. д.).

Средняя заработная плата выпускников вузов, согласно результатам исследования, составила 104 тыс. тенге, в то время как молодые люди, окончившие колледж, в среднем получают 61 тыс. тенге.

Также выяснилось, что в Казахстане наблюдается избыток выпускников вузов, которые отбирают рабочие места у ребят, завершивших обучение в колледжах. Из-за этого молодым людям со средним специальным образованием сложно найти работу даже не по специальности.

«Вследствие завышенных требований работодателей значительная доля работников имеет уровень образования выше, чем требуется фактически на занимаемых ими местах. А выпускники колледжей, которые обладали бы большей производительностью, находясь на «своем» рабочем месте, оказываются невостребованными», – отмечают в отчете эксперты АО «ЦРТР».

По словам вице-президента по аналитике АО «ЦРТР» Тахира Аслялиева, в течение ближайших двух месяцев вся информация о рейтинге вузов и колледжей будет представлена в интернете в удобном виде. С помощью специальной системы каждый абитуриент сможет найти лучший, согласно выборке, вуз в своем регионе, или вуз – лидер по той или иной специальности, или профессию, где у молодых специалистов высокие оклады.

Заоблачные планы IT-сектора

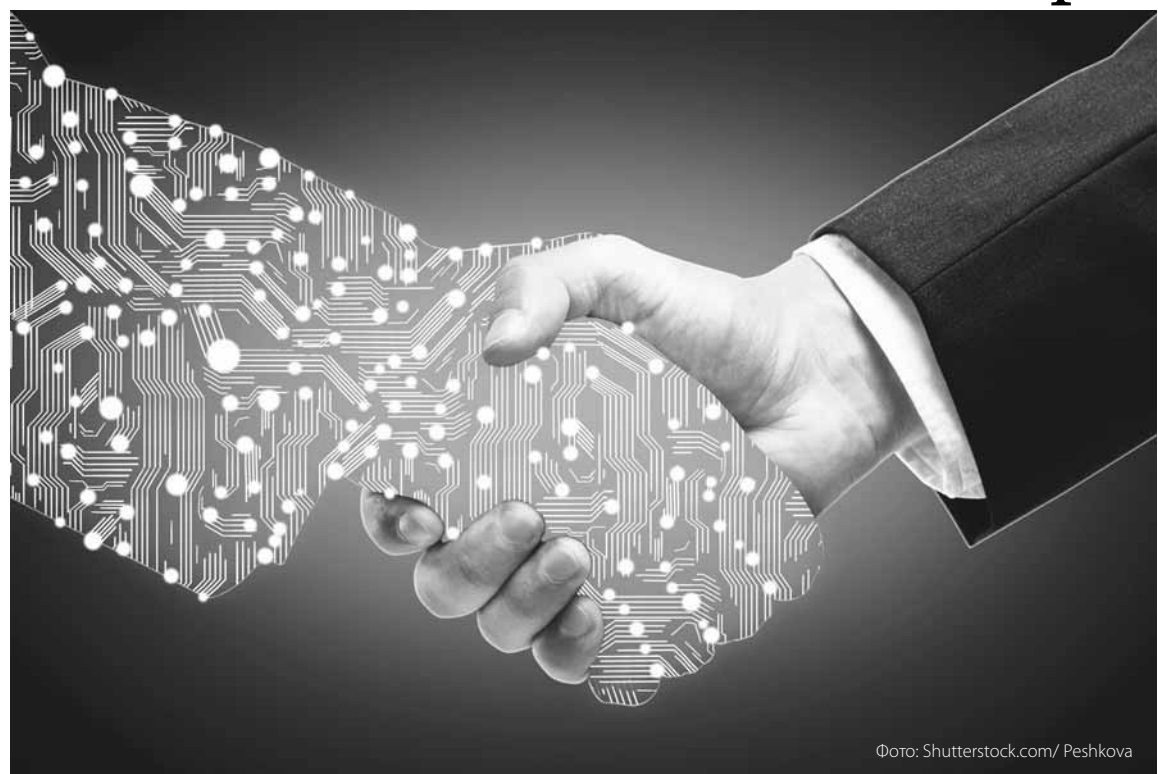


Фото: Shutterstock.com/Peshkova

Тема цифровизации из прошлого года плавно перетекла в текущий. Эксперты убеждены, что доля IT-сектора в экономике продолжит расти. О том, кто выступил основным цифровым реформатором в прошлом году и какие тренды станут ключевыми на IT-рынке в нынешнем, рассказали специалисты компаний.

Ольга КУДРЯШОВА

Если, с одной стороны, бизнес видит, что на фоне растущей цифровизации, запуска проекта «Индустрия 4.0» IT-сектор будет играть одну из ключевых ролей в экономике и становиться более системообразующим (в частности, для квазигоссектора), то, с другой стороны, принципиально отличий или какой-то революции в развитии IT не предвидится. Но обо всем по порядку.

Лидеры digital-трансформации

Для начала стоит напомнить, что впереди всех в части внедрения цифровых решений в прошлом году оказалось государство. Далее последовали промышленность, энергетика и финансы, отмечает управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Центральной Азии и Монголии Евгений Питолина.

К слову, для финансового сектора IT-технологии стали одним из основных инструментов достижения бизнес-целей, ведь уже многие из них позиционируют себя как IT-компании, подчеркнул управляющий директор блока информационных технологий АО ДБ «Альфа-Банк» Андрей Сабинин.

Также цифровые трансформации заделали медиainдустрию, телекоммуникации. «Эти отрасли – лидеры на протяжении уже многих лет по развитию цифровых технологий. Очень быстро стали развиваться в сфере технологий интернета вещей (умные датчики, телеметрия) в машиностроении, добыче полезных ископаемых, сельском хозяйстве, формировался интересный запрос на цифровизацию среднего и высшего образования», – добавил он.

