

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №7 (782)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 7 (782), ЧЕТВЕРГ, 28 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
ТВИТ ТРАМПА
УРОНИЛ НЕФТЬ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
LEVI'S: ВОЗВРАЩЕНИЕ
«ДЖИНСОВОГО
ГИГАНТА»

04

ТЕНДЕНЦИИ:
СТРАХОВЩИК
СТРАХОВЩИКУ РОЗНЬ

06



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
СЛАДКИЙ РЫНОК
КАЗАХСТАНА

07

* Бриф-новости

О будущем и текущем

Президент Казахстана предложил выделить 2,3 трлн тенге на повышение уровня жизни казахстанцев. На очередном съезде партии «Нур Отан» глава государства отметил, что мировая экономика и геополитические отношения государств все глубже погружаются в зону перманентной турбулентности. При этом Нурсултан Назарбаев не считает это обстоятельство поводом для отчаяния и страха перед будущим: по его мнению, любые кризисы сопровождаются катаклизмами, но в то же время расчищают пространство для роста и открывают окна возможностей.

>> 2

Торговая война США и КНР: легко договориться не получится

Учитывая нежелание внутриполитических сил идти на уступки, Дональду Трампу и Си Цзиньпину, вероятно, не удастся решить проблему малой кровью.

>> 2

Бизнес просит развивать регионы

Новому правительству Казахстана следует работать над созданием и реализацией региональных экономических программ, считает заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» Эльдар Жумагазиев. На экономической сессии съезда партии «Нур Отан» он призвал партийцев проконтролировать смещение акцентов в деятельности кабинета на развитие регионов.

>> 3

АДГСПК обещает истребить коррупцию в сфере госуслуг в 2020 году

Тем временем бизнес по-прежнему ждет, когда агентство всерьез возьмется за госзакупки. На них до сих пор приходится 12% от общего количества зарегистрированных коррупционных преступлений. И оцифровка этой сферы пока не дает ощутимых результатов.

>> 3

Налоги и экология

В связи с тем, что с 1 января 2018 года ряд функционала по налоговым проверкам в области экологии перешел в ведение Министерства энергетики, у некоторых компаний оказались незавершенными проверки, начатые до этой даты. О том, что это означает для крупных игроков казахстанского бизнеса, «Курсиву» рассказала Елена Каева, партнер налоговой и юридической практики PwC в Казахстане.

>> 7

Ударим законом по бездорожью бизнеса

Участники реального сектора экономики вновь ломают копыта, рассматривая новый проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства». Главная тема для обсуждения – упрощенная форма процедур и опасение предпринимателей, как бы уполномоченные органы не подстригли всех под одну гребенку.

>> 8

Новое правительство – легко не будет

Смена правительства Казахстана стала в стране главной темой прошлой недели. И для немалоого числа наших граждан она по-прежнему остается сенсационной. Однако эксперты «Курсива» спокойны. По их наблюдениям, произошло лишь обновление кабинета министров. Хотя ожидания грядущих изменений у них все же есть.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Надо прямо сказать: столь пристального внимания к смене правительства в Казахстане ранее не наблюдалось никогда. Ведь о решении Нурсултана Назарбаева уволить команду Бакытжана Сагинтаева сообщили не только все без исключения СМИ Казахстана, но и большинство ведущих мировых изданий. Все-таки далеко не часто глава какого-либо государства, подчеркивая, что исполнительная власть работает очень плохо, говорит: «Считаю, что правительство должно уйти в отставку».

Если бы был тотализатор

Естественно, нечто невероятное начало твориться и в социальных сетях. Начиная с 21 февраля, когда президент недобро попогрался с Сагинтаевым, они преобразились до неузнаваемости. Куда-то на второй план ушли обсуждения цен на базарах и в магазинах. Были почти забыты рассуждения о работе общественного транспорта. Не так много, как обычно, наблюдалось и беспокойства по поводу загрязнения воздуха в городах страны. Да что там! Значительная часть наиболее активных в Казахстане блогеров даже про надвигающиеся вручение премии «Оскар», вопреки сложившимся традициям, ничего писать не стала. Все правильно. Какой там Голливуд, когда у нас вот-вот новые лица в кабинете министров появиться могут?!

Скажем больше, будь в стране некое подобие политического тотализатора, его организаторы собрали бы огромное количество участников. Причем в области гаданий по самым различным министерским позициям. Все потому, что общенациональная в течение нескольких дней пыталась угадать, во-первых, кто станет новым премьером, во-вторых, кто войдет в новый состав кабинета. Прогнозов было не счесть. Одни уверяли, что правительство возглавит Дарига Нурсултановна. Другие «располагали достоверными сведениями» о возвращении Карима Кажимканыча. Третьи, вплоть до появления странного видео в YouTube, «ни на грамм не сомневались»: Бакытжану Абдировичу будет предложено собрать новую, «незаятнанную скандалами» команду. Другое дело, что в итоге правыми оказались те из



По мнению экспертов, в правительстве был произведен ряд точечных, но важных кадровых изменений, которые показали слабые места прошлого кабинета и какие акценты расставлены президентом перед новым составом. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

постоянных жителей социальных сетей, кто сразу отрезал: коли президент назначил Аскара Мамина исполняющим обязанности премьера, значит, и быть ему главой кабинета.

Интересно, что люди, действительно знающие секреты политической кухни официальной Астаны, от комментариев по поводу смены правительства упорно отказывались и отказываются. «Смену правительства и его новый состав не прокомментирую. Елбасы лучше нас знает, что надо делать в текущих условиях», – сухо заметил «Курсиву» один влиятельный человек из окружения главы государства.

Задача Мамина

Но вот что невозможно предугадать с помощью какого-либо тотализатора, так это понимания, насколько успешно выполнит новый состав правительства во главе с Аскаром Маминым поставленные перед ним и партийной задачи. Тем более что в условиях токсичности международной обстановки их удачная реализация выглядит достаточно проблематично. И здесь без подсказки экспертов не обойтись. В итоге получилось весьма любопытно.

К примеру, декан Школы государственной и общественной политики и права AlmaU Аскар Нурша в комментарии нашему изданию заметил, что нынешний состав правительства не новый, а скорее обновленный, но с новым премьером. «Был произведен ряд точечных, но важных кадровых изменений. Они хорошо показывают, с одной стороны, где проседало и

требовалось кадровое усиление, а с другой стороны, какие новые акценты будут расставлены», – кратко охарактеризовал он кабинет Аскара Мамина. При этом политолог обратил внимание на то, что фигура нового главы правительства удивления не вызывает: «До назначения на пост премьера он выполнял очень большой функционал, выходил далеко за рамки транспортно-коммуникационной проблематики, совершал международные поездки, вел серьезные переговоры. Поэтому внешнеполитический опыт, нужный премьеру, тоже имеет. Личная задача Мамина – показать, что его правительство – это не правительство Сагинтаева-2, и продемонстрировать свою управленческую эффективность и стиль».

По мнению Аскара Нурши, уже сейчас проглядываются и основные тренды работы обновленного правительства Казахстана. Прежде всего речь идет о цифровизации, повышении эффективности государственного аппарата, усилении социальной политики, сельском хозяйстве и снижении социальной протестности среди населения. «Где-то министрам не хватало административного веса и опыта, и они были заменены более опытными старшими товарищами. Также из правительства президентом были убраны отдельные члены правительства, раздражающие население и его активные слои», – заметил в беседе с «Курсивом» Аскар Нурша, подчеркнув, что большая часть правительства все же сохранила свои места, даже несмотря на то, что их деятельность вызвала

вопросы у общества. «Это тоже о многом говорит: с точки зрения власти, они поставленные перед ними задачи выполняют. Что это значит? Реформы будут продолжены, но в контролируемом и управляемом режиме, темпы политической модернизации серьезно ускоряться не будут», – поделился своим прогнозом с «Курсивом» Аскар Нурша.

Оптимального состава нет

Надо полагать, что если бы Аскар Нурша участвовал в каком-нибудь политическом ток-шоу вместе с советником от КНПК политологом Султанбеком Султангалиевым, то горячий спор между ними вряд ли получился. Если бы и наблюдались разногласия, то только по вопросу о способности правительства принимать самостоятельные решения. Наш второй эксперт считает ответственное правительство инертным. «Стратегических инициатив можно ожидать только от Нурсултана Назарбаева. И они уже прозвучали, в том числе и на съезде партии «Нур Отан». Задача же правительства – эффективно их реализовывать, с чем не справился кабинет министров Бакытжана Сагинтаева», – заметил в своем комментарии «Курсиву» Султанбек Султангалиев. При этом он высказал мнение, что и обновленный лишь на одну треть состав правительства не является оптимальным для решения комплексных задач, которые перед страной и обществом ставит даже не президент, а само время и стечение обстоятельств различного, как объективного, так и субъективного

характера. «Есть сильные министры. Есть откровенно слабые. И в данном, прямо скажем, прискорбном случае главную роль будет играть умение «первой скрипки». То есть умение премьер-министра наладить взаимодействие между отдельными министерствами для решения совместных задач. У Бакытжана Сагинтаева, при всем моем личном уважении к профессионализму и компетентности бывшего премьера, подобного, к сожалению, не получилось», – подчеркнул Султанбек Султангалиев.

Кстати, весьма любопытно, что политолог от КНПК в обновленном составе кабинета считает опытным лишь ставшего министром труда и социальной защиты Бердибека Сапарбаева. Тогда как ряд министров новой волны особого доверия у него пока не вызывает, поскольку у них не видно навыков государственного мышления.

Между тем можно не сомневаться, что официальный сайт президента Республики Казахстан в ближайшую неделю, а может, даже и две, будет бить все рекорды посещаемости. Ведь не только СМИ, но и социальные сети ожидают продолжения масштабных изменений во властных структурах. В конце концов, вряд ли просто так, выступая на съезде «Нур Отана», Нурсултан Назарбаев сказал: «Сейчас у нас установлен порядок, когда аким делает отчет один раз в год. Это превратилось в формальность. Аким должен в течение года регулярно встречаться с населением, с разными категориями, с молодежью отдельно, с учителями отдельно и так далее».

ПРАВИТЕЛЬСТВО МАМИНА

○ предыдущая должность → новая должность



О будущем и текущем

Президент Казахстана предложил выделить 2,3 трлн тенге на повышение уровня жизни казахстанцев

На очередном съезде партии «Нур Отан» глава государства отметил, что мировая экономика и геополитические отношения государств все глубже погружаются в зону перманентной турбулентности. При этом Нурсултан Назарбаев не считает это обстоятельство поводом для отчаяния и страха перед будущим: по его мнению, любые кризисы сопровождаются катаклизмами, но в то же время расчищают пространство для роста и открывают окна возможностей.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Главное – выбрать правильный вектор развития и мобилизовать все общество на достижение поставленных целей, – подчеркнул президент Казахстана. – В своем движении вперед мы должны учитывать ключевые тренды современного мира, а сегодня конкуренция государств сводится к конкуренции конкретных людей. Любые экономические достижения и геополитические победы не имеют большой ценности и значения, если не ведут к росту благосостояния каждого человека», – считает президент.

Именно на это, по его словам, направлена программа партии до 2030 года «Общество благополучия: 10 целей десятилетия», разработанная по поручению главы государства (она в итоге была одобрена делегатами съезда). Программа должна способствовать решению задачи по вхождению страны в число 30 самых развитых государств мира, но при этом, считает казахстанский лидер, эта программа должна опираться на социально-экономические достижения здесь и сейчас.

«За перспективами будущего мы не должны забывать о текущих задачах, – отметил Нурсултан Назарбаев. – Наш главный приоритет – это обеспечение уровня жизни граждан и развитие Казахстана как социально ориентированного государства. Уровень социальных расходов в стране всегда был высоким, и в дальнейшем он будет последовательно расти: мы не должны снижать расходы на развитие, в текущем году на социальную сферу направлено более 45% от всех расходов республиканского бюджета», – добавил он.



Нацфонд раскупорят ради социализма

В то же время, признал президент, в стране обозначились определенные диспропорции и ряд проблемных точек в социальном блоке, в связи с чем им было принято решение о выделении средств из национального фонда на повышение качества жизни и благосостояния казахстанцев. Он заметил, что кабинет министров должен правильно администрировать расходы, выделяемые на эти цели, одновременно напомнив, что социальная политика государства должна быть сбалансированной и не провоцировать рост иждивенческих настроений.

«Главная задача государства – дать людям работу, чтобы они зарабатывали себе на жизнь, помощь же должна предоставляться особо нуждающимся и носить строго адресный характер. Я лично буду контролировать, чтобы все выделяемые средства дошли до каждой семьи и конкретного человека!», – заверил Назарбаев.

По его словам, реализация социальной политики за счет средств Нацфонда должна продвигаться по трем основным направлениям: повышение доходов и поддержка малообеспеченных слоев населения, решение жилищных вопросов граждан с низкими доходами и улучшение сфер образования и здравоохранения, а также в сфере

Н. Назарбаев: «Мы должны учитывать ключевые тренды современного мира, а сегодня конкуренция государств сводится к конкуренции конкретных людей. Любые экономические достижения и геополитические победы не имеют большой ценности и значения, если не ведут к росту благосостояния каждого человека».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

комплексного развития регионов. В итоге в ближайшие три года на повышение заработной платы низкооплачиваемым работникам бюджетной сферы и низовым работникам исполнительных органов, которые непосредственно работают с гражданами на районном и областном уровнях, будет выделено почти 980 млрд тенге (повышение начнется с 1 июля 2019 года).

«Поручаю правительству для расширения охвата малообеспеченных семей, особенно многодетных, повысить критерий оказания адресной помощи до 70% от прожиточного минимума, с 14 тыс. 849 тенге до 20 тыс. 789 тенге, – продолжил президент. – Для адресной поддержки семей с детьми, имеющих право на получение адресной социальной помощи, установить минимальную выплату на каждого ребенка в многодетных семьях в сумме 20 тыс. 789 тенге. Все процедуры назначения социальной помощи должны быть максимально упрощены и переведены в проактивный формат», – подчеркнул он.

«Нурлы жер» ориентируют на арендное жильё

«Поручаю правительству построить в рамках программы «Нурлы

жер» более 40 тыс. арендных квартир преимущественно для малообеспеченных семей из числа многодетных, на данные цели в ближайшие семь лет необходимо дополнительно выделять по 50 млрд тенге ежегодно», – продолжил Назарбаев.