Примечательно и то, что в 2018 году бизнес активно рассматривал отдельные перспективные технологии, интерес к которым достаточно быстро остыл. «Так, еще в начале 2018 года на конференциях все провозглашали новую эру технологии блокчейн, но после массового падения курсов криптовалют, основанных на этой технологии, подобные разговоры резко утихли», – добавил спикер. Но и это не все – на рынке намечился еще один тренд, который будет влиять на обороты и в 2019 году.

Тренды IT-рынка в 2019 году

По мнению специалиста «Лаборатории Касперского» Евгения Питолина, это ориентир на казахстанское происхождение. «Задан очень крупный тренд локализации, стремления к казахстанскому содержанию, усилению роли локальных разработчиков, аналитиков, локального маркетинга. Эта тен-

денция будет преобладать в 2019 году», – считает он.

Кроме того, наблюдается переход на системы электронного документооборота, растет интерес к открытым системам, реализованным на блокчейн-технологиях. «2019 год может стать годом зарождения реальных бизнес-систем», – не исключает специалист.

Нефтегазовый сектор тоже становится одним из ключевых объектов цифровизации. «Остается верить и надеяться, что этот бурный рост цифровизации будет коррелировать с ростом инвестиций в информационную безопасность и повышение качества знаний о киберрисках», – заметил г-н Питолина.

В разгар этого цифрового бума продолжит расти интерес к IT-специалистам, что в свою очередь приведет к дальнейшему росту зарплат в индустрии. «Держать у себя компетентные IT-команды смогут только топ-компании, инвестирующие в людей, сфокусированные на развитии бренда работодателя», – комментирует эксперт Альфа-Банка Андрей Сабинин.

В мировом масштабе трендом 2019 года будет развертывание 5G-сетей для телекоммуникационной индустрии. Высокая скорость и низкие сетевые задержки в сетях 5G помогут дальнейшему развитию интернета вещей (IoT) и технологий виртуальной реальности (VR).

B2C-бизнесы, продающие товары и услуги физическим лицам, будут фокусироваться на внедрении решений обработки живого языка, NLP (Natural language processing), таких как, например, самообучающиеся чат-боты. «О ботах, общающихся с клиентами на живом языке, говорят уже много лет. Но есть все основания полагать, что именно в 2019 году технология созреет до массового внедрения, ведь уже появились умные аудиоклонки от Amazon и «Яндекса», – прогнозирует спикер.

Наиболее вовлечены в разработку и развитие IT-процессов будут банки, e-commerce, индустрия, образование и, как перспектива, коммунальные хозяйства. «Мне кажется, власти должны задуматься над тем, чтобы оцифровывать коммунальные структуры и деятельность городов, чтобы жители могли получать лучшие сервисы», – считает главный IT-архитектор компании DAR Игорь Рыбаков.

В пример он привел «Казпочту», которая за последние пару лет очень продвинулась в плане автоматизации. «Компания даже поменяла индексацию почтовых отделений ради цифровизации. Теперь индексация настолько детализирована, что у каждого дома есть свой индекс. Получается, что коммунальные службы, которые обслуживают эти дома, также могут этим воспользоваться», – отмечает спикер.

Еще одним актуальным для бизнеса направлением в 2019 году может стать машинное обучение.

«Судя по рынку, крупные компании из той же логистики, не только в Казахстане, но и в мире, будут закладывать большие суммы на это направление. Сейчас крупные вендоры предлагают платформы для машинного обучения», – рассказывает специалист.

Второе – облачные решения. Несмотря на то что они пока не очень популярны в Казахстане, часть

более продвинутых компаний уже используют их. «Сейчас можно выделить три вида компаний: те, кто уже признал важность этих технологий и использует их, компании, которые видят необходимость в облаке и контроле над ним, и те компании, которые все еще не признают облачные решения. Вот как раз последние будут отставать от рынка», – считает г-н Рыбаков.

Отдельно специалист отмечает Open API (application program interface), идеи об использовании которого все чаще звучат из уст профессиональных участников IT, телеком- и финансового рынков. «Например, если раньше вы хотели создать какую-то компанию в сфере финтех, то нужно было обратиться в банк и решить еще множество сопутствующих вопросов. Теперь за счет API можно получить сервис от банка, просто зарегистрировавшись как девелопер. В цифровом мире банк – это прежде всего API», – считает он.

Добавим, Open API – это прерогатива не только банков, инструмент применим к остальным отраслям, тем более что это сокращает время на доступ к услугам и увеличивает продажи этой же услуги.

К слову, из инструментов, которые раньше использовались только в банках, сейчас на рынке развивается software development. «Во всех других областях такого направления практически не было, а роль играли только вендоры. За последние несколько лет software development получил хорошее развитие», – резюмировал Игорь Рыбаков.

Конечно, грядущие изменения выглядят довольно привлекательно. Но смогут ли они стать масштабируемыми и жизнеспособными, зависит и от того, насколько эффективно будут решены существующие проблемы.

Ложка дегтя

По мнению Андрея Сабинина, первая проблема – это традиционность взглядов менеджмента как в бизнесе, так и в государственном управлении. «Управленцы зачастую просто не понимают глубинной сути и ограничений таких технологий, как, например, блокчейн и машинное обучение, что нередко приводит к выбору некомпетентных команд, подрядчиков для реализации проектов. А бывает и так, что проекты делаются для галочки, где та или иная технология употребляется только для хайпа», – отмечает спикер.

Второй камень преткновения – отсутствие нужного количества IT-инженеров высокого класса в своей предметной сфере. «Сроки подбора некоторых позиций на рынке труда – 3–5 месяцев. Субъективно, многие профессионалы уезжают, продолжая карьеру вне страны, обескровливая и так не богатую на кадры индустрию», – продолжил специалист.

В целом г-н Сабинин считает, что принципиально новой роли IT-сектора в экономике Казахстана в 2019 году не будет. «Есть все предпосылки полагать, что продолжатся тренды предыдущих лет, когда IT-сектор и технологии проникли во все отрасли народного хозяйства: от добычи нефти до продаж в супермаркетах, но принципиально новой волны IT-революции не будет», – заключил он.

ТОП-5 ВУЗОВ-ЛИДЕРОВ

- 1 Экибастузский инженерно-технический институт имени академика К. Сатпаева
- 2 Казахская национальная консерватория имени Курмангазы
- 3 Костанайский государственный пединститут
- 4 Павлодарский государственный пединститут
- 5 Казахстанско-Британский технический университет

ТОП-5 ЛУЧШИХ КОЛЛЕДЖЕЙ

- 1 Технологический колледж корпорации «Казахмыс»
- 2 Костанайский медколледж
- 3 Алматинское хореографическое училище им. А. Селазнева
- 4 Риддерский аграрно-технический колледж
- 5 Медицинский колледж «Максат»

ТОП-10 ВУЗОВ-АУТСАЙДЕРОВ

- 1 Университет «Болашак» г. Кызылорда
- 2 Шымкентский университет
- 3 Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауэзова
- 4 Казахский национальный медуниверситет им. С. Асфендиярова
- 5 Южно-Казахстанский гуманитарный институт им. М. Сапарбаева
- 6 Египетский университет исламской культуры «Нур-Мубарак»
- 7 Казахстанский инженерно-педагогический университет Дружбы Народов
- 8 Университет «Мирас»
- 9 Международный гуманитарно-технический университет
- 10 Университет «Сырдария»

ТОП-3 КОЛЛЕДЖЕЙ-АУТСАЙДЕРОВ

- 1 Технологический колледж, ЗКО
- 2 Туркестанский индустриально-педагогический колледж
- 3 Колледж № 23, Туркестан

По данным АО «ЦРТР»

Продается Бизнес

ТОО, IT-проект – Социальная Сеть «ОБЦАГА»

Социальная Сеть «ОБЦАГА» – общественная Социальная Сеть глобального масштаба, такого как, например «Одноклассники», «ВКонтакте» и т. п.

Социальная Сеть «ОБЦАГА» – это интернет-ресурс с доменным именем www.ob-ga.ru, www.ob-ga.kz, предназначенный для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений в Интернете, который ориентирован в основном на учащихся, студентов и бывших студентов государств – участников СНГ и иных стран.

Объект продажи: 100% доли в уставном капитале ТОО, включая патенты на товарные знаки, оплаченные связанные домены (более 10), программное обеспечение, сервер и прочее.

Возможен переход IT-специалистов под новое управление.

Тест Соцсети по адресу: www.ob-ga.ru, www.ob-ga.kz

Есть интерес к данному IT-предложению?

Свяжитесь напрямую с собственником:

+7 776 785 1303, +7 771 583 8800

либо отправьте запрос на ob-ga@mail.ru, ssoobshaga@mail.ru

Настоящее и будущее стартапов в Казахстане



Для стартапов в Казахстане важно иметь поддержку со стороны партнеров разного уровня и формата.

Фото: Shutterstock.com / fotoinfo

Выпускники программы акселерации StartUp Kazakhstan штурмуют отрасли казахстанской экономики. В рамках Demo Day, который проводился в «резиденции» Tech Garden IT-квартале, стартапы представили функционирующие сервисы и проекты на стадии разработки частным инвесторам, государственному и корпоративному сектору.

Ольга КУДРЯШОВА

В рамках второго потока программы в 2018 году было отобрано 69 проектов, которые прошли акселерацию и получили финансирование в размере \$20 тыс. Отметим, что проекты уже довольно успешно сотрудничают с промышленным, финансовым и строительным секторами.

Акселерация стартапов проводится на базе автономного кластерного фонда Tech Garden. По словам генерального директора Tech Garden **Санжара Кеттебекова**, результаты, которые показывают стартапы, прошедшие акселерацию, превзошли ожидания – некоторые проекты достигают роста в 300%.

«При этом 10–20% стартапов, скорее всего, не выживут, однако это не окончательное, поскольку прошел только год. Пара проектов уже склоннулись, но это естественный процесс. Обычно ожидается, что девять из 10 не выживут, к счастью, у нас обратная ситуация. Рост 200–300% в год – небывалый для компаний, их стоимость вырастает три раза за год», – прокомментировал г-н Кеттебеков.

При этом часть проектов, прошедших акселерацию, пришли из-за рубежа, однако деятельность осуществляют как юридическое лицо, зарегистрированное в Казахстане.

Содержимое стартапов

Один из них – компания ChemTech, разрабатывающая технологии для нефтегазовой и химической деятельности.

«Компания существует более двух лет, с 2016 года, до этого работала на другом проекте, где удалось разработать несколько технологий для нефтепереработки и нефтехимии, которые были успешно внедрены. Далее мы поняли, что от технологической железницы можно перейти к технологиям цифровым, что искусственный интеллект может изменить индустрию и может принести существенную пользу», – рассказал один из авторов проекта **Георгий Стремоусов**.

За три месяца присутствия в Казахстане проекту уже удалось привлечь к сотрудничеству несколько компаний, с которыми ведутся переговоры на уровне обсуждения коммерческих условий. Добавим, что стоимость расширенного сервиса для всего производства составляет порядка \$150 тыс., упрощенная версия в зависимости от сложности для отдельного блока на производстве – от \$5 до 15 тыс.

Другой российский проект Credit Click призван помочь застройщикам выдавать ипотеку при помощи систем управления заявками, подключенной к банкам-партнерам.

«Платформа выгодна всем участникам сделки – как банкам, так и застройщикам и клиентам. Клиенту это дает возможность сравнить ипотечные программы на рынке и выбрать наиболее удобную. Застройщикам – автоматизировать процесс продаж, а для банков это еще один канал, через который они могут привлекать клиентов. И

все это автоматизировано», – рассказали разработчики.