Также, по его словам, следует повышать доступность приобретения жилья для многодетных и неполных семей, семей с детьми с ограниченными возможностями, имеющих низкие доходы – для этих категорий граждан он поручил разработать льготный механизм предоставления жилищных займов под 2–3% годовых через систему жилстройсбережений. На эти цели Жилстройсбербанку будет выделяться ежегодно по 50 млрд тенге.

В отечественную медицину дополнительно будет влило порядка 120 млрд тенге, помимо этого дополнительные средства будут выделены на выравнивание социального-экономического развития регионов.

«У нас все еще заметны разрывы в региональном развитии: в одних областях дороги хорошие, а в других плохие, где-то ЖКХ функционирует стабильно, а где-то дает сбой – получается, что есть акимы, которые действительно работают, знают и решают проблемы людей. Но есть и те, которые избегают общения с населением и игнорируют реальные нужды и потребности жителей регионов», – заметил президент.

В этой связи он предложил сформировать новые региональные стандарты качества жизни, в которую включалось бы, в числе прочего, и инфраструктурное развитие областей: на развитие сети местных автодорог, которые, по мнению Назарбаева, не менее важны, чем автобусы, дополнительно будет выделено 350 млрд тенге.

Решать проблемы окраин крупных городов президент предложил в связи с тем, что люди в поисках работы там заселяются во временные дачных и садоводческих участках за неимением другого жилья. Также во обеспечение водоснабжения и водоотведения поручено дополнительно выделить 140 млрд тенге, что позволит решить проблемы более 2,2 млн человек, а дополнительные 190 млрд тенге на

газификацию и электроснабжение позволят решить проблемы 1,1 млн человек.

«Поручаю правительству предусмотреть для этих целей порядка 920 млрд тенге на 2019–2021 годы, – подчеркнул президент. – Мы должны превратить наши села в точки роста и устойчивого развития, необходимо перенять опыт Китая по развитию на селе бизнеса по производству товаров народного потребления, переработке сельхозпродукции: там нужно возводить жилье, строить дороги, коммуналки, социальные объекты, развивать малый и средний бизнес», – добавил он.

Партия власти станет ее контролером

На реализацию всех мер и программ в ближайшие три года потребуются выделение около 2,3 трлн тенге, часть из них власти готовы взять в Нацфонде, но президент считает, что их можно частично найти и в текущем бюджете, если критически взглянуть на его наполнение и исполнение. В частности, он заявил, что данные средства должны быть изысканы за счет кардинального улучшения таможенного администрирования и оптимизации бюджетных расходов, прежде всего за счет исключения финансирования неприоритетных, дорогостоящих мероприятий на местах. По его словам, партия «Нур Отан» должна активно включиться в контроль за исполнением правительством этих поручений, а также стать инициатором решений повседневных вопросов населения. В связи с этим «Нур Отан» совместно с администрацией президента создаст центр оценки эффективности и мониторинга реализации государственных программ и реформ. Помимо этого на партийной площадке ежеквартально будут проводиться заслушивания ответственных государственных органов о ходе реализации госпрограмм, отчеты которых затем будут лично контролироваться президентом страны.

«Давайте сделаем так, чтобы каждая копейка дошла до людей, и чтобы мы сделали то, что я сейчас говорю», – заключил глава государства.

Торговая война США и КНР: легко договориться не получится

Учитывая нежелание внутриполитических сил идти на уступки, Дональду Трампу и Си Цзиньпину, вероятно, не удастся решить проблему малой кровью.

Lingling WEI, Bob DAVIS, THE WALL STREET JOURNAL

Несмотря на различия в стиле управления, политическом опыте и осуществляемом курсе, у китайского лидера Си Цзиньпина и президента Трампа есть одна общая проблема: растущая как в Китае, так и США обеспокоенность по поводу того, что их лидеры намерены пойти на уступки.

Так, незадолго до визита в Вашингтон специального посланника председателя КНР для продолжения торговых переговоров печатный рупор Коммунистической партии Китая (КПК) журнал «Цюшэнь» опубликовал речь Си Цзиньпина, в которой он клятвенно обещал не создавать условий для политических и правовых реформ, необходимых для защиты на территории Китая иностранной интеллектуальной собственности, на чем настаивают США.

По словам представителей КПК, время для публикации статьи было выбрано неслучайно. С этой речью Си Цзиньпин выступил еще в августе, однако тезисы, в которых он исключает принятие западной концепции независимости судебной системы, были опубликованы специально для тех, кто считает, что Китай поддается давлению со стороны США.

«В китайском обществе все сильнее раздаются голоса, призывающие к более жесткой позиции в переговорах с США», – говорит Мэй Синьюэ, аналитик информа-

ционно-аналитического центра при Министерстве торговли Китая. «Американская сторона должна учесть эти настроения и быть более сговорчивой», – отмечает он.

С аналогичной негативной реакцией рискует столкнуться и Дональд Трамп. В первую очередь со стороны тех, кто боится, что президент уже устал от этого торгового спора и готов заключить сделку, которая не приведет к каким-либо фундаментальным переменам внутри Китая, в том числе к ограничению влияния китайских государственных предприятий и сокращению субсидий для компаний, которые Китай рассматривает как локомотивы национальной экономики.

Среди сил, которые придерживаются этой позиции, – некоторые кандидаты в президенты от Демократической партии, американские бизнес-группы, профсоюзы и консервативные трейдеры, которые всегда выступали против свободной торговли, в том числе бывший стратег Белого дома Стив Бэннон, который все еще пользуется влиянием среди консервативно настроенных компаний радио- и телевизионного вещания.

«Зная сегодняшний Вашингтон, никто не будет стесняться высказывать свое мнение, если будет достигнута сделка», – считает Крис Кэмпбелл, бывший сотрудник Министерства финансов США при администрации Трампа. Сегодня он является главным специалистом по вопросам стратегического развития в консалтинговой фирме Duff & Phelps.

Аналитик Американского института предпринимательства в Китае Дерек Сизэрс считает, что официальный представитель США в торговых переговорах с Китаем Роберт Лайтхайзер, ярый сторонник жесткой позиции, имеет

значительные рычаги влияния на Дональда Трампа. Будучи заинтересованным в том, чтобы сохранять жесткую линию в переговорах, он может даже прибегнуть к угрозе возможной отставки, если сделка провалится.

«Если Лайтхайзер уйдет или скажет, что на него надавили сверху (по сделке с Китаем), то для противника Трампа это станет огромным преимуществом», – говорит Дерек Сизэрс.

Ряд американских политиков, принимавших участие в переговорах ранее, считают, что Пекин попытается воспользоваться желанием Трампа заключить сделку и со своей стороны предложит лишь минимальные уступки. Это может подтолкнуть Лайтхайзера к тому, что он начнет требовать от президента поднять пошлины на китайские товары с тем, чтобы добиться от Пекина большего.

На этой неделе проходит уже четвертый раунд переговоров, возобновившихся в середине января, тогда как сам торговый спор идет на протяжении почти года. При этом, по словам представительницы как США, так и КНР, обе стороны стремятся заключить соглашение в форме меморандума о взаимопонимании.

Результатом переговоров, скорее всего, станет проект такого меморандума, которой Дональд Трамп и Си Цзиньпин подпишут на саммите, после чего каждый сможет отпраздновать свою победу.

Однако если сделка не произойдет до 1 марта, то уже в 12:01 следующего дня американские пошлины на китайские товары общей стоимостью \$200 млрд с 10% вырастут до 25%. Впрочем, Трамп уже дал понять, что этот срок может быть продлен.

По информации, полученной из авторитетных источников, китай-

ский посланник Лю Хе, в январе встречавшийся с Трампом сразу после торговых переговоров, возможно, встретится с ним еще раз.

Примечательно, что в том, чтобы положить конец торговой войне, заинтересованы оба государства. Рост экономики Китая замедляется, что может негативно отразиться на авторитете руководства Коммунистической партии страны. В США провал торговых переговоров неизбежно повлечет негативную реакцию на Уолл-Стрит, тогда как Трамп всегда рассматривал фондовый рынок как ключевой барометр эффективности своего президентства.

Однако достигнуть компромисса сложно, особенно учитывая то давление, которое оказывают на переговорщиков внутриполитические силы, требующие безоговорочной победы как в США, так и в Китае.

«В обеих странах есть люди, которые не обрадуются компромиссу», – считает Кристофер Адамс, бывший сотрудник Министерства финансов администрации Трампа, в настоящее время работающий в юридической фирме Covington & Burling. «Учитывая позицию Си Цзиньпина и политическую систему КНР в целом, Пекину, скорее всего, будет несложно преподнести общественности результаты компромисса в общей линии проводимых в стране реформ. В США, где много независимых голосов, ситуацию контролировать будет сложнее», – говорит он.

Требования занять более жесткую позицию в Китае стали массовыми, после того как в мае администрация Трампа передала Пекину огромный список требований, включая сокращение двустороннего торгового дисбаланса в размере \$200 млрд в течение двух лет и прекращение субсидий на передовые технологии.

Некоторые представители Министерства экономики КНР сравнивают эти требования с печально известным документом «21 требование», который был выдвинут Японией в 1915 году и направлен на усиление зависимости Китая от Токио во время Первой мировой войны.

Националистические настроения в КНР обострились после того, как по требованию США в декабре прошлого года была арестована Мэн Ваньчжоу, главный финансовый директор Huawei Technologies Co. и дочь основателя компании. Вашингтон хочет экстрадировать г-жу Мэн, обвиняя ее в нарушении американских санкций против Ирана.

При этом Huawei действует в рамках инициативы Си Цзиньпина, направленной на доминирование в сетях мобильной связи 5G. Со своей стороны США требуют, чтобы их союзники отказались от оборудования китайской компании, поскольку оно может быть использовано для шпионажа.

Для многих китайцев нападки на Huawei являются еще одним доказательством того, что Вашингтон намерен препятствовать развитию Китая. Когда на прошлой неделе в Китай прибыла торговая делегация США, один из китайских чиновников сравнил реакцию на прибытие американцев с реакцией Запада на Ихтуаньское восстание в 1901 году.

«Они намерены снова нас шантажировать?» – спросил чиновник, ссылаясь на неравный договор, подписанный династией Цин с союзными войсками Запада в 1901 году, чтобы положить конец восстанию против империалистов и колониализма.

Администрация Си Цзиньпина приложила немало усилий для того, чтобы националистические настроения не вышли из-под контроля, в том числе блокируя интернет-

THE WALL STREET JOURNAL.

призывы к бойкоту против США. Однако, несмотря на такие меры, растущие националистические настроения оказывают сильное давление на руководство страны, побуждая его более жестко выступать против требований США.

«Мы никогда не должны следовать западному пути конституционализма, разделения властей и независимости судебной власти», – заявил Си Цзиньпин в своей августовской речи. В комментариях, опубликованных в пятницу в партийном журнале «Цюшэнь», китайский лидер также пообещал, что Китай будет стимулировать изменения в сложившемся мировом порядке.

В то же время Роберт Лайтхайзер считает, что любая сделка может быть осуществима. К примеру, администрация Трампа рассматривает вариант сохранения текущих пошлин до тех пор, пока Китай не выполнит взятые на себя обязательства.

В конце января Лайтхайзер заявил, что Китай уже более 10 раз, начиная с 2010 года, обещал прекратить оказывать давление на американские компании, требуя передачи технологий своим китайским партнерам, но оно по-прежнему сохраняется. «США должны быть в состоянии отстаивать свои права», – считает он.

Однако любое жесткое принуждение будет рассматриваться Китаем как применение силы.

«Вы говорите, что в Китае рыночная экономика имеет китайские особенности, и именно на эти «китайские особенности» вы сегодня и нацелились», – заявил бывший министр финансов КНР Лу Цзиньвэй в субботу на экономическом форуме в Пекине.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Albaco Partners»

Адрес редакции: АТЭСБЗ, РК.

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7.

Б/ч «Нурлы-Тай», Блок 5А, оп. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

Зам. главного редактора:
Игорь КЛЕВЦОВ,
i.klevtsov@kursiv.kz

Магия ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Виктория ШЕКУНОВИЧ

Технический редактор:
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Олеся КУДРЯШОВА

Корректоры бюро:
Светлана ПЫЛЬЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПЕРОВА

Фотограф:
Олеся СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орфия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Представительство
в Астане:
г. Астана, пр. Кунаяев, дом 12/1,
ВП-80, оп. 203, 2 этаж,
Б/ч «На Водрно-зеленое
Бульвар»

Тел. +7 (7172) 28-00-42
E-mail: astana@kursiv.kz

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

Руководитель
представительства
в Астане:
Асанат СЕРИКБАЕВ
Тел. +7 701 588 91 97,
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Шонир ИСЛАМОВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуир»
РК, г. Алматы, ул. Кадаякбаева, 17

Тираж 13 550 экз.

Бизнес просит развивать регионы

Новому правительству Казахстана следует работать над созданием и реализацией региональных экономических программ, считает заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» Эльдар Жумагазиев. На экономической сессии съезда партии «Нур Отан» он призвал партийцев проконтролировать смещение акцентов в деятельности кабинета министров на развитие регионов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Съезд «Нур Отана» в Астане в свой первый день собрал несколько диалоговых площадок, на которых должны были быть детально обсуждены основные социально-экономические проблемы страны. Депутат мажилиса парламента Казахстана Альберт Рау на панельной сессии съезда «Формирование новой модели экономического роста» напомнил основную формулу развития страны: «Сначала экономика – потом политика». Эту фразу неоднократно произносил Нурсултан Назарбаев, подчеркивая, что все политические изменения в стране должны базироваться на соответствующих экономических достижениях. Депутат мажилиса же, комментируя смену правительства и руководства Национального банка в стране, заявил, что ему импонирует поручение главы государства по смене парадигмы взаимоотношений этих двух институтов.

«Меня порадовало, что президент, во время назначения нового правительства и нового главы Нацбанка, сказал, что кроме проведения жесткой монетарной политики, которая направлена на борьбу с инфляцией, Центробанк должен предпринимать скоординированные с правительством действия по обеспечению экономического роста», – сказал Рау. Новую задачу Нацбанка – вливать деньги в рынок, когда он в них нуждается – назвал одной из самых ожидаемых и заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Эльдар Жумагазиев.