Стоимость проекта порядка \$200 тыс. Инвестиционный период около трех лет. Монетизация происходит за счет комиссий, которые рассчитываются в зависимости от объема ипотечных сделок.

Еще один стартап Djinn Sensor приехал в Казахстан из Беларуси. Разработчики создали прибор экологического мониторинга помещения для снижения рисков здоровья и повышения продуктивности. Он определяет уровень наиболее критичных показателей помещения: углекислого газа, летучих органических соединений, пыли, шума, вибрации, электромагнитного излучения и т. д. «У нас уже есть первые покупатели. Как правило, это офисы компаний, которые заботятся о комфорте своих сотрудников. В планах найти партнеров, занимающихся установкой систем вентиляции или клинингом. Стоимость устройства порядка 145–150 тыс. тенге», – рассказал один из участников проекта.

Казахстанский рынок представлен сервисом Aida – это экосистема для строительного бизнеса, автоматизирующая процесс цепи поставок в режиме онлайн. К слову, сервис предоставляется на условно бесплатной основе. Разработчики зарабатывают на комиссии. По данным Tech Garden, стартап уже объединил строительные и производители строительных материалов Алматы.

Акселерационная программа StartUp Kazakhstan – это казахстанская инициатива, целью которой является привлечение лучших инновационных стартапов на рынок Казахстана. Партнер и оператор программы – Global Venture Alliance. В проект приглашаются стартапы с готовыми решениями по направлениям: «Индустрия 4.0», «Умный город», Fintech+, «Новые материалы», «Добыча и переработка».

Стартапом «Коктем-2» заинтересовались крупнейшие казахстанские предпрятия (в частности, «Тенгизшевройл», ERG, «АрселорМиттал»). «Проект мы позиционируем как многофункциональный модульный интегрируемый комплекс «Коктем-2», предназначенный для экологического проектирования, моделирования, прогнозирования и аудирования предприятий», – рассказал один из создателей проекта **Нурлан Даиров**.

В частности, он нацелен на предприятия первой и второй категорий. «Это недропользователи, горнодобывающие, нефтеперерабатывающие и другие предприятия. То есть те предприятия, которые делают выбросы в атмосферу, в воду, загрязняют почву и прочее», – добавил он.

Для финансового сектора разработан сервис VERIGRAM. «Мы занимаемся сервисом по распознаванию документов. После акселерации мы отшлифовали свою модель и начали ходить по рынку банков, страховых компаний, предлагали это курьерским службам, сервисам онлайн-займов, телекомоператоров», – рассказал операционный директор проекта **Уахат Бастимиев**.

Монетизация происходит путем продажи сервиса. Стоимость копии по распознаванию четырех документов (удостоверение, паспорт, техпаспорт и водительские права) без ограничений на количество транзакций составляет 8 млн тенге.

Разработчик поделился, что команда рассматривает также выход на зарубежные рынки. «К сожалению, реальность такова, что в Казахстане рынок маленький и еще очень бедный», – отметил г-н Бастимиев.

В настоящее время ведутся переговоры с несколькими компаниями из Юго-Восточной Азии и Америки.

Нужды корпората

В Demo Day участвует и корпоративный сектор, который имеет определенный подход к выбору стартапов.

Так, по словам управляющего директора Казахстанской фондовой биржи **Евгения Мухамеджанова**, для площадки KASE Startup, запущенной в прошлом году, необходимы те проекты, которые заинтересованы привлекать инвестиции через биржу.

«Сегмент инвесторов в Казахстане очень разнообразен, инвесторов, которые заточены только на IT, очень мало, поэтому мы сейчас ищем способы финансирования более широким кругом инвесторов, однако лишь небольшое количество потенциальных инвесторов имеет представление о том, как работает венчурное инвестирование», – сказал он.

Стоит добавить, что к сотрудничеству привлекаются стартапы, у которых есть выручка как минимум в последние три месяца. И в настоящее время рассматриваются только казахстанские стартапы.

«Уровень идеи мы не берем, но это даже не наше условие. У нас была рабочая группа, сформированная вокруг нашей стартап-площадки, – бизнес-инкубаторы, инвестфонды, и вот вместе с ними

мы отработывали требования, нужные им как рынку, который завтра будет финансировать эти проекты», – пояснил он.

Исполнительный директор Первого кредитного бюро (ПКБ) **Асем Нурғалиева** поделилась, что бюро ищет конкретные проекты для фактчека.

Первое кредитное бюро выступает в качестве инвестора с определенной бизнес-моделью. «Мы поддерживаем, обеспечиваем менторство, предоставляем инфраструктуру и вывод на финансовый рынок с учетом экспертизы наших специалистов. Мы не инвестируем деньгами, но инвестируем теми инструментами, которые были перечислены и представляют высокую ценность», – пояснила она.

В частности, была оказана поддержка стартапу «Ландау» (система автоматизированного финансового анализа). В качестве клиента ПКБ поддержало стартап Esonetwork. «Также уже активно выходим на рынок стартап Nebank.kz – первый полноценный кредитный агрегатор. Мы думаем, этот сервис будет иметь успех, так как уже ведутся работы с крупными ритейлерами и финансовыми организациями», – полагает Асем Нурғалиева.

При этом ПКБ также рассматривает стартапы не только из Казахстана, но и из Украины и стран ЕАЭС.

Оценивая шансы стартапа на рост до какого-то среднего или крупного бизнеса в Казахстане, спикер отметила, что это зависит от бизнес-идеи, но не только от нее.

«Если есть бизнес-кейс, то шансы достаточно высоки. Но в нашей стране немаловажно также иметь поддержку со стороны партнеров разного уровня и формата», – резюмировала она.

Как коммуницировали представители бизнеса и власти

В течение 2018 года команда агентства стратегических коммуникаций PBN Hill + Knowlton Strategies в Казахстане с интересом следила за рынком – как специалисты адаптировали глобальные тренды на локальном уровне, как рынок реагировал на кризисы в эпоху digital и учился жить во времена постправды и fake news, какие новые каналы использовались в работе с общественностью и лидерами мнений, которые стали, пожалуй, главным «инструментом» и в продвижении новых марок на рынке и в реагировании на кризисные ситуации.

Анна ШАПОВАЛОВА

Компания поделилась интересными кейсами-ситуациями – как удачными, так и из серии «как делать не нужно».

«Сразу оговоримся, что мы рассматривали кейсы, интересные именно с точки зрения коммуникаций, при этом примеров «как делать не нужно», к сожалению, было гораздо больше, чем удачных, потому что придумывать креативные концепции, работать с блогерами и лидерами мнений, снимать хороший видеоконтент и делать рекламные материалы наш рынок научился, а вот правильно и эффективно реагировать на вызовы извне – с этим пока сложнее», – рассказала управляющий директор PBN Hill + Knowlton Strategies в Казахстане **Инна Ан**.

ТРОЙКА УДАЧНЫХ КЕЙСОВ

Политик, который нас удивил

На сайте газеты «Уральская Неделя» была опубликована статья, в которой сообщалось, что районные власти Западно-Казахстанской области выделили из бюджета почти 24 млн тенге на ремонт служебного дома акима Буралинского района. В социальных сетях начались обсуждения, а репосты журналистов стали собирать множество возмущенных комментариев. В тот же день аким района **Санжар Алиев** на своей странице в Facebook разместил пост с ответом на данную публикацию, дав объяснение, почему зданию, в котором проживал управленец, необходим капитальный ремонт, и чем обоснованы указанные в тендере суммы, приложив фотографии обветшавшего дома, и постарался объяснить аудитории ситуацию в деталях. Госслужащий на удивление оперативно и подробно ответил на все появившиеся под постом вопросы от работников редакции издания, а также от подписчиков о его доходах на посту акима района, наличии/отсутствии собственной недвижимости, составе семьи, статусе жилья и предназначении выделяемых средств. На следующий день журналисты приехали к дому чиновника, и он на месте дал видеокomentarий, отвечая на их вопросы. Спустя сутки после того, как историю подняли на обсуждение общественности, Санжар Алиев разместил в социальных сетях информацию о том, что, прислушавшись к мнению граждан и приняв все комментарии во внимание, было принято решение отменить тендер.

«Пожалуй, это единственный кейс за весь год с участием госслужащего, когда реагирование на кризисную ситуацию было реализовано в соответствии с золотыми правилами: будьте оперативными и открытыми, используйте те площадки и каналы, которыми пользуется ваша аудитория, будьте

источником информации, говорите правду, основывайтесь на фактах и не забывайте оставаться человеком – будьте внимательны и заботливы. Это отличный коммуникационный кейс еще и по той причине, что он демонстрирует возможность эффективной коммуникации с общественностью вне зависимости от сектора и ресурсов», – подчеркивает **Инна Ан**.

Мы работаем на Назарбаева

В Алматы в конце 2017 года улицей им. Фурманова переименовали в проспект им. Назарбаева, на что первыми среагировала команда сервиса по продаже авиабилетов Aviaata, выйдя в сеть с рекламой «Мы работаем на Назарбаева». Кампания подхватила СМИ, она получила большой отклик в сети и быстро разошлась по социальным медиа. Но информационный всплеск не ограничился только Казахстаном, инициативу команды отметил известный ведущий и основатель одного из популярнейших YouTube-каналов в СНГ **Юрий Дудь**, который подчеркнул креативность Aviaata и молниеносную реакцию на событие.

«На наш взгляд, это лучший пример ситуационного реагирования в ушедшем году – это даже больше, чем «ловля хайпа», это прекрасный пример того, как в мире, в котором интенсивность информационных потоков возрастает каждый день, быстрое реагирование на ситуацию при минимальных затратах может принести отличную репутационную прибыль не только на локальном рынке, но и за его пределами», – комментирует **Инна Ан**.

Пока все дома

В начале ноября 2018 года у банка Kaspi начались технические проблемы с мобильным приложением, после чего в ряде СМИ появился слух о том, что руководство компании сбежало из страны, прихватив все деньги вкладчиков. На банк начался информационная атака. Слухи подкрепились рассылками сообщений в мессенджерах, в которых взволнованные граждане призывали друзей и знакомых снимать деньги со счетов, чтобы не лишиться накоплений.

Моментальная реакция последовала от пресс-офиса компании, когда руководитель пресс-службы банка разместила на своих страницах фотографию главы компании с экземпляром свежей газеты, отпечатанной в тот же день, подчеркивая в шуточной форме, что все на месте и работают в стандартном режиме. Для того, чтобы развеять тревожные слухи, в аккаунте банка в Instagram появилось видеопоздравление председателя правления АО «Kaspi Bank» **Михаила Ломтадзе** из головного офиса компании, подтверждающее его фактическое нахождение в стране, с призывом не верить слухам и анонсом грядущих событий, к которым команда готовилась в этот период.

«Мгновенная реакция на возникающий кризис помогла не только устранить его, но и заработать доверие со стороны клиентов банка и привлечь внимание к самому бренду, что было особенно важно в период отчетной конференции банка, на которой было объявлено о планах выхода на IPO», – поясняет **Инна Ан**.

НЕ САМЫЕ УДАЧНЫЕ

В ушедшем году, помимо удачных примеров, были и кейсы, которые преподнесли нам хорошие уроки.