«Наш кредитный бизнес-портфель по отношению к ВВП отстает: во всем мире это 35–40%, наш уровень по итогам прошлого года составляет 25%, тут у нас есть возможность роста. Бывшее руководство Нацбанка вело хорошую работу в части исключения рисков, она отвечала многим потребностям рынка, но доля предпринимательских кредитов снизилась на 4,6%: доля юрлиц в кредитном портфеле составляет 6,5%, а доля индивидуальных предпринимателей – 13%, доля же



кредитов физлиц выросла на 16%», – отметил представитель НПП.

При этом, напомнил он, в развитых странах доля малого и среднего бизнеса составляет как минимум половину от всех бизнес-кредитов: г-н Жумагазиев отметил, что новый глава Нацбанка Ерболат Досаев имеет большой опыт работы в госорганах, занимавшихся проблемами предпринимателей, и поэтому в Нацпалате ждут разрешения проблем бизнеса с кредитованием. Одновременно он подчеркнул, что руководство НПП согласно с тем, что выделяемые сейчас государством на льготных условиях 600 млрд тенге должны вливаться прежде всего в экспортно ориентированные предприятия и компании.

«Мы сейчас компании, ориентированные на экспорт, ищем во всех регионах, но если в странах ОЭСР таких компаний в среднем 17,8% на рынке, у нас аналогичный показатель 4,7% от всего бизнеса, – признал зампред правления Нацпалаты. – Компании, которые готовы экспортировать, обозначают ряд проблем, первая из них, и самая большая, – это курсовая разница. Наши многие компании работают на российском сырье, и если растет цена на сырье, то увеличивается и стоимость продукции. Есть острая необходимость в финансировании

На экономической сессии съезда партии «Нур Отан» прозвучала мысль, что исполнительная власть должна заняться и маркетинговыми исследованиями на предмет того, в каком направлении в той или иной области должен развиваться бизнес.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

оборотного капитала, потребность в инвестициях для расширения производства и решение вопросов по возврату НДС», – добавил он.

Учиться придется даже руководству

Но самая большая проблема, выявленная в ходе мониторинга отечественного бизнеса, признал представитель НПП, – это вопрос уровня его менеджмента: по итогам анализа предприятий страны выяснилось, что в большинстве случаев казахстанский предприниматель – это предприниматель среднего уровня, у которого не хватает иногда грамотности и компетентности в ведении бизнеса. Причем этот вывод, по словам Жумагазиева, иногда приходится делать даже в отношении руководителей частных предприятий.

«Мы сейчас займемся обучением наших предпринимателей, в прошлом году более 7,5 тыс. человек уже прошли такое обучение, – заметил он. – При этом надо ведь учитывать, что развитие бизнеса – это создание новых рабочих мест, что координируется с задачей президента о повышении благосостояния граждан, и здесь мы не должны поощрять креди-

тование в крупных размерах, мы должны уделять внимание микрокредитованию, которое способно донести средства, выделяемые государством, на места, до сельской глубинки, чтобы там тоже интенсивно создавались рабочие места», – добавил он.

Проблемы с внедрением микрокредитования, по его словам, возникают чаще в городах, где финансовые организации всех уровней привыкли работать с крупными предпринимателями, а за микрокредитами обращаются либо самозанятые, либо начинающие свой бизнес предприниматели. В результате в прошлом году в городах Казахстана было выдано всего около 300 микрокредитов.

Государство – политик и маркетолог в одном лице

Наконец, уверен зампред правления «Атамекена», исполнительная власть в республике должна взять в свои руки не только разработку общей экономической политики страны, но и вместе с НПП заняться маркетинговыми исследованиями на предмет того, в каком направлении в той или иной области должен развиваться бизнес, подсаживая население, в

каком секторе оно может открывать успешный бизнес.

«Нужно также анализировать и неудачи: почему люди не могут открыть свой бизнес или открыли, а он не пошел, – считает Жумагазиев. – Вот мы в Атырау покупаем астраханское молоко и не можем понять, почему местные не могут поставить там молочную ферму. А в Атырау только в прошлом году объем импорта составлял \$1,1 млрд, около 400 млрд тенге. То есть там есть возможность, развив МСБ, оставить в стране 400 млрд тенге, распределить их среди наших граждан. Президент всегда же на это обращает внимание, на экономикку простых вещей – почему то, что мы носим и едим, мы не производим у себя. А для этого надо создать региональные экономические программы, тем более что у нас сейчас зачастую один регион не видит другой регион, что там производится, не производят регионы обмен произведенной продукцией», – посетовал он.

В принципе, первый шаг к тому, чтобы бизнес активнее развивался на местах, государство сделать готово: на съезде партии заместитель Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Олжас Бектенов заявил о готовности властей перенять опыт Сингапура по максимальному упрощению процесса открытия своего бизнеса.

«Если человек хочет начать бизнес, для этого ему нужно приобрести землю, получить разрешение на строительство, лицензию и все разрешительные документы, а наше предложение предусматривает одно обращение – если человеку нужна конечная услуга «открытие бизнеса», мы и должны к этому стремиться: человек подает заявление, дальше уже проблемы государства, как предоставить ему ту услугу, которую он в итоге хочет получить. Мы изучили такой опыт в Сингапуре, мы неплохо двигаемся, поэтому это вполне достижимо», – сказал г-н Бектенов.

Не исключено, что предоставление такой услуги со временем перейдет в электронный формат: представитель АДГСПК напомнил, что по итогам 2018 года в Казахстане 69% госуслуг уже оказывается в электронном формате, то есть без какого-либо контакта между гражданином и чиновником, 16% – через ЦОНЫ, то есть в обычном формате остается всего 15% госуслуг. В этом году количество услуг в электронном формате планируется довести до 90%, что позволит сократить издержки бизнеса и исключить возможности для коррупции.

АДГСПК обещает истребить коррупцию в сфере госуслуг в 2020 году

Бизнес по-прежнему ждет, когда агентство всерьез возьмется за госзакупки

Бытовая коррупция, когда чиновников благодарят конвертами за оказание или ускорение государственной услуги, практически полностью исчезнет в 2020 году, прогнозирует заместитель председателя Агентства РК по делам госуслуг и противодействию коррупции Олжас Бектенов. Он связывает это с переводом в электронный формат 90% госуслуг, оказываемых физлицам, а вот в сфере госзакупок дело обстоит не так просто: на эту сферу по-прежнему приходится 12% от общего количества зарегистрированных коррупционных преступлений. И оцифровка этой сферы пока не дает ощутимых результатов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Как пояснил Олжас Бектенов в ходе недавней онлайн-конференции, вопрос недопущения совершения коррупционного деяния – это узловой момент в работе агентства, которому по природе своей деятельности важно не посадить кого-то за взятку, а устранить саму возможность эту взятку дать или получить. В случае с госуслугами для населения все оказалось просто: чем меньше граждане контактируют с чиновниками, тем меньше искушений и у первых, и у последних. И цифровизация госуслуг в этой сфере стала действенным инструментом – зафиксировано снижение зарегистрированных коррупционных деяний на 23% за последние три года. Именно поэтому антикоррупционное ведомство в этой сфере намерено и далее гнуть цифровую линию, что, по прогнозу его руководства, позволит в этой сфере практически полностью истребить так называемую бытовую коррупцию, выражающуюся в оказании какой-то помощи за взятку, уже в следующем году.

Чтобы масштабы исклечения физических контактов населения и чи-

новников были яснее, отметим, что в год в Казахстане оказывается порядка 140 млн государственных услуг, 85% из них оказаны онлайн, то есть вообще без какого-либо контакта между чиновником и физлицом.

Бизнес освобождают от мзды в ручном порядке

Взаимоотношения бизнеса и чиновника цифра пока не берет, поскольку, по признанию Олжаса Бектенова, схемы в этой сфере существуют более изощренные, нежели в вопросе контактов с населением. И немудрено: ставки взяток и откатов здесь гораздо большие, чем разовый конверт от народа. Это признается и высшим руководством АДГСПК: в начале февраля прошлого года председатель агентства Алик Шпекбаев заявил, что сфера госзакупок по-прежнему остается в зоне высоких коррупционных рисков, поскольку на нее приходится 12% от общего количества зарегистрированных коррупционных правонарушений. В этом году доля госзакупок в общем количестве коррупционных деяний (в прошлом году в Казахстане их было зарегистрировано свыше 1 700) практически не изменилась.

При этом в числе самых коррупционных видов госзакупок продолжает оставаться процедура проведения закупок из одного источника, помимо этого значительный вред интересам государства наносится многократным завышением цен закупаемых товаров, работ и услуг со стороны госоргана. И здесь процесс оцифровки сам по себе не решает проблемы, более того, в настоящее время в госорганах распространилась схема, когда чиновники закупают товары, работы и услуги у нужной компании по демпинговой цене, а потом путем заключения допсоглашений догоняют цену до приемлемой.

Последнюю схему, как одну из самых распространенных, выявил в прошлом году центр прикладных исследований «Талап», директор которого Рахим Ошакбаев на февральской коллегии АДГСПК озвучил еще одну потенциально коррупционную лазейку: приобретение нецелесообраз-

ных для того или иного госоргана товаров, работ и услуг. Так, по его сведениям, ДВД одного из регионов собралось приобрести массажное кресло стоимостью около полумиллиона тенге.

Для того чтобы выявлять такие схемы и выработать меры по противодействию, агентство еще в феврале прошлого года запустило в Астане в пилотном режиме проект «Астана – адалдық алаңы», основным направлением деятель-



Олжас БЕКТЕНОВ, зампреда агентства АДГСПК

«В целом больше преступлений совершается сотрудниками местных исполнительных органов, потому что сейчас все вопросы реализации госполитики решаются на местах, все в руках местной власти. Соответственно, больше соблазнов, больше возможностей и больше чиновников работает в местных органах власти, следовательно, там мы фиксируем большее число правонарушений»

ности которого является исключение коррупционных рисков в проведении государственных закупок. Этот проект в ручном режиме должен разработать и воплотить новые механизмы по профилактике коррупции в сфере госзакупок, которые могли бы стать модельными для других регионов. Но уже сейчас очевидно, что государство без помощи участников госзакупок и общественности ситуацию в этой сфере не изменит.

Письма счастья завтрашнего дня

Уже упомянутый центр «Талап» имеет свое видение подключения общественности к борьбе с коррупцией в сфере госзакупок: Ошакбаев предлагает ввести инструмент общественного их мониторинга на портале госзакупок, где сейчас (спасибо сыгравшей все же свою роль цифре) размещается информация обо всех закупках

государственного и квазигосударственного сегмента.

«Мы можем на основе этого делать превентивные письма, или письма счастья, то есть если мы увидели конкурс, объявленный на кресло стоимостью полмиллиона, ничто не мешает нам отправить письмо организатору конкурса с указанием на то, что, возможно, это нерелевантный конкурс, одновременно отправив письма в проводящий закупку госорган и в антикоррупционное ведомство, – сказал Ошакбаев на коллегии агентства. – Хочу подчеркнуть, что никто при этом не делает никаких правовых выводов, никто не заменяет собой какие-то госорганы, просто общественность проводит свой мониторинг и делает предложение, выдвигает гипотезу по той или иной госзакупке, что здесь есть риск правонарушения или, возможно, есть риск ограничения конкуренции. Далее организатор закупок сам принимает решение», – заметил директор центра «Талап».

По его словам, в 2018 году мониторинговая группа возглавляемой им структуры проводила анализ госзакупок в рамках сотрудничества с АДГСПК и установила, что 72,5% госзакупок было проведено с ограничением конкуренции – а могли бы стать более эффективными как для государства, так и для поставщиков товаров, работ и услуг для госорганов.

В свою очередь, Олжас Бектенов в ходе своей онлайн-конференции, прошедшей 21 февраля, признал, что общественный контроль за деятельностью государственных органов способен сыграть большую роль в предотвращении коррупции. И идея с письмами счастья от общественности может стать одним из механизмов недопущения коррупции и ограничения конкуренции в сфере госзакупок. Которую пока, похоже, исправлять можно только ручными способами: под цифру наш умудренный опытом госаппарат приспособился.

Воля акима превыше всего

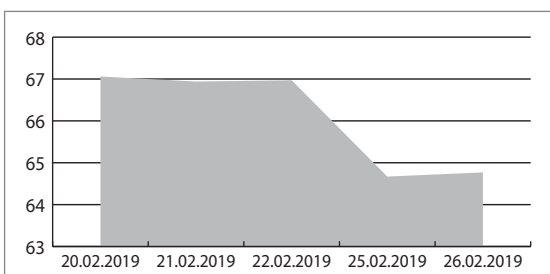
Впрочем, цифра своего последнего антикоррупционного слова еще не сказала: в настоящее время в сфере общественного контроля за госзакупками внедряется интерактивная карта – онлайн-платформа, где в режиме реального времени любой человек может выбрать строящийся объект, который интересует его – дорогу, детский сад, школу, дворовую площадку у себя во дворе, и посмотреть, сколько на него было выделено средств из бюджета, кто был подрядчиком, какие гарантийные сроки предоставлялись подрядчиком и по какой технической спецификации работал этот подрядчик.

«Если человек не удовлетворен, видит, что по факту получилось совсем другое, он тут же имеет возможность подать жалобу здесь же, на этой карте на портале, и она сразу попадет и в уполномоченный орган, и в акимат, и к нам в агентство, – сказал Бектенов. – Сейчас в Астане этот проект реализован... Но в целом больше преступлений совершается сотрудниками местных исполнительных органов, потому что сейчас все вопросы реализации госполитики решаются на местах, все в руках местной власти. Соответственно, больше соблазнов, больше возможностей и больше чиновников работает в местных органах власти, следовательно, там мы фиксируем большее число правонарушений», – добавил он.

Так что в ближайшем будущем нарабатанный в столице антикоррупционный цифровой опыт начнет распространяться на регионы. Даст ли это результаты – покажет ближайшее время: по мнению зампреда АДГСПК, если у акима конкретного аппарата и его подчиненных есть воля на решение этих вопросов, то все эти проблемы можно решить буквально в течение года-полутора лет.