Слияние года

Слияние Halyk Bank и Qazkom, готовившееся несколько месяцев, в итоге вылилось в волну негатива, которая захлестнула социальные сети. Потребители выкладывали

гневные посты и комментарии по поводу «лежачих» линий колл-центра, негодовали по поводу тона CEO, обратившейся к клиентам с просьбой «не нагнетать», возмущались неподготовленностью и громкой заявкой о закрытии счета и решении уйти в банки-конкуренты.

«Сейчас сложно сказать, насколько сильный, но то, что репутации банка нанесен серьезный урон – это однозначно. С коммуникационной точки зрения избежать такой реакции можно было при условии более детальной проработки негативных сценариев (Halyk Bank очевидно не был готов к тому, что технические сбои продлятся более одного дня) и формирования надежной инфраструктуры каналов (задействуйте все каналы – колл-центр, сайт, мессенджеры, аккаунты в социальных сетях, скуре и др. – и убедитесь, что все они эффективно работают и не дадут сбоя при повышении запросов). Кроме того, в цифровой век важно не забывать, что аудитория ожидает от руководства вовлеченности в ситуацию и доступности», – считает **Инна Ан**.

Стирая границы

Пожар в торговом центре «Зимняя вишня» в российском городе Кемерово, унесший жизни десятков детей, повлек за собой серию общественных проверок и журналистских рейдов в крупнейших торговых центрах Алматы и Астаны.

«В этом кейсе мы бы хотели обратить внимание не на само реагирование на кризис, а скорее на то, как его можно было избежать. Цифровой мир стирает границы, поэтому мониторинг потенциальных кризисов ни в коем случае не может ограничиваться лишь городом или страной присутствия. В эпоху digital отслеживание возможных рисков и угроз должно идти с учетом глобальных и региональных событий, отраслевых изменений и международных инициатив, развивающихся в рамках цифрового активизма», – уверена эксперт.

Восстание машин

Во время открытия мемориальной доски в память о **Денисе Тене** на баннере была допущена ошибка – причем сразу две и в одном слове. Комментарий представителя типографии: «Нам поступил заказ, мы начали печатать. Напечатали, и, видно, как-то что-то со станком случилось, ошибка механическая, не посмотрели. Там девчонки сидят. В штате три человека. Обычно все было нормально, что случилось, как случилось – не могу сказать. Не знаю, откуда мне дали заказ, но не из акимата. Вообще заказчики сами должны проверить. Точно не могу сказать, проверили ли этот баннер, разберусь, чья это ошибка. Мы немного работаем, год нет еще».

«Сотрудничая с многочисленными поставщиками, мы знаем, что они делают ровно то, что было указано в техническом задании, напечатают ровно то, что мы им отправили, и ровно то, что согласовано нами (хотя и здесь бывают исключения). Все мы люди и имеем право ошибаться. Но следуйте простым правилам: прежде, чем давать финальное «согласовано», еще раз прочитайте текст или попросите коллег сделать это, обязательно делайте монтаж заранее (в ночь или за несколько часов), и тоже прежде, чем давать финальное «согласовано», еще раз посмотрите, все ли организовано так, как вы этого хотели. Но это технические мелочи. С точки зрения коммуникаций здесь, конечно, не соблюдено одно из самых важных правил: «Будьте источником информации, а не объектом обсуждения» – важно быть готовым первым сообщить плохие новости и уметь признавать ошибки, иначе вы станете объектом не только обсуждения, но и осуждения, что обязательно негативно скажется на вашей репутации», – заключила **Инна Ан**.

flyqazaq.com

АЛМАТЫ **СЕМЕЙ**

по ПОНЕДЕЛЬНИКАМ И ПЯТНИЦАМ

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

Номер Сертификата Эксплуатанта № КЭ-01/038 от 28.06.2017, выдан КОМИТЕТОМ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ МИНИСТЕРСТВА ПО ИНВЕСТИЦИЯМ И РАЗВИТИЮ.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Каждый съемочный день – это мини-стресс

Куралай Анарбекова в киноиндустрии не новичок. За ее плечами роли в таких фильмах, как «Бизнес-показавски», «Дорога к матери», «Жажурек мың бала» и других. Чуть более года назад она решила дебютировать в полном метре в качестве продюсера. Фильм «Брат или брак» получился не просто успешным – он стал одним из самых кассовых в 2017 году и продержался в прокате рекордное для казахстанских картин время. Мы поговорили с Куралай о второй части комедии, казахстанском кинематографе и формуле успешного коммерческого кино.



спросом у зрителя. Как вы думаете, почему?

– Так как я работаю сама на себя и никто со стороны меня не финансирует, то я заинтересована не только отбить свои вложенные средства, но и получить прибыль. Мне, как продюсеру и актрисе, безумно любопытно поработать в других жанрах кинематографии, но наш зритель пока охотнее ходит на веселые фильмы. Ему хочется зайти в кинозал и на полтора часа забыть обо всех своих бытовых вопросах, расслабиться душой и просто посмеяться. Чтобы выйти из зала энергетически заряженным на позитив и счастье.

– Можете назвать формулу идеального (с точки зрения финансового успеха в прокате) фильма? Вообще, с чего начинается кино? Прежде чем определиться с темой и приступить к написанию сценария вы проводите какие-то исследования рынка (что пользуется популярностью, что – нет)?

– Все начинается с идеи. Когда сценарист трогает душу и оставляет хорошее послевкусие, я сразу же собираю группу, и мы вместе принимаем решение выводить фильм в прокат – работаем или нет. После начинается подготовительный период: собирается группа, проходит кастинг актеров, выбор локаций и прочее. Самый важный на площадке – режиссер. Он на ней бог, царь и владыка нашей маленькой вселенной. Именно от него зависит, как актер будет погружен в роль, какого цвета будут стены, сколько людей из массовки будет на заднем плане и какой музыкой будет пропитана картина. Что касается исследований, то обычно коммерческие сценаристы всегда держат руку на пульсе, отслеживают рынок и в курсе всех популярных тем, которые сейчас волнуют наше общество.