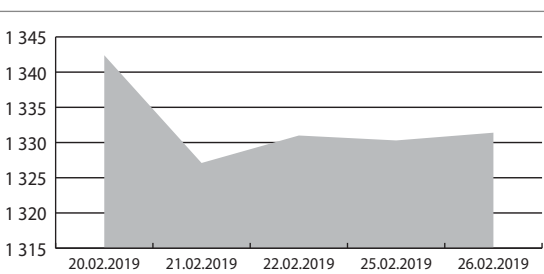
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (20.02 – 26.02)



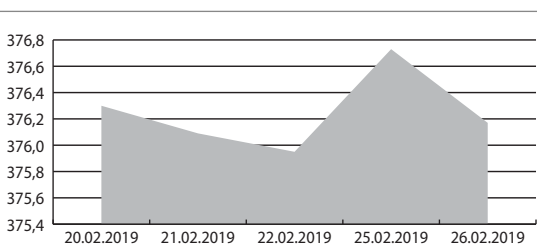
Цены на нефть снизились в связи с возможным ослаблением экономической ситуации в Китае.

GOLD (20.02 – 26.02)



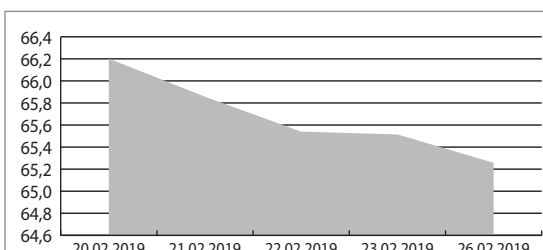
Цены на золото снизились в связи с прогнозами о возможном повышении ставки ФРС в 2019 году и новостью о возможном прекращении торговой войны между США и Китаем.

USD/KZT (20.02 – 26.02)



Курс тенге стабилен в силу улучшения внешней ситуации в мире, в том числе в странах – торговых партнерах.

USD/Rub (20.02 – 26.02)



Курс рубля окреп в связи с благоприятными ценами на нефть, валютным периодом в РФ и переговорами между США и Китаем.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Твит Трампа уронил нефть

Утром в понедельник, 25 февраля, нефть торговалась с ростом, так как общий риск-аппетит продолжали подпитывать новости от переговорщиков по торговому соглашению. Ночью президент Трамп объявил, что отложит поднятие пошлин на импорт из Китая в связи с достижением «значительного прогресса». Китайцы, впрочем, использовали менее «бычий» тон, предупредив о «новых неясностях».

Оле ХАНСЕН, главный стратег по сырьевым рынкам Saxo Bank

Недавний длительный рост, в ходе которого нефть марок WTI и Brent достигла соответственно \$60 и 70 за баррель, вновь привлек внимание президента Трампа. Раю утром в своем твите он опять нацелился на ОПЕК, попросив картель ослабить сокращение добычи и сказав, что мир сейчас слишком слаб, чтобы выдерживать поднятие цен. В прошлом году аналогичные атаки твитами 20 сентября и 12 ноября на ОПЕК, и особенно на Саудовскую Аравию, были поддержаны неожиданным решением выдать разрешения нескольким импортерам иранской нефти.

Эти действия, заставившие рынок врасплох, обрушили цены к минимуму конца декабря. Сложно не согласиться с президентом США, что прогноз для мировой экономики сейчас слишком слаб, чтобы



Donald J. Trump @realDonaldTrump

Oil prices getting too high. OPEC, please relax and take it easy. World cannot take a price hike - fragile!

3:58 AM - 25 Feb 2019

она выдержала рост цен на нефть. В последнее время они росли не благодаря сильному экономическому росту или повышению спроса, а в основном из-за политически мотивированного сокращения добычи странами ОПЕК и примкнувшими к ним. Пока неизвестно, сможет ли нынешний твит остановить ралли, но уже появились признаки в пользу паузы и потенциального разворота. Контракты фронтального месяца (сейчас это апрель) на WTI, а теперь и на Brent, торгуются ниже, чем майские. Такая ситуация, называемая канганго, обычно связана с хорошим предложением на рынке. Иными словами, усилия ОПЕК+ по сокращению добычи пока не привели к необходимому для продолжительного роста ужесточению. За неделю до 19 февраля спекулянты увеличили ставки на рост нефти Brent на 10,7 тыс. лотов, до 275 тыс. лотов. Но после семи недель попуток ситуация начала меняться: на прошлой неделе появились новые короткие позиции. И это несмотря на наблюдавшийся тогда технически значимый пробой выше \$64 за баррель. Исходя из этого наблюдения можно предположить, что макро-

фонды начали продавать нынешнее ралли, считая, что положительный эффект сокращения добычи могут испортить экономические факторы.

Макроэкономические неясности никуда не делись, но барабанный бой слабейших экономических данных до сих пор был плохо слышен за



ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Переговоры в позитив – цены в рост

Мировые рынки, от акций до корпоративных облигаций и сырья, в последние недели показывали хорошие результаты благодаря оптимистичным комментариям от американских и китайских торговых переговорщиков. Внимание к этой теме так сильно, что рынки плохо слышат, как нарастает барабанный бой слабых экономических данных.

Оле ХАНСЕН, главный стратег по сырьевым рынкам Saxo Bank

Поступавшие последние дни новости оживляли надежды на благоприятное торговое соглашение между США и Китаем, но есть сомнения, что к моменту его достижения рынок будет способен выдать какую-то реакцию, учитывая, как высоко ушли настроения от декабрьского минимума. В конце прошлой недели президент США Дональд Трамп встретился с главным переговорщиком со стороны Китая, чтобы составить предварительное соглашение до назначенного в Вашингтоне крайнего срока – 1 марта.

Ралли на рынке сырья обеспечил сектор промышленных металлов, где тревоги о предложении под-

держали никель и медь. Нового рекорда достиг палладий, спрос на который со стороны автомобильной промышленности продолжает превышать предложение. Золото сначала достигло предполагавшегося ранее и нуждающегося в корректировке уровня конца года, а затем затормозило на новом раунде фиксации прибыли. Медь NG пробилась вверх после нескольких месяцев, в которые тревога о предложении перевешивала новостные риски, связанные с торговой войной США и Китая и со слабыми экономическими данными.

Благодаря падению предложения покупатели меди стали обращаться к палладию, который взлетел, несмотря на снижающиеся продажи автомобилей. Его цена достигла рекордных \$1500 за унцию из-за перспективы превышения спроса над предложением в этом году в связи с ужесточением норм выхлопа. Пертурбации, наблюдавшиеся в ценах на платиноиды начиная с зарождения дизельного скандала в 2014 году, привели к тому, что палладий, стоивший на \$700 за унцию дешевле платины, стал стоить на рекордные \$650 дороже нее.

Вернемся к меди. Последний (и все равно запоздавший) отчет о вовлеченности трейдеров от Комиссии по торговле товарными фьючерсами США, соответствующий

неделе до 29 января, показал чистый объем коротких позиций в категории «управление денежной» в 40 300 лотов, что не так далеко от установленного в июне 2016 года рекорда в 47 100 лотов. 6%-й рост с того момента должен был вызвать много закрытий коротких позиций. Однако установилась ли перед ценовым прорывом прошедшей недели чистая длинная позиция, еще предстоит выяснить. Комиссия догонит время только перед 8 марта, когда опубликует данные за неделю, заканчивающуюся 5 марта.

Свежие экономические данные продолжают указывать на ослабление экономики, а этот процесс торговому соглашению сейчас трудно будет остановить. За слабыми данными из Германии и Японии на прошлой неделе последовал очень неприятный сюрприз от ФРБ Филадельфии. Производственный индекс оказался самым низким с мая 2016 года при худшем с 2008 года падении компонента «новые заказы». Слабыми были в США и объем заказов на базовые товары длительного пользования за декабрь, и продажи жилья на вторичном рынке за январь.

Золото почти достигло уровня конца года (\$1350 за унцию), но затем затормозило из-за фиксации прибыли. Краткосрочная фаза коррекции может привести к возврату

к уровню \$1300 за унцию и даже к попытке пробить его. В целом наиболее вероятен положительный прогноз для желтого металла, учитывая перспективу ослабления доллара США. Чрезмерный рост на фондовых рынках и доходность облигаций сигнализируют скорее о проблемах в некоторых важнейших секторах экономики.

Самым сильным риском для этого прогноза, кроме укрепления доллара США, является возможность нового разворота от FOMC, недавние «голубиные» комментарии представителей которого привели к оценке в 87% вероятности отказа от изменения ставки в этом году. Точкой внимания для роста остается важная полоса сопротивления между \$1365 и \$1380 за унцию, до которой цена на золото уже несколько раз добиралась с 2016 года.

Инвесторам, ищущим альтернативу золоту и палладию, стоит подумать о платине, дисконт которой по отношению к палладию достиг рекордных \$650. Перспектива того, что автопроизводители начнут шаги к переходу от одного металла к другому, может дать платине поддержку для прорыва вверх.

Трейдерам, которых интересует относительная стоимость, тоже могут приглядеться к платине как альтернативе золоту. Текущий дисконт к золоту близок к \$500 за унцию.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (20.02 – 26.02)

KASE

рост	узн.	падение	узн.
Банк ВТБ	3,18	Сноубанк	-2,9
Сбербанк	1,59	НОСТRLUM OIL & GAS	-1,79
KAZ Minerals	1,3	Казатемпек	-1,62
Казатемпек	1,06	БНК ЦентрКреат	-0,02
Народный банк	0,83	KEGOC	-0,02
Bank of America	0,45	Kcell	0
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
Ohio Inner Financial	214,61%	Aero	-76,70%
Glennco Pharma	75,49%	ATI Inc	-26,80%
Achieve Life Sciences	52,30%	CHF Solutions	-22,60%
China Recycling Energy	40,76%	Genmex	-24,05%
China Van	30,28%	App Medical	-22,79%
Applied DNA Sciences Inc	27,2%	Oncocept Therapeutics	-22,59%
360 Finance	27,26%	Carbon Black	-21,24%
Ohio Finance	25,00%	Ceragon	-18,94%
Apco Plastics Inc	24,70%	Akron Therapeutics	-18,08%
Accoia Com	24,58%	Broadvision	-17,20%

MCX

рост	узн.	падение	узн.
Норильский никель	5,75%	M Buroco	-2,28%
НПК OAO	4,17%	POC APO PAC	-1,80%
Янгас	4,14%	Роснефть	-1,60%
НПК OAO	3,59%	Помок	-1,32%
Северсталь	3,08%	ТНК OAO	-1,23%
Роснефть	2,73%	Менха	-0,80%
Юнипро	2,73%	Алтайский мар	-0,74%
НОВАТЭК	2,43%	Трансэнерджи (руб.)	-0,61%
ГМК ЕСК OAO	1,99%	НПК OVK	-0,38%
PYCAA	1,93%	Татнефть (руб.)	-0,37%

Euro Stoxx 50

рост	узн.	падение	узн.
Daimler	5,91%	Sonofi	-2,58%
VolvoGroup VZO	5,59%	Anheuser Busch Inbev	-2,33%
Freemius SE	5,33%	BASF	-1,62%
Aao	4,86%	Boyer	-1,28%
Adidas	4,21%	Unilever NV DRC	-1,12%
SaoSan	4,03%	Inditex	-1,09%
BTUPL	3,74%	Orange	-0,88%
Safran	3,45%	Abold Delhaize	-0,52%
Linde PLC	3,36%	UFD Unibail Rodamco	-0,49%
Siemens	2,68%	Enjeje	-0,14%

DAX

рост	узн.	падение	узн.
Daimler	5,91%	Ulrecond AG	-3,53%
VolvoGroup VZO	5,59%	Vonovia	-2,31%
Commerzbank	5,58%	RUE	-2,19%
Freemius SE	5,33%	Placke	-1,69%
Freemius Medical	4,59%	BASF	-1,62%
Lufthansa	4,42%	Boyer	-1,28%
Adidas	4,21%	Covestro	-1,07%
ThyssenKrupp	4,14%	E.ON	-0,66%
BTUPL	3,74%	E.ON	0,47%
Linde PLC	3,36%	Deutsche Post	0,68%

BVSP

рост	узн.	падение	узн.
Companhia Siderurgica Nacional	28,94%	HYPERMARCAS ON (M)	-9,84%
USPMAS PRA (M)	10,74%	Via Varejo	-5,87%
Centrais Eletricas Brasileiras SA	4,62%	ES ON (M)	-5,54%
LATURA ON (M)	4,62%	ERJEE BRASILON (M)	-5,37%
Brasopar SA	3,87%	WEG ON E1 (M)	-4,80%
WALE ON (M)	3,58%	ITALUBRASCORP EB (M)	-4,37%
Suzano Papel Celulose	3,11%	Lepo Americanas SA	-4,08%
Ten Participacoes SA	2,68%	ESTACAO PART ON (M)	-3,84%
Itausa	2,64%	SANTANDER BR UBT E1 (M)	-3,70%
CPRELA REALT ON (M)	2,59%	COL P1 (M)	-3,64%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	узн. %
KASE	0,92%
Dow Jones	0,77%
FTSE 100	0,06%
NASDAQ	0,06%
Nikkei 225	0,68%
S&P 500	0,59%
Euro Stoxx 50	1,25%
Hong Kong	2,02%
MCX	1,47%
IBOVESPA	-0,43%

СЫРЬЕ

	узн. %
Light	-0,59%
Природный газ	0,46%
Алюминий	0,10%
Медь	-0,20%
Никель	-0,31%
Олово	0,00%
Палладий	1,67%
Платина	0,88%
Серебро	0,28%
Цинк	0,00%

FOREX

	узн. %
Eur/Chf	-0,04%
Eur/JPY	-0,20%
Eur/Kzt	0,50%
Eur/Rub	-0,15%
Usd/Usd	0,00%
Usd/Chf	-0,04%
Usd/JPY	-0,20%
Usd/Kzt	0,53%
Usd/Rub	-0,21%

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Levi's: возвращение «джинсового гиганта»

13 февраля заявку на IPO подала Levi Strauss & Co – компания, получившая первый патент на синие джинсы. Размещение состоится на бирже NYSE под тикером LEVI. Предварительный объем размещения составляет \$100 млн.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Levi Strauss & Co – компания, основанная в 1853 году, производитель одежды (джинсы) и обуви со штаб-квартирой в США. Компания была публичной с 1971 по 1985 год. Она обрела известность после Второй мировой войны, получив мощный толчок от американских солдат, которые «рекламировали» этот бренд.

Компания получила первый патент на синие джинсы в 1873 году, 59% акций владеет потомки осно-



вателей компании. Предварительная оценка компании составляет \$5 млрд. Ее продукция продается более чем в 50 тыс. розничных магазинов в 110 странах. Бренд также включает Dockers, Denizen и Signature. Бизнес-компания работает в трех географических регионах –

в Северной и Южной Америке, Европе и Азии (включает в себя также Ближний Восток и Африку).

Что касается IPO, то привлеченные средства планируется использовать для корпоративных целей, а также не исключаются стратегические покупки или инвестиции,

хотя на данный момент компания не имеет таких целей. Первоначальная сумма IPO составит \$100 млн, но ожидается размещение на сумму \$600–800 млн.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?

– Зрелый гигант нацелился на новые рынки – Китай, Индию и Бразилию – и вместе с тем намерен сконцентрироваться на растущем более чем на 20% в год женском сегменте. Так, выручка в Китае составляет лишь 3% при 20%-й доле страны в мире. А за последние два года женская линия растет на 25–29% в год, более того, с 2015 года доходы от женских топов выросли на 46%.

Продажи джинсовой одежды растут быстрее швейной индустрии в целом: 5 против 1%. IPO компании Levi's ожидается в I квартале 2019 года, и рынок с оптимизмом относится к данному размещению. Это

связано с тем, что продажи джинсовой ткани в целом опережают швейную индустрию (по данным NPD Group, рост джинсовой индустрии составил 5%, а швейной – 1%).

Также аналитики ожидают постепенного возвращения джинсового тренда – зауженных джинсов. Levi's будет не единственной компанией на рынке в 2019 году. VF Corp, которая владеет конкурирующими брендами Lee и Wrangler, объявила, что будет выделять свои джинсовые бренды в отдельную публичную компанию под названием Kontoor Brands.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Средние темпы роста выручки за последние 5 лет составляют 4%. Выручка в 2018 году составила \$5,57 млрд. После сокращения выручки на 5% в 2015 году компания уверенно наращивает ее, в 2018 году рост составил 14%.

Валовая маржа в 2018 году составила 54%. С 2014 года валовая маржа демонстрирует рост на 49%.

Также аналитики ожидают постепенного возвращения джинсового тренда – зауженных джинсов. Levi's будет не единственной компанией на рынке в 2019 году. VF Corp, которая владеет конкурирующими брендами Lee и Wrangler, объявила, что будет выделять свои джинсовые бренды в отдельную публичную компанию под названием Kontoor Brands.

Основными драйверами снижения расходов Levi's стали себестоимость – с 51 до 46% от выручки – и окончание реструктуризации бизнеса. Затраты на SG&A увеличились с 40 до 44%.

Был значительно сокращен долг (почти вдвое с 2011 года). Рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило рейтинг компании с «BB» до «BB+» со стабильным прогнозом.

Альберт Рау: «Рынок металлов – это не торговля пирожками»

Вопреки негласно принятым правилам, наша беседа с Альбертом Рау началась не с официального запроса от редакции, который в последнее время так любят просить у журналистов отдельные чиновники. Она началась в социальных сетях, в процессе обсуждения итогов Мюнхенской конференции по безопасности. Не было и заранее составленных вопросов. От них Альберт Рау отказался категорически, заметив, что предпочитает отвечать «с ходу». В результате получился полноценный живой разговор, на который ныне мало кто решается. Впрочем, уважаемые читатели, судите сами.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

– Альберт Павлович, прошедшая в Мюнхене 55-я конференция по безопасности продемонстрировала серьезные разногласия в международных отношениях. Это и торговая война США с Китаем, и конфликты по ряду вопросов между Брюсселем и Вашингтоном, наконец, ожидаемые санкции против России и Ирана. На ваш взгляд, все это вместе может как-то коснуться интересов Казахстана?

– Давайте этот вопрос сфокусируем на чем-то одном. Я экономические издания читаю каждый день, и когда из их публикаций узнаю о санкциях против Дерипаски, то был очень обеспокоен. Все потому, что «Алюминий Казахстана», где трудятся несколько тысяч человек, в том числе на добыче бокситов в моем родном городе Лисаковске – две тысячи с лишним работников, а на Павлодарском алюминиевом заводе вообще почти 10 тысяч, во многом был ориентирован на экспорт своей продукции в Россию.

– Как-то проскальзывала информация, что только на заводы «РУСАЛа» уходило до 60% казахстанского глинозема. Действительно так было?

– Раньше в Россию и все 100% уходило. Сейчас мы на электролизном заводе в Павлодаре где-то 500 тысяч тонн глинозема перерабатываем в 250 тысяч тонн первичного алюминия, но около 1 млн тонн глинозема мы до сих пор им отправляем. Поэтому на встрече с евродепутатами, которые были у нас в прошлом году, в ответ на их замечание, что санкции против Дерипаски Казахстана не касаются, пришлось пояснить: еще как касаются, поскольку наши предприятия имеют отношение к исторически сформированному единому комплексу под названием «цветная металлургия СССР». Мы же не виноваты, это не наш выбор. Это же не пирожками торговать: сегодня ты торгуешь на этом рынке, а завтра собрался и пошел в другое место.

– А с другими рынками проблема?

– Гипотетически у нас стали рассматривать рынок Ирана. Но это одновременно не решается. А теперь и это под большим сомнением, поскольку санкции против Ирана возобновлены. Поэтому если все обобщить, то да, все эти международные проблемы так или иначе касаются интересов Казахстана. Единственная надежда на президента, с его умением ведения многовекторной политики. А ситуация с нашей алюминиевой промышленностью – ярчайший пример. В течение десятилетий формировались связи, которые переориентировать очень сложно. Поэтому после введения санкций против Дерипаски я руководству ERG (Eurasian Resources Group. – «Курсив») сказал: ребята, это вам серьезный звонок, вам президент предложил не останавливаться на двух очередях электролизного завода и перерабатывать весь казахстанский глинозем.

– Может, что-то мешает?

– Для этого все есть. То есть уже имеется схема: при мощности двух очереди завода в 250 тысяч тонн они и производят 250 тысяч. Мне, как производителю, это кажется чем-то нереальным, чтобы завод работал на все 100% своей мощности.

– Разве такое бывает? Что-то даже не верится.

– Но ведь настроили, и работают! То есть рука набита. К тому же рядом построен завод по производству анодов, чтобы их не импортировать. Речь идет о том, чтобы каждый раз, когда случаются кризисы, мы не молились – боже прonesи, а были к ним готовыми. Выходить из них более окрепшими и не просить правительство о создании особых условий. Это касается и «Арселора» («АрселорМиттал Темиртау»). – «Курсив»). Его затронули последствия введенных в прошлом году Соединенными Штатами 25%-ных торговых пошлин на сталь против Китая. А Китай – это почти 50% ее производства мирового рынка.

– Да, со сталью, действительно, сложно. Трамп ввел пошлины на сталь для всех стран, кроме Австра-



А. Рау: «Евразийский экономический союз – это еще и общий рынок труда. И надо понимать, что конкурентная борьба за специалистов будет только обостряться».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

лии, Аргентины, Бразилии и Южной Кореи. Даже Канаду и Мексику не пожалел.

– Ну вот! А рынок-то один. В любом случае даже мы со своими 4 млн тонн проблемы получили. Только на Иране потеряли 1 млн тонн. Уже с прошлого года мы туда свою сталь практически не поставляем. Все потому, что санкции. Хотя в период предыдущих санкций, до «ядерной сделки», мы это делали, а теперь не можем.

– Может, потому, что новые санкции против Ирана более жесткие?

– Отчасти они жестче, да. Но на самом деле там смысл в том, каким образом мы продавали сталь Ирану. Мы поставляли в Иран, а конвертация шла или через Эмираты, или через Китай. И на этой многоступенчатой операции через различные банки, по заверениям «Арселора», терялось до 10%. Так что касаются ли нас все эти санкции? – Да, касаются. Сталь, алюминий, еще ряд позиций очень трудно переориентировать. А тут еще рынок сжимается, да и транспортное плечо много съедает.

– Выглядит неприятно. Выход-то есть?

– Как я уже сказал, это проведение политики многовекторности, которая позволяет хоть как-то договариваться. Второй пункт – это понимание того, что более глубокая переработка того же глинозема дает больше независимости.

– Это очевидно, ведь продукты с высокой добавленной стоимостью всегда выгоднее выпускать.

– Так и есть. Например, алюминий в чушках для дальнейшей переработки интереса не представляет. Но стоило нам поставить в Павлодаре производство сплавов, как за ними сразу же пришли производители колесных дисков. Вопрос же еще в том, что мы много алюминиевых продуктов продолжаем завозить. Я был на одном из германских заводов. Там, кстати, наши кадры работают из Усть-Каменогорска начальниками цехов. Что они только из серебра не творят! И фольгу серебряную делают, и какую-то нитку серебряную, и специальные трубки. Это все промышленное серебро, не ювелирное. Поэтому нам есть к чему стремиться.

– А вот то, что мы входим в Евразийский экономический союз, на нас отражается? Ведь пакеты антироссийских санкций могут нас затрагивать еще и по политическим мотивам.

– Здесь такая история. Я с первых дней работы в правительстве по поручению президента занимался Германией. Семь лет возглавлял соответствующую межправительственную комиссию. Так столкнулся с необходимостью каждый раз на различных форумах пояснить, что ЕАЭС – это не политика, что для того, чтобы довести свои продукты до мирового рынка, необходима интеграция со своими соседями. Особенно в организации единой таможенной службы. Да, перевозка контейнеров из Китая в Германию по цене стоит в два раза дороже. Зато в три раза быстрее по сравнению с морским путем. Но если будет стоять таможня, как это было до образования Таможенного союза, то она съест все это преимущество. И продолжаем объяснять до сих пор, что мы заперты, что нам необходимо было убрать эти кордоны, что у нас по «Стратегии-2030» одним из важных направлений является развитие транзитного потенциала страны.

Мы 20 лет работали над развитием этого потенциала. Для этого надо было построить инфраструктуру. Кроме станции «Достык» у нас же ничего не было. Во-вторых, границы нам надо было убирать, потому что при наличии прежней таможенной системы все наши вложенные миллиарды просто бы не сработали.

– Но, несмотря на все эти логичные объяснения, риски есть по-прежнему?

– Конечно, риски остаются. То же высказывание Хиллари Клинтон о том, что Таможенный союз является реинкарнацией Советского Союза (на декабрьской конференции в Дублине в 2012 году. – «Курсив»), надо брать в учет. Поскольку попытки дать нашей экономической интеграции политическую оценку были и, скорее всего, еще будут. Кстати, в сентябре в Астане состоится встреча глав парламентов 40 стран евразийского пространства от Лиссабона до Владивостока. Будем стараться с помощью в том числе и межпарламентских связей показывать, что общий континент без границ выгоден для всех.

– С этим нельзя не согласиться. Чем меньше барьеров на пути торговли, тем лучше для мировой экономики в целом. Все делается намного быстрее.

– Англичане, как островное государство, хотя, что было все по-прежнему возилось по морю.

– Им выгоднее морем...

– А мы, как континентальная страна, предпочитаем, чтобы основные грузоперевозки осуществлялись по суше. Поэтому в Лондоне заинтересованы, чтобы на евразийском пространстве было больше границ, а мы за то, чтобы границы для торговли вообще исчезли.

– Альберт Павлович, а что ждет казахстанский автопром в условиях предстоящего ввода Соединенными Штатами 25%-ных пошлин на импорт автомобилей? Понятно, что эти меры в основном затронут Германию, Францию и Японию, которые уже выразили свою обеспокоенность возможным падением продаж. Как это скажется на нас, учитывая, что наши автобизнесные предприятия тесно сотрудничают с автомобильными концернами из этих стран?

– По идее, нас это не должно коснуться. У нас определена своя формула сотрудничества. При формировании единого евразийского пространства мы договорились, что при наличии локализации наша продукция получает доступ на общий рынок. В целом эти правила, с некоторыми допусками, сегодня все-таки работают.

– Но ведь почти все комплектующие части для нашего автопрома из-за рубежа поступают.

– Понимаете, мы действуем на локальном рынке. Нас интересует импортозамещение локализацией. Опять же, чем больше локализация, тем меньше зависимость от импорта комплектующих и курса валют. Второе – нас интересует только рынок стран Евразийского экономического союза, потому что для развития автомобильной промышленности со значительной локализацией наш рынок, конечно, мал. На мой взгляд, нашему автопрому надо развиваться в том же ключе, как и ранее, при этом стремиться к 50%-ной локализации. Сейчас у нас такая схема: Костанай – это Китай. Для Китая наш

рынок очень маленький, поэтому они зашли к нам, чтобы выйти на российский рынок. Костанай в этом плане расположился очень удобно. И я уверен, что китайцы доведут локализацию до необходимых 50%. Замечу, что в мире очень редко бывает, чтобы была 100%-ная локализация. Все равно что-то завозят.

– А что с Усть-Каменогорском?

– В Усть-Каменогорск заходят все-таки и будут заходить в основном комплектующие из России. И их продукция все также будет уходить в Казахстан и Россию. Поэтому те бренды, которые Усть-Каменогорск собирает, вносят очень маленькую долю в общую картину, и в будущем их число, скорее всего, станет уменьшаться. И там тоже стоит цель увеличить локализацию.

– Интересно, а в Усть-Каменогорске локализация уже процентов 30 есть?

– Там как: если есть сварка и покраска, как в Костане, то может и 40% достигнуть. А если без них, только крупноузловая сборка, то меньше 30%.

– В Костане ведь даже мелкоузловая сборка? Это про линию от компании Toyota. Модель Fortuner, кажется, прекратили выпускать. И что теперь на этой линии делают?

– Кстати, модель Fortuner выбрали сами японцы. Это к тому, что в наш адрес периодически звучат обвинения. Японцы за свой счет поставили линию, заметьте, ручной сварки, которая стоит безмерно дорого. Поэтому они отдавали туда машкомплекты и платили Костану только за работу – сварку и покраску. Реализацией, опять же, они сами занимались. Мы до сих пор не можем понять, почему они решили, что Fortuner у нас пойдет.

– И что теперь?