– У нас между коммерческим и фестивальным кино огромная пропасть в плане зрительского интереса. То есть, в какой-то степени кино разделилось на элитарное и массовое. Что надо сделать, чтобы эта пропасть сократилась (и надо ли это)? Надо ли нам «воспитывать зрителя» или лучше сосредоточиться на производстве качественного коммерческого продукта?

– Я, честно говоря, не знаю, надо ли «воспитывать зрителя» и сокращать ли пропасть между коммерческим и фестивальным кино. При этом серьезные картины – драмы, боевики – не пользуются настолько большим

рассуждать об этом. Я только делаю свои первые и уверенные шаги в этой области и мне всего 29 лет. Единственное – могу говорить за свои проекты. Фильмы, над которыми я работала или работаю, очень добрые и положительные. Они дарят зрителю не только красивую картинку, но и хорошее настроение. Я всегда радуюсь как ребенок, когда получаю хорошие отзывы, когда фразы из фильма становятся крылатыми, когда подписчики в Instagram рисуют коллажи из кадров и когда молодые ребята снимают свои юмористические пародии на некоторые сцены. Это говорит о том, что картина не только зацепила, но и посеяла положительное зерно, которым им хочется делиться.

– Насколько реален выход казахстанского коммерческого кино на внешний рынок?

– Я думаю, что все реально! Это, конечно же, смелое желание. Но вполне осуществимое.

– Сергей Соловьев как-то сказал, что для хорошего кино не нужен большой бюджет. Тем не менее, если посмотреть именно на самые кассовые фильмы, их нельзя назвать малобюджетными. Сколько сейчас стоит качественный коммерческий продукт? Или все же дело не в бюджете?

– От бюджета многое зависит. Ведь профессиональные специалисты оценивают свои услуги очень высоко. Сейчас уже не то время, когда люди были готовы работать за идею или за пиар. И я считаю – это правильно, потому что время – деньги. Готовя проект для нашего рынка, можно уложиться в \$250 тыс. Это не только производство, но и рекламная кампания фильма. Можно снять, конечно, и дешевле, а можно и дороже. Но \$250 тыс. это в целом та сумма, которую можно отбить и еще сверху заработать.

– Насколько важен маркетинг, продвижение фильма для его успеха в прокате? Или все же основное – это сарафанное радио?

– Рекламная кампания очень важна и на ней не стоит экономить. Перед выходом картины очень важно пошуметь и помозолить глаза зрителю, чтобы он привык к картинке, заинтересовался сюжетом и трейлером и проникся симпатией к актерам-героям. Но потом, когда уже фильм выходит в прокат, все зависит от «сарафана».

– Насколько я знаю, планируется выход второй части комедии. Что ждет зрителя?

– Зрителю ждет безумно веселое продолжение истории нашей киносемьи. Мы вновь приправили фильм хорошим юмором, топовыми актерами, интересными локациями и комичными сценами.

– Как вы думаете, продолжение сможет повторить коммерческий успех первого фильма?

– Я очень этого хочу. Но не только повторения коммерческого успеха, для меня главное, чтобы в сердце зрителя наш фильм оставил очень теплое послевкусие, которое бы ему поднимало настроение в грустные моменты и заряжало на радость. Ведь изначально мы старались именно для этого.

Году молодежи дан старт



Президент РК Нурсултан Назарбаев в своем Послании народу Казахстана предложил сделать 2019 год Годом молодежи. В ноябре 2018-го вышел Указ главы государства, где текущий год был объявлен Годом молодежи, а недавно прошло масштабное мероприятие в поддержку инициативы президента.

Марина ГРЕБЕНЮК

Молодежная политика находится в приоритетной зоне государственного внимания. Уже разработан проект дорожной карты по реализации государственной молодежной политики, ориентированной на несколько ключевых задач. В их числе образование, занятость, здоровье, доступное жилье, развитие предпринимательской деятельности и повышение финансовой грамотности, правовая культура и многое другое.

Все это нацелено на создание условий для реализации и развития потенциала молодежи, повышения уровня ее конкурентоспособности во всех сферах общественной жизни. Ведь молодежь – это поколение, которое родилось вместе с независимым Казахстаном. Она – двигатель прогресса и именно от нее зависит, какой станет наша страна в будущем.

В здании «Энер орталығы» в Актоте состоялось масштабное мероприятие, посвященное проведению Года молодежи. В нем приняли участие 1200 активистов – лидеров молодежных организаций, волонтеров, представителей сельской молодежи, производства, студен-

чества, учащихся школ, молодых предпринимателей, специалистов в сфере культуры и спорта.

На встречу с ними Нурсултан Назарбаев приехал без галстука. Да и сама обстановка скорее располагала к неформальному общению. Это позволило молодым ребятам почувствовать себя свободнее и поделиться с президентом своими идеями.

В частности, Расул Абдулаев предложил организовать в РК министерство маркетинга, миссия которого будет заключаться в ребрендинге Казахстана на мировой арене, также оно могло бы стать хорошей платформой для развития и поддержки PR-служб во всех ведомствах.

Тамила Розметова последние пять лет управляет фермерским хозяйством, в котором производится молоко альпийских коз, а также занимается восстановлением редкого сорта яблок. На встрече с президентом Тамила попросила выделить гектар земли в столице для того, чтобы посадить там яблоневый сад: «Мы уже подготовили четыре сорта специальных яблонь, которые не боятся ни мороза, ни ветра. Мы сами обеспечим сад капельным орошением. Просим только определить нам место в столице».

Примечательно, что среди талантливых ребят, презентовавших свои работы Нурсултан Назарбаеву, были и 13-летние школьники.