– Теперь мы говорим, что в Костанай зашла не компания JAC Motors, которая входит в пятерку крупнейших автопроизводителей Китая, а зашла государственная корпорация КНР по поддержке экспорта машиностроения.

– Это та самая известная корпорация из Китая, прославившаяся участием в строительстве высокоскоростной железной дороги Стамбул – Анкара?

– Да, и они намерены поддерживать любую выпускаемую в Костане марку, включая производителей комплектующих, лишь бы обеспечить 50% локализации. И я думаю, что достичь этого показателя, куда входит и работа, и производство комплектующих, вполне реально. Но для этого им надо выйти на выпуск 100 тысяч автомобилей в год.

– Это же очень много для Казахстана!

– Наш рынок такое количество, действительно, не проглотит. Значит, надо экспортом заниматься. Поэтому вот модель того, как мы определяли ограниченное количество компаний, которые будут заниматься у нас производством легковых автомобилей. Корейцы все говорили, что нам одного завода хватит. Но тогда не было бы конкуренции, которая всегда улучшает качество.

– Кстати, каждый раз, когда речь заходит о развитии производства, невольно возникает вопрос о кадрах. Где брать трудовые ресурсы, если профессионально-техничес-

Альберт РАУ,
депутат мажилиса парламента

Родился 1 сентября 1960 года в селе Валерьяновка Кустанайской области.

Окончил Рудненский индустриальный институт, Российскую академию государственной службы, доктор экономических наук.

Трудовую деятельность начал в 1981 году в Рудненском индустриальном институте председателем профкома. 1982–1984 гг. – служба в рядах Советской армии. 1984–1991 гг. – электромеханик производственного участка, председатель профкома Куржункульского рудника Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного комбината.

1991–1992 гг. – заместитель начальника по производству исполкома Лисаковского городского совета народных депутатов.

1992–1993 гг. – председатель Лисаковского городского совета народных депутатов.

1993–1994 гг. – заместитель председателя, председатель Лисаковской свободной экономической зоны.

1994–1995 гг. – глава лисаковской городской администрации.

1995–2004 гг. – аким города Лисаковск.

2004–2007 гг. – заместитель акима Костанайской области.

2007–2008 гг. – председатель правления АО «НК СПК «Сарыарка» в г. Астана.

2008–2010 гг. – аким Акмолинской области.

2010–2014 гг. – первый вице-министр индустрии и новых технологий РК.

2014–2017 гг. – вице-министр, первый вице-министр по инвестициям и развитию РК.

с 13 марта 2017 года – депутат мажилиса парламента Республики Казахстан шестого созыва, член комитета по финансам и бюджету, член фракции партии «Нур Отан» в мажилисе парламента Республики Казахстан.

Награжден орденами «Достык» II степени, «Барыс» III степени, «Парасат», нагрудным знаком «Кеші даңқы» II степени, медалью «За вклад в создание Евразийского экономического союза» I степени, награжден крестом «За заслуги» ФРГ.

кое образование, в отличие от времен Советского Союза, у нас несколько хромает? Ныне же не видно ни ПТУ, ни техникумов. Что-нибудь в этом направлении предпринимается?

– Когда я поступал в Рудненский индустриальный институт, те из моих одноклассников, кто проваливал экзамен, шли через дорогу учиться на экскаваторщика или машиниста электровоза. Так условия проживания и питание у них были лучше, чем у нас в институте. И они знали, что потом будут больше зарабатывать. У меня, как инженера, зарплата была 170 рублей, а они получали все 300. Потом, конечно, во многом все это было утеряно. Но если взять горно-металлургическую отрасль Казахстана, то я могу сказать, что горняцкая и металлургическая школа у нас осталась. Например, на Соколовско-Сарбайском объединении не только сохранили свой учебно-производственный комбинат, но и серьезно его переоснастили. У них там сейчас совершенно невероятные тренажеры стоят: экскаваторы, БелАЗы, Komatsu! Соответственно, и уровень подготовки достаточно высокий. С новыми профессиями, скажем, для автобизнесных производств, которых у нас не было, конечно, дела обстоят сложнее. И здесь необходимо участие самих предприятий, которые могут взять на вооружение опыт Германии. Ее сильной стороной является дуальное обучение. То есть когда учеба активно совмещается с практикой. В Германии нормальными являются три дня теории и два дня практики. Поэтому выпускник такой школы приходит на производство со знанием буквально каждого угла. Другой альтернативы у нас нет. И пусть медленно, но наши крупные производственные компании уже идут по этому направлению. Вот я, например, плотно занимаюсь развитием Рудненского индустриального института.

– Который в итоге стал вашей альма-матер?

– Да. И я там предложил: давайте сделаем конкурентный анализ, по какой специальности мы можем всех обойти. Сделали и выяснили: основные наши конкуренты – это Челябинск, Екатеринбург и Магнитогорск. Идем дальше. Решили сделать ставку на горняков. Оснастили институт с помощью спонсорских компаний всеми программными продуктами, и теперь, когда наш студент завершает учебу, он может моделировать с помощью 3D-редактора разработку любого карьера. То есть у него уже есть навыки. В результате в прошлом году наши выпускники факультета «Горное дело» заняли в рейтинге НПП (Национальной палаты предпринимателей. – «Курсив») по трудоустройству первое место. Кстати, все программы обучения мы согласовали с работодателями. Прежде всего с Соколовско-Сарбайским комбинатом и KAZ Minerals. Нам всем надо готовить такие кадры, которые отвечают ожиданиям наших ведущих компаний.

– Кстати, не получится ли так, что Казахстан подготовит хороших специалистов, а их сразу же переманят в Россию?

– Есть такая проблема. Много наших специалистов уже там. Какая здесь оборотная сторона? Евразийский экономический союз – это еще и общий рынок труда. И надо понимать, что конкурентная борьба за специалистов будет только обостряться.

Полную версию читайте на сайте kursiv.kz

ТЕНДЕНЦИИ

Страховщик страховщику рознь

Рейтинг страховых компаний по итогам 2018 года

Страховой сектор Казахстана так же, как и банковский, в 2018 году лишился нескольких игроков. В отличие от принудительно ликвидированных банков страховые компании были реорганизованы путем присоединения к другим подобным финансовым институтам. Так, «Казкоммерц-Полис» был объединен с «Халык-Казахинстрах», «Казкоммерц-Лифе» – с «Халык-Лифе», «Нурполис» – с СК «Виктория». Какие финансовые результаты показали страховщики по итогам прошлого года и что стало причиной, выяснял Kursiv Research.

Асель МУСАПИРОВА

Страховой сектор Казахстана на начало 2019 года был представлен 29 участниками. Совокупные активы сектора по итогам прошлого года достигли порядка 1,05 трлн тенге, тогда как в 2017 году их объем был на 13,3% меньше и составлял 925,34 млрд тенге.

В частности, в секторе страхования жизни произошел значительный рост страховых активов, связанный с увеличением бизнеса компаний по страхованию жизни. В прошлом году в данном секторе стало на одну страховую компанию меньше – «Халык-Лифе» стал полным правопреемником «Казкоммерц-Лифе», отметила заместитель директора S&P Global Ratings Екатерина Толстова.

Положительная ситуация наблюдалась в сегменте общего страхования: произошло присоединение компании «Нурполис» к СК «Виктория» и «Казкоммерц-Полис» к «Халык-Казахинстрах». По словам эксперта S&P Global Ratings, в общем страховании компании показали прирост на 14%, в секторе произошел переход части клиентов в более устойчивые организации.

Лидером по объемам активов среди страховых компаний Казахстана по

итогах года стала «Евразия». Активы компании увеличились на 14,9% по сравнению с 2017 годом, до уровня 251,29 млрд тенге, что составляет приблизительно 24% от всех активов рынка.

На втором месте по активам расположилась компания по страхованию жизни «Халык-Лифе», которая за год смогла увеличить свои активы на 124,2% – с 64,77 млрд тенге до 145,2 млрд тенге. Весомой причиной столь заметного роста активов стало присоединение «Казкоммерц-Лифе» к «Халык-Лифе». Совокупные активы двух страховых компаний на начало 2018 года составляли 126,51 млрд тенге с долей в 13% в активах сектора.

Третьей страховой компанией, лидирующей по уровню активов, стала «Халык-Казахинстрах». Активы СК выросли на 123,4% – с 51,69 млрд тенге до 115,48 млрд тенге, отчасти в результате присоединения к ней страховой компании «Казкоммерц-Полис». Так, на 1 января 2018 года суммарные активы двух финансовых институтов достигли порядка 89,67 млрд тенге.

Уже в конце января 2019 года страховая компания «Халык-Казахинстрах» была переименована в СК «Халык».

По относительному росту показателей, кроме страховых компаний группы «Халык», заметно смогли нарастить свои активы страховые компании «Сентрас Иншуранс», Freedom Finance Insurance (бывшая Trust Insurance) и «Номад Лифе».

Активы «Сентрас Иншуранс» выросли на 52,6%, или на 5,79 млрд тенге. Freedom Finance Insurance смог нарастить сумму активов на 41,4%, или на 678,39 млн тенге, до 2,3 млрд тенге. «Номад Лифе» увеличил свои активы на 37,5% – с 67,42 млрд тенге до 92,72 млрд тенге.

Представители компании «Номад Лифе» объяснили увеличение активов в прошедшем году динамическим ростом имеющихся продуктов страхования, а также расширением линейки добровольных продуктов накопительного страхования жизни.

Относительное же сокращение



29 страховых компаний работало в Казахстане на 1 января 2019 года

95,2 млрд тенге составили совокупные расходы по осуществлению страховых выплат по итогам прошлого года

Эксперты в 2019 году прогнозируют скорее рост доли сектора страхования жизни, нежели общего страхования.

Фото: shutterstock.com / Sergey Nivens

активов произошло у СК «Салем» – на 86,4%, с 959,96 млн тенге до 7,1 млн тенге, Standard – на 57,4%, с 10,01 млрд тенге до 4,3 млрд тенге и у Kompetenz – на 40,5%, с 8,02 млрд тенге до 4,77 млрд тенге.

В феврале 2019 года СК «Салем» и Kompetenz были лишены лицензий на осуществление страховой (перестраховочной) деятельности, а совет директоров страховой компании Standard решил добровольно вернуть лицензию в НБ РК.

А что с собственным капиталом?

Суммарный объем собственного капитала страховых компаний по итогам 2018 года зафиксировался в размере 468,27 млрд тенге, что на 13,7% больше результатов 2017 года.

По размерам собственного капитала на первом месте, так же, как и по активам, расположилась СК «Евразия», капитал которой увеличился в 2018 году на 29,2%, до 141,27 млрд тенге.

Следом за СК «Евразия» расположилась страховая компания «Виктория» с собственным капиталом в размере 86,68 млрд тенге, что больше показателя позапрошлого года на 13%.

На третьем месте рейтинга по объемам собственного капитала оказался «Халык-Казахинстрах». По итогам 2018 года этот показатель компании достиг порядка 48,11 млрд тенге, что на 105,9% выше результатов 2017 года.

Лидерами по темпам роста собственного капитала были страховые компании группы «Халык» («Халык-Казахинстрах» – 107,8% и «Халык-Лифе» – 105,9%) и СК «Альянс-Полис». Так, «Альянс-Полис» увеличила объемы собственного капитала на 91,6%, с 1,1 млрд тенге до 2,1 млрд тенге. Ранее СК «Альянс-Полис» передала свой страховой портфель в СК «Standard», а в сентябре 2018 года совместный портфель перешел к «Сентрас Иншуранс».

Эксперт S&P Global Ratings отмечает, что показатель рентабельности капитала (ROE) составил в 2018 году 19%, а в 2017 году – 14%. Для сравнения: в России последние несколько лет данный показатель в среднем достигает 20–25%. Вместе с тем, по консервативным оценкам агентства, в 2019 году рентабельность капитала по казахстанскому страховому сектору будет составлять более 10%.

Какой доход получили страховые компании?

Прошедший год стал достаточно успешным для страховых компаний по сравнению с 2017 годом. Так, совокупный нераспределенный доход СК вырос на 40,2%, с 56,2 млрд тенге до 78,8 млрд тенге.

По словам эксперта S&P Global Ratings, если рассматривать структуру прибыли в 2018 году, то в среднем по сектору основную долю в приросте чистой прибыли составил инвестиционный доход, который вырос за этот период на 48%, или 30 млрд тенге.

В агентстве отметили, что в первую очередь это связано с доходами от переоценки иностранной валюты. Страховые компании размещают часть активов в иностранной валюте, что оказывает существенное влияние на их инвестиционный результат, который зависит от волатильности курса национальной валюты к доллару США, поделилась аналитик агентства.

По итогам 2018 года самым доходным финансовым институтом в отрасли страхования стала страховая компания «Евразия», которая смогла заработать 32,8 млрд тенге. По итогам 2017 года ее доход был равен 12,96 млрд тенге.

В тройку лидеров по доходности вошли также СК «Виктория» и «Kaspi Страхование». «Виктория» заработала 8,03 млрд тенге, это на 49,2% больше показателей позапрошлого года. Так, в 2017 году конечный финансовый результат фининститута был на уровне 5,39 млрд тенге.

СК «Kaspi Страхование», несмотря на то, что доход организации со-

кратился на 24,7%, все же остается одним из лидеров по этому показателю. Доход страховой компании составил порядка 4,69 млрд тенге. В 2017 году он был заметно выше – 6,23 млрд тенге.

По относительному значению 10 из 29 существующих на конец 2018 года страховых компаниям удалось увеличить прибыль более чем на 100%.

Так, лидирующее положение среди всех остальных принадлежит компании по страхованию жизни Freedom Finance Life (бывшая Asia Life), которая смогла нарастить свой доход с 40,92 млн тенге до 392,36 млн тенге, рост составляет в данном случае 859%.

Среди лидеров по темпу увеличения дохода также выделились страховые компании Sinoasia B&R и Standard – рост на 575,9% и 487,8% соответственно. Председатель правления Sinoasia B&R Лязат Буранбаева отметила, что в составе прибыли значительную часть занимает доход от переоценки активов компании в твердой валюте, то есть доход от курсовой разницы.

Поскольку курс тенге к доллару США в 2018 году существенно вырос, компания получила соответствующие значительные доходы от переоценки, отметила руководитель компании. Таким образом, доход компании – это, в основном, вследствие девальвации тенге, и сами представители СК не считают это отличным результатом.

Насколько эффективно использовались активы?

Рентабельность или просто эффективность использования активов страхового сектора в 2018 году составила 8% против 6,3% в 2017 году.

Наиболее эффективной компанией сектора по итогам 2018 года стала «Альянс-Полис» с коэффициентом ROA в 43,5%. При этом в прошлом году СК так же, как и ранее, занимала всего 0,2% рынка страхования по объему активов. И все же при среднем объеме активов в 2,8 млрд тенге компания смогла заработать 1,22 млрд тенге.

Второй по эффективности оказалась компания «Kaspi Страхование» с ROA в 26,7%. Ее среднезвешенные активы заметно отличаются от лидера в рейтинге по данному показателю, составляя 17,56 млрд тенге. За отчетный год финансовый институт смог заработать 4,69 млрд тенге.

Замыкает тройку лидеров по коэффициенту ROA «Европейская Страховая Компания» с показателем в 20%. У этой финансовой организации, занимающейся страхованием жизни, доход достиг 2,88 млрд тенге при среднезвешенных активах 14,37 млрд тенге.

Компаниями с самым низким показателем ROA в 2018 году стали финансовые институты «Салем» (-32,2%), Amanat (-1,0%) и «Транс-Ойл» (1,5%).

Немного о страховых премиях от клиентов

2018 год отличился неким снижением совокупных страховых премий на 2,9% по сектору. Так, общий размер страховых премий сократился с 396,32 млрд тенге до 384,85 млрд тенге.

По данным S&P Global Ratings, рынок общего страхования в целом продемонстрировал снижение объемов страховой премии-брутто на 11% в 2018 году. Это более существенное снижение, чем наблюдалось в 2017 году, в сравнении с ростом на 9% в 2016 году. На снижение данного показателя повлияли уход некоторых игроков, усиление конкуренции в секторе, а также деятельность нескольких страховых компаний, аффилированных с банковскими и корпоративными группами.

В прошлом году в отрасли страхования жизни наоборот наблюдалось заметное увеличение страховых премий (порядка 20%), и S&P Global Ratings ожидает, что в 2019 году на рост всего рынка скорее будет ока-

зывать влияние рынок страхования жизни, чем рынок общего страхования. Это обусловлено изменениями в законодательстве, в том числе налоговыми льготами и введением инвестиционного страхования.

Представители компании по страхованию жизни «Номад Лифе» отмечают, что на сегодняшний день компании по страхованию жизни уже занимают в экономике определенное место – выступают институциональными инвесторами, приобретая долгосрочные облигации промышленных и других предприятий Казахстана.

Что касается отечественных страховых компаний, то по итогам 2018 года самый крупный объем страховых премий собрала страховая компания «Евразия». Их размер составил 68,57 млрд тенге против 55,19 млрд тенге в 2017 году.

Исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов отметил, что итогам 2018 года компания собрала 68,5 млрд тенге, в том числе по обязательному страхованию было собрано 16,4 млрд тенге, по добровольному личному страхованию – 7,8 млрд тенге, по добровольному имущественному страхованию – 44,3 млрд тенге.

На втором и третьем месте по объемам страховых премий расположились организации из группы Народного банка Казахстана – «Халык-Лифе» и «Халык-Казахинстрах». Размер премий у «Халык-Лифе» вырос на 34,5%, до 51,03 млрд тенге, у «Халык-Казахинстрах» – до 44,54 млрд тенге.

Самыми высокими темпами роста страховых премий отличились «Халык-Казахинстрах» (65,5% к показателям 2017 года), КСЖ «Номад Лифе» (62,2%) и «Коммекс-Өмір» (51,2%).

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір» Олег Ханиян отметил, что за 2018 год страховые премии по обязательному страхованию компании увеличились на 109% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составили 6 млрд тенге. Добиться таких результатов удалось за счет увеличения премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств на 3 млрд тенге, в том числе и за счет принятия страхового портфеля страховой компании «Салем» по четырем классам в обязательной форме страхования. Сумма страховых премий по добровольному личному страхованию в «Коммекс-Өмір» увеличилась на 31% и составила 1 млрд тенге.

Расходы, которые понесли компании на выплаты

Общие расходы по осуществлению страховых выплат по сектору составили 95,18 млрд тенге против 88,73 млрд тенге в 2017 году, что говорит о росте на 7,26%.

Самые большие расходы по выплате понесла СК «Евразия» – 33,4 млрд тенге. По сравнению с позапрошлым годом расходы увеличились более чем в два раза, то есть на 108%, тогда объем составлял 16 млрд тенге. В 2018 году по обязательному страхованию было выплачено 4,8 млрд тенге, по добровольному личному страхованию – 2,7 млрд тенге, по добровольному имущественному страхованию – 25,8 млрд тенге.

По словам исполнительного директора страховой компании, наибольшая доля страховых выплат пришлось также на возмещение ущерба по риску «пожар» и «катастрофические риски» (ураганы, наводнения, землетрясения). Так, один из крупных пожаров произошел в ведущей химической компании по производству витаминов для людей и животных в Германии, в результате чего «Евразия» выплатила 6,3 млрд тенге.

«Халык-Казахинстрах» находится на втором месте рейтинга по расходам на осуществление страховых выплат, потратив 10,21 млрд тенге против 8,39 млрд тенге в 2017 году. Заметно подросли расходы у компании по страхованию жизни «Номад Лифе», составив 5,19 млрд тенге против 4,95 млрд тенге в 2017 году.

В целом агентство S&P Global Ratings в 2019 году ожидает дальнейшей консолидации страхового сектора в Республике Казахстан. По их мнению, небольшие компании, вероятнее всего, будут объединяться с крупными страховщиками в связи с возможным повышением требований к капиталу для сектора страхования в среднесрочной перспективе и давлением со стороны высоких расходов на агентскую сеть. В то же время внедрение онлайн-страхования в среднесрочной перспективе позволит страховым компаниям снизить расходы на ведение дела.

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.

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ РК

по итогам 2018 года

Совокупные активы

01.01.2019 01.01.2018
1048,51 925,34
млрд тенге млрд тенге ▲ 13,31%

Совокупный объем собственного капитала

01.01.2019 01.01.2018
468,27 411,70
млрд тенге млрд тенге ▲ 13,74%

Совокупная прибыль сектора

01.01.2019 01.01.2018
78,82 56,21
млрд тенге млрд тенге ▲ 40,22%

Совокупный объем собранных страховых премий

01.01.2019 01.01.2018
384,85 396,32
млрд тенге млрд тенге ▼ -2,89%

Совокупный объем страховых выплат

01.01.2019 01.01.2018
95,18 88,73
млрд тенге млрд тенге ▲ 7,27%

Самые крупные страховые компании

	01.01.2019	01.01.2018	изм.
Евразия	251,29	218,63	▲ 14,9%
ХАЛЫК-ЛИФЕ	145,20	64,77	▲ 124,2%
КАЗАХИНСТРАХ	115,48	51,69	▲ 123,4%

Лидеры по темпу роста собственного капитала

	01.01.2019	01.01.2018	изм.
ХАЛЫК-ЛИФЕ	22,49	10,82	▲ 107,8%
КАЗАХИНСТРАХ	48,11	23,36	▲ 105,9%
АЛИАНС-ПОЛИС	2,11	1,10	▲ 91,6%

Самые прибыльные/эффективные страховые компании

	Прибыль	ROA
Евразия	32,82	43,5%
ВИКТОРИЯ	8,03	26,7%
КАСПИ СТРАХОВАНИЕ	4,69	20,0%

Лидеры по собранным премиям

	01.01.2019	01.01.2018	изм.
Евразия	68,57	55,19	▲ 24,2%
ХАЛЫК-ЛИФЕ	51,03	37,94	▲ 34,5%
КАЗАХИНСТРАХ	44,54	26,91	▲ 65,5%

Лидеры по страховым выплатам

	01.01.2019	01.01.2018	изм.
Евразия	33,40	16,04	▲ 108,2%
КАЗАХИНСТРАХ	10,21	8,39	▲ 21,6%
НОМАД ЛИФЕ	5,19	4,95	▲ 5,0%

Источник: официальный интернет-ресурс НБ РК

KURSIV RESEARCH

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БАНКРОТСТВО КАК
ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ
КРЕДИТОРОВ 09

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПЛАСТИКОВЫЙ
ПОЗИТИВ 09

МЕНЕДЖМЕНТ И КАРЬЕРА:
НЕТ CEO В СВОЕМ
ОТЕЧЕСТВЕ 10

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ПОЛОСАТЫЙ»
ФИЛЬМ 12

Сладкий рынок Казахстана



Негативный тренд сохраняется – объемы производства падают, сахар дорожает, значит цены будут расти.
Фото: Олег СПИВАК

Казахстанские кондитеры продолжают терять объемы в производстве. С позиций на отечественном рынке их «сдвигает» импортная продукция – за счет дешевизны, достигаемой порой в ущерб качеству. А экспорту препятствует непростая ситуация с использованием товарных знаков.

Анна ШАПОВАЛОВА

Ситуация на рынке

Прошлый год для кондитеров Казахстана оказался не самым легким. За счет роста доли зарубежной продукции в 2018 году произошло падение продаж отечественных кондитерских изделий. Импорт вырос на 25% и составил 57–58% рынка. Причина – дешевизна иностранной продукции и демпинг со стороны российских производителей.

«В целом Казахстан импортировал 170 тыс. т кондитерских изделий: 140–150 тыс. т из РФ и около 20 тыс. т из Украины, при этом украинский импорт просел на 5%», – подвел итоги президент ОЮЛ «Ассоциация кондитеров Казахстана» Аликхан Талгатбек.

По его словам, первые месяцы 2019 года показали, что пока тренд сохраняется – у казахстанских производителей идет спад производства и ничего утешительного не происходит. Кроме того, ситуация по сахару остается сложной.

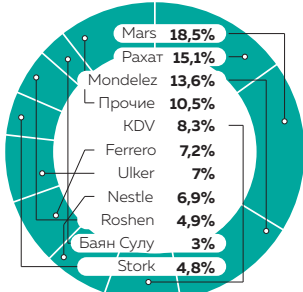
«В прошлом году нас правительство поддержало, однако сахар – дорожает. Сейчас он стоит 230 тенге, в прошлом году летом стоил 185 тенге. И это удорожание для кондитеров очень серьезное. Естественно, цены на продукцию будут повышаться. Когда покупательная способность населения падает, чаще покупают более дешевый товар. Кондитерка, она как индикатор экономики, так что будет традиционно расти объем кондитерских изделий. При этом, что касается импортной продукции, то по тоннажу большая часть приходится как раз на бисквитную продукцию и печенье. Так, из всего объема импорта, а это 160–170 тыс. т, примерно 100 тыс. т приходится именно на эту часть продукции», – отмечает он.

По более подробным данным, предоставленным председателем правления АО «Рахат» Константином Федорцом, категория бисквитных изделий (все виды печеня, крекеры, вафель и рулетов) «подросла» на 3% в объеме и на 11% в деньгах.

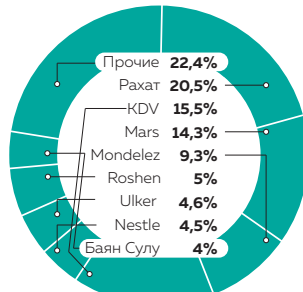
«Это произошло потому, что во время кризисных явлений на рынке дорогие категории, относящиеся к лакомствам, страдают. Люди могут от этого отказаться. Бисквитная категория подверглась меньшему росту цен – на 7%. Очень часто самое дешевое печенье становится этой, завтраком для детей. При этом перспектива у этого рынка гораздо лучше, чем у остальных. По данным Euromonitor International, шоколад, карамель и конфеты вырастут в объеме на 5%, а бисквиты, предположительно, на 10% за следующие пять лет», – отметил Константин Федорцов.

Рынок шоколадных изделий вырос на 8%, но в денежном эквиваленте. Категория конфет (традиционные карамели, сосательные кон-

Все категории в денежном эквиваленте



Все категории по объему



феты и медикаментозные леденцы, ириски, мармелад) зафиксировала рост – 1% рынка и 9% в денежном эквиваленте.

Подробный анализ рынка кондитерских изделий Казахстана и активных игроков был проведен компанией Nielsen (см. диаграммы).

Товарные знаки

По итогам прошлого года казахстанские производители несколько нарастили объем экспорта в Китай, на Кавказ и в Россию в общей сложности на 20%. Объем составил 35 тыс. т. Однако экспорт продукции в РФ для казахстанских кондитеров затруднен.

«Товарные знаки – тема сложная. В России объединенные кондитеры за собой зарегистрировали советские товарные знаки. Мы у себя на территории зарегистрировали товарные знаки за Ассоциацией кондитеров Казахстана. Наши отечественные производители все могут производить продукцию под этими знаками, в России же – только объединенные кондитеры, а остальные (в том числе и экспортеры) обязаны платить за то, что используют данные знаки. И россияне активно отслеживают такие моменты. Казахские производители не могут официально экспортировать в РФ товары, совпадающие по товарным знакам», – констатирует Аликхан Талгатбек.

С ним согласен председатель правления «Рахат», который подтверждает, что российские производители препятствуют продажам казахстанского бренда на рынке РФ. «Россия даже в условиях Таможенного союза предпочитает действовать с позиции силы... Нас постоянно втягивают в тяжбы по товарным знакам... Мол, «Зайка-защайка» похож на «Зайку», «Зеленый кузнечик» похож на «Кузнечика», «Рачки» похожи на «Ракушку-завитушку». В результате остаются только казахские названия, которые россияне не могут опспорить. Нет предела беспределу, мы постоянно находимся в тяжбах. На их время власти арестовывают всю продукцию «Рахат», и магазины испытывают сомнения в плане

дальнейшего с нами сотрудничества», – прокомментировал Константин Федорцов.

Председатель правления «Рахат» также рассказал, что совершались попытки поговорить с российскими коллегами, а раньше между компаниями был заключен «джентльменский пакт о ненападении», но после смены акционеров он не работает. В прошлом году экспорт «Рахата» в Россию снизился на 2%.

Одна из мер, которая может несколько выровнять условия, – усилить контроль с казахстанской стороны.