В целом бизнес-идеи молодых президенту понравились. Но глава государства напомнил о важности и необходимости «народных проектов». В частности, призвал молодежь развивать в республике легкую промышленность: «Производство одежды. Все мы носим иностранную одежду, а ведь кроме

дороговизны она ничем не отличается. А посмотрите, какую обувь и какие костюмы делают наши ребята! Я был на этих фабриках, взял костюм и обувь. И ничего страшного, не отличаю от тех, кто носит фирму Brioni и всех остальных, видите?»

Тот, кто стремится стать лучше, всегда найдет себя в обществе, заявил президент, не согласившись с мнением, что в Казахстане безработица среди молодежи. «Работа есть, но не хватает профессий», – считает Елбасы. Практика уже показала, что ежегодно из сотни тысяч выпускников не все продолжают учебу и идут, как правило, в низкооплачиваемые сферы.

«По всему Казахстану стройка идет. Тебе какую работу дадут? Метелку дадут – подметай. Кирпичи принеси и отнеси. Ну и мизерные зарплаты это. То есть вопрос в профессии. Дать молодому человеку первую рабочую профессию, о чем я говорил, – это ключевой вопрос», – отметил Елбасы.

Кроме того, общаясь с казахстанской молодежью, Нурсултан Назарбаев еще раз подчеркнул, что никогда не надо идти на криминал, потому что всегда можно найти честную работу. Еще одним предложением президента стало обучение семейным ценностям со школьной скамьи, чтобы снизилась процент разводов.

Также в стране будет построено не менее тысячи арендных квартир для молодежи. Увеличатся гранты для открытия бизнеса. Для этого государство выделит 32 млрд тенге. Появится стимул и для студентов-волонтеров, стипендии которых будут повышены почти на треть.

Станция судьбы

В прокат вышел новый фильм продюсера Баян Алагузовой, в котором она сыграла одну из ролей. Причем выход «Станция судьбы» получился достаточно громким и несколько скандальным.

Елена ШТРИТЕР

В 1993 году Баян Алагузова (тогда еще Есентаева) сыграла главную роль в фильме Талгата Теменова «Станция любви». Картина вышла успешной. История про выбор между любовью и благополучием заинтересовала зрителя. И вот спустя 25 лет госпожа Алагузова решила снять продолжение той картины.

Изначально была мысль рассказать о том, как сложилась жизнь героев. И даже велись переговоры с Талгатом Теменовым. Но потом появилась идея рассказать об их детях. А после долгой работы над сценарием – она заняла около года – было решено снимать отдельное кино. Про молодых парня и девушку, которые волей случая встретились в купе поезда. Так родилась эта история о первой любви, конфликте поколений, юношеском максимализме и многом другом.

Как отметила продюсер и исполнительница одной из ролей Баян Алагузова, «Станция судьбы» не имеет никакого отношения к «Станции любви». Впрочем, господин Теменов пришел к совершенно к другому выводу. И выход картины в прокат ознаменовался судебным разбирательством (Талгат Теменов подавал на Баян Алагузову в суд за нарушение авторских прав), которое, впрочем, закончилось не в его пользу.

На самом деле, несмотря на то, что у старших героев фильма другие имена, внимательный зритель проведет необходимые параллели. Тем более их роли исполнили Баян Алагузова, Кубанычбек Адильов и Болеш Жандаев... С другой стороны, их отношения – не более чем фон, на котором развивается история Улана (Аскар Ильясов) и Гульназ (Айгерим Максумова).



Итак, молодые люди познакомились в купе поезда, в котором Гульназ ехала к отцу, а Улан прятался от полиции – никакого криминала, просто глупый спор с друзьями. Поездка закончилась дракой и полицейским участием, куда звонят своих чад приехали мама и папа Улана и папа Гульназ. И выяснилось, что когда-то давно папа Гульназ очень любил маму Улана. И дочь свою назвал именно в честь друг друга. А еще оказалось, что у Улана не ладятся отношения с отцом. И то, как он рассказал эту историю, вывело конфликт на новый уровень.

В какой-то степени «Станция судьбы» – это простая и банальная история. Обыденная. Но именно эта простота цепляет. Завораживает. Это драма, но в ней нет того надрыда, который делает сюжет трогательным. И именно поэтому ты начинаешь верить. В эту историю. В эти героев. Их диалоги и взаимоотношения просты и обыденны, но от этого они становятся только ближе к зрителю.

Легкую нежную романтику первого чувства блестяще сыграли Аскар Ильясов и Айгерим Максумова. Ильяс, пожалуй, задал новую планку актерской игры в казахстанском кино. Для Айгерим это была первая большая роль. И

она просто покорила именно своей свежестью, очарованием юности, яркими эмоциями. А вместе с Ильясом у них сложился замечательный дуэт. Сцену с их поцелуем (да-да, наконец это случилось в казахстанском кино) зрители восприняли и вовсе с каким-то восторгом.

Яркие и сильные сцены объятий Гульназ и Ильяса с их отцами. И вот тоже, казалось бы, ничего особенного, но эти диалоги оказались весьма пронзительными. По сути это столкновение юношеского максимализма и взрослого... прагматизма? Философское отношение к жизни?

И, конечно, замечательно получился диалог героев Баян Алагузовой (мама Ильяса) и Кубанычбека Адильова. Честно говоря, я опасалась, что вот здесь, в разговоре людей, которые когда-то любили друг друга, создатели картины скатятся в ванильную мелодраму. Но, к счастью, этого не произошло. Помимо сценария и актерской игры несказанно порадовала картинка. Очень стильная и атмосферная. И отлично вписавшийся в историю саундтрек.

ТАИЛАНД - ЛУЧШЕЕ НАЧАЛО ГОДА

Окунитесь в атмосферу безмятежности в Таиланде и наберитесь ресурсов для новых свершений. Прямые рейсы из Алматы в Бангкок 5 раз в неделю на комфортабельных авиалайнерах «Боинг-767».

airastana.com

Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017