«Мы в Казахстане тоже запрещаем импортировать по товарным знакам. Это работает, на таможенные есть информация, какие товарные знаки в Казахстане, и там уже смотрят. Но есть ряд спорных товарных знаков – похожие название, например, «Мишка на севере» и «Мишутка на севере». Пытаемся, ловим. Однако, в основном, держиваем за счет таможи, но не обходим более жесткий контроль», – уверен Аликхан Талгатбек.

Пока в РФ ситуация лучше. Константин Федорцов отметил, что хотелось бы, чтобы казахстанские власти также беспристрастно относились к нашим «друзьям по рынку», которые должны выполнять таможенный регламент.

«Мы начинаем эту работу по товарным знакам, но юридические службы российских кондитеров очень мощные и ведут с нами войну на много фронтов, в том числе и в Германии и Беларуси. На все хватает у них рук. С моей точки зрения, это стрельба из пушки по воробьям, потому что доля «Рахата» в России чуть больше 1%. Им нужно бороться с другими игроками, например, с KDV. Тем не менее, бьют не местных, а бьют слабых, и с этим приходится сталкиваться», – отметил он.

Таможенный контроль

Еще одна сложность рынка – нет должного контроля за качеством импортируемой пищевой продукции.

«К нам «заходит» продукция с повышенным содержанием трансжиров. Мы предлагаем делать выборочный контроль и перепроверять. Сейчас на базе казахстанских лабораторий провели анализ импортируемой продукции – в некоторой превышенное содержание трансжиров. Заказали аналогичное исследование в Германии – ждем, пока придет и оттуда официальное заключение. Импортерная продукция дешевле за счет того, что компании используют дешевые продукты низкого качества, и за счет низкой цены и получают оптимистические конкурентные преимущества», – считает Аликхан Талгатбек.

При этом, когда казахстанские компании отправляют продукцию на экспорт, то она проходит тщательную проверку, и иногда производители даже должны рассказывать о технологиях производства.

«У нас же всем без разницы – сертификат есть, значит, можно запускать. Нас, местных производителей, проверяют, а зарубежных – нет, и что они завозят – непонятно», – отмечает глава союза кондитеров.

По мнению Константина Федорца, необходим государственный анализ продукции зарубежных производителей, чтобы поставить всех в равные условия и защитить местный рынок от некачественного товара.

Налоги и экология

В связи с тем, что с 1 января 2018 года ряд функционала по налоговым проверкам в области экологии перешел в ведение Министерства энергетики, у некоторых компаний оказались незавершенными проверки, начатые до этой даты. О том, что это означает для крупных игроков казахстанского бизнеса, «Курсиву» рассказала Елена Каева, партнер налоговой и юридической практики PwC в Казахстане.

Марина ГРЕБЕНЮК

– Как складывается ситуация с платами за эмиссию в окружающей среде?

– С 1 января 2018 года вступили в силу новый Налоговый и Экологический кодексы, которые обрисовали новые механизмы по контролю за взиманием платы за эмиссию в окружающей среде. Министерство энергетики РК стало основным ведомством, которое проверяет правильность уплаты эмиссии в окружающую среду в целом. Компетенция налоговых органов по экологической части значительно сузилась. Налоговики теперь отвечают только за контроль платы за эмиссии от передвижных источников.

– Чем, на ваш взгляд, была обусловлена передача полномочий?

– Исторически проверка правильности исчисления платы за эмиссию осуществлялась налоговыми органами в рамках налоговых проверок с привлечением специалиста-эколога из уполномоченного органа. Специалист-эколог давал заключение экологической экспертизы с указанием, в том числе, фактических объемов эмиссии в окружающую среду (разрешенных и сверх лимитов). На основании этого налоговыми органами производился доначисления платы за эмиссию. В случае обжалования доначислений налогоплательщик обжаловывал уведомление налоговых органов и связанный с ним акт налоговой проверки. При этом вовлечение в процесс обжалования самого экологического специалиста, на заключение которого основывались обжалуемые доначисления, а также вовлечение Министерства энергетики РК, как правило, было минимальным. Экологический кодекс по факту толковали налоговыми органами.

Исходя из практики, такой механизм породил многочисленные судебные споры компаний с налого-



Елена КАЕВА,
партнер налоговой и юридической
практики PwC в Казахстане

выми органами. Как понимаем, это один из серьезных фактов, который повлиял на передачу полномочий от Налогового комитета к Минэнерго. Плюс существенную роль сыграла необходимость наличия специальных знаний в области экологии, чтобы начислять сумму платы за эмиссию в окружающую среду.

В целом, я полагаю, такой шаг разумен и отвечает функционалу Минэнерго.

– Какие обжалования результатов проверок предлагает Минэнерго?

– Министерство создало Апелляционную комиссию с утвержденным регламентом, положением и составом для обжалования результатов проверок. Ну и, конечно, компании могут обращаться в суд. При этом обжалование по факту недоимки по эмиссии будет возникать только по итогам проигранного обжалования в Министерстве энергетики. Вместе с тем предъявление этого долга и его взыскание станет осуществляться налоговыми органами.

Несмотря на то, что уже больше года действуют новый порядок администрирования платы за эмиссию, пока не сложилась практика рассмотрения жалоб Апелляционной комиссией Министерства энергетики, как и практики обмена данными между Министерством энергетики и налоговым органом.

– А что происходит с компаниями, в отношении которых были открыты проверки по эмиссиям в окружающей среде до даты нововведений?

– В новой законодательной матрице в подвешенном состоянии оказались компании, в отношении которых были открыты проверки до 1 января 2018 года. С одной стороны, налоговые проверки были инициированы в соответствии с действующим на тот момент законодательством. С другой стороны, законодательство с учетом изменений, внесенных с 1 января 2018 года, не предусматривает переходных положений, которые позволяли бы завершить такие судебные споры компаний с налого-

ственно, обжаловать их в Апелляционной комиссии Министерства финансов РК.

– Как регулятор предлагает разрешить эту ситуацию?

– Сейчас парламент рассматривает законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности». Законопроект предусматривает поправки в Налоговый кодекс, которые позволят завершить налоговые проверки по вопросам исполнения налогового обязательства по оплате эмиссии в окружающую среду, которые были назначены до 1 января 2018 года. Если законопроект одобрит, то налоговые проверки будут завершены в соответствии с положениями «старого» Налогового кодекса. Таким образом, будет восстановлена компетенция налоговых органов по контролю платы за эмиссию в окружающую среду.

В чем здесь кроется проблема для казахстанских компаний? Если бы соответствующие дополнения и процедуры были внесены в Экологический кодекс РК, то с незавершенными проверками работал бы Комитет экологического контроля и регулирования Министерства энергетики РК, что соответствовало бы положениям нового Налогового кодекса РК. А рассматриваемый законопроект может ухудшить положение налогоплательщиков, поскольку позволит налоговыми органами применять свой исторический подход по незавершенным проверкам. Бизнес опасается больших доначислений, которые могут поставить некоторые компании даже на грань банкротства.

Принятие законопроекта может снова спровоцировать споры между налогоплательщиками и налоговым органом, а также Апелляционной комиссией Министерства финансов по вопросам применения норм экологического законодательства.

– А какой есть выход из сложившейся юридической коллизии?

– На мой взгляд, выходом из данной ситуации могло бы быть внесение соответствующих дополнений в законодательство, согласно которым незавершенные проверки были бы переданы Министерству энергетики. Это соответствовало бы общей концепции по передаче такого контроля природоохранному органу, что и было инициировано законодателем. Бизнес-сообщество будет приветствовать именно такое изменение, так как контроль по экологическим вопросам станет осуществлять профильное ведомство.

Сельский гЭП

Несмотря на различные госпрограммы, которые направлены на нивелирование разницы в доступности услуг телекома между городом и селом, технологический разрыв сохраняется, углубляясь низким платежеспособным спросом на селе.

Александр ГАЛИЕВ

Начнем с количественных показателей. Что такое телекоммуникационный сектор Казахстана с этой точки зрения? Первое – число фиксированных линий у населения – 2,68 млн единиц – это 92,2% к 2017 году (то есть, пользователей проводной связи за год стало меньше почти на 8%). Число абонентов мобильной связи – 26 млн. То же уменьшилось на 1,8%. Число абонентов фиксированного интернета – 2,47 млн. То есть, почти 73,7% абонентов всех фиксированных линий (их 3,35 млн). Ну и абонентов мобильного интернета – 14,4 млн. Что составляет 55,5% от всей абонентской базы мобильной связи. Подавляющее количество из них подключено к широкополосным сетям (98,5%). Численность населения страны на 1 января 2019 года, по данным Агентства по статистике РК, составила 18,4 млн человек, в том числе городского – 10,64 млн (57,8%), сельского – 7,76 млн (42,2%). При этом на долю сельского населения приходится лишь 22% от всех доходов телекома. Темпы роста отрасли в 2017–2018 годах тоже не впечатляют: если в отрасли связи Казахстана в 2018 году выросла на 2,6%, то на селе – всего лишь на 0,6%. Понятно, что быстрее всего росли мегаполисы, и то не все. В Алматы, например, увеличения практически



Александр ГАЛИЕВ

нет. При этом Астана, напротив, выросла год к году почти на 21,5%. Тем не менее разрыв между столицей и крупнейшим мегаполисом Казахстана сохраняется огромный – Алматы концентрирует в себе почти 58,6% всех доходов телекоммуникационного рынка страны по итогам 2018 года (426,8 млрд тенге). В целом, чтобы было показательнее, приведем еще одно сравнение: доходы от телекома в Астане в ушедшем году – это 142 млрд тенге. А все сельские абоненты сгенерировали в том же году 160 млрд тенге. Напомним, что доля сельских жителей в структуре населения Казахстана – 42,2%.

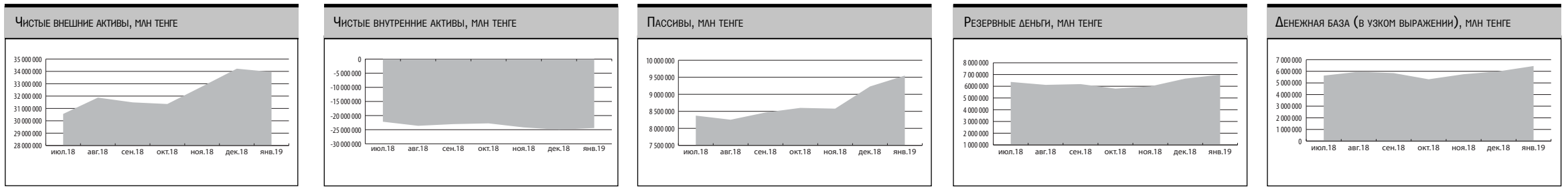
Интернет – наше все

Плотность абонентов фиксированного интернета на 100 человек, к сожалению, единственный инструмент в арсенале отечественной статистики для того, чтобы понять, как обстоят дела с доступом в Сеть в сельской местности. В среднем по республике этот показатель равен 14 подключений на 100 жителей. Астана – лидер, здесь таковых 68. В Алматы – 17. На селе этот показатель варьируется в широком диапазоне – от трех, как, например, в Туркестанской области, до 16, как в Северном Казахстане. То, что на селе этот показатель невысок, особенно учитывая, что в ряде случаев другого способа выхода в интернет просто не имеется – это

аргументы в сторону отсутствия технических возможностей и низкого платежеспособного спроса. С другой стороны, эволюция в мегаполисах привела к тому, что там, например, от фиксированного доступа в интернет отказываются. Вернемся к Алматы – здесь лишь 17 подключений на 100 жителей. Получается, что крупнейший мегаполис уже находится во второй фундаментальной фазе эволюции доступа в интернет – это когда в игру вступает мобильное устройство. Своего рода точка «мобильной сингулярности», о которой ранее говорили многие эксперты. Это увязывается с другим трендом – мобильное устройство все чаще становится единственным в арсенале пользователя. О том, насколько широкомасштабный процесс, говорит тот факт, что за последние пару лет, по данным Liveinternet.ru, доля интернет-сессий из планшетов с мобильных устройств выросла почти на 14% и по итогам ноября 2018 года составляет около 73% – это 2/3 аудитории.

Вывод не будет оригинален – село отстает в интернетизации очень сильно – это, действительно, гЭП. Понятно, что ситуацию способны исправить исключительно госпрограммы (одна из них сейчас реализуется), бизнес сюда просто не пойдет. Но будет ли достаточно платежеспособного спроса на селе даже при наличии технических возможностей? Учитывая, что индекс реальных денежных доходов, по данным того же Агентства по статистике, практически не растет, а то и уменьшается на протяжении трех лет (2015–2017 годов), на это рассчитывать не приходится. Такая же безрадостная ситуация и с индексом реальной заработной платы – лишь в ушедшем году этот показатель стал расти.

КОМПАНИИ И РЫНКИ



Ударим законом по бездорожью бизнеса

Какие наиболее интересные нормы предусматривает новый законопроект о банкротстве, выяснил «Курсив»

Участники реального сектора экономики вновь ломают копья, рассматривая новый проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства». Главная тема для обсуждения – упрощенная форма процедур и опесение предпринимателей, как бы уполномоченные органы не подстригли всех под одну гребенку.

Дмитрий ПОКИДАЕВ,
Мадия ТОРЕБАЕВА

Стоит отметить, что еще в ноябре 2018 года правительство РК постановило вынести на рассмотрение в мажилис парламента проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства».

К слову, чуть позднее, в январе 2019 года, президент неожиданно подверг кабмин резкой критике за нерешительность при внедрении института банкротства в стране. «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 работаете? Очистите мне все банки! Буду считать, что честно выполню свой долг правительству, и уйдем с этим в отставку! Вот это будет работа!» – заявил глава государства. Позже свое намерение об отставке правительства президент осуществил, и сегодня, на момент выхода «Курсива», многие чиновники до сих пор ожидают своего переназначения.

Между тем стоит отметить, что глава государства далеко не первый раз поднимает вопрос о банкротстве неработающих предприятий. Еще в 2015 году на одном из расширенных заседаний правительства в Акорде он говорил: «Соответствующий закон сейчас принят, и надо работать по мировым стандартам в этом вопросе. То есть механизм защиты собственника от кредиторов – вот что надо, и я подписал данный закон. Данным документом заложена новая система урегулирования неплатежеспособности, когда должник и кредитор совместно решают вопросы реструктуризации долгов и финансового оздоровления предприятия».

Где спряталась упрощенка?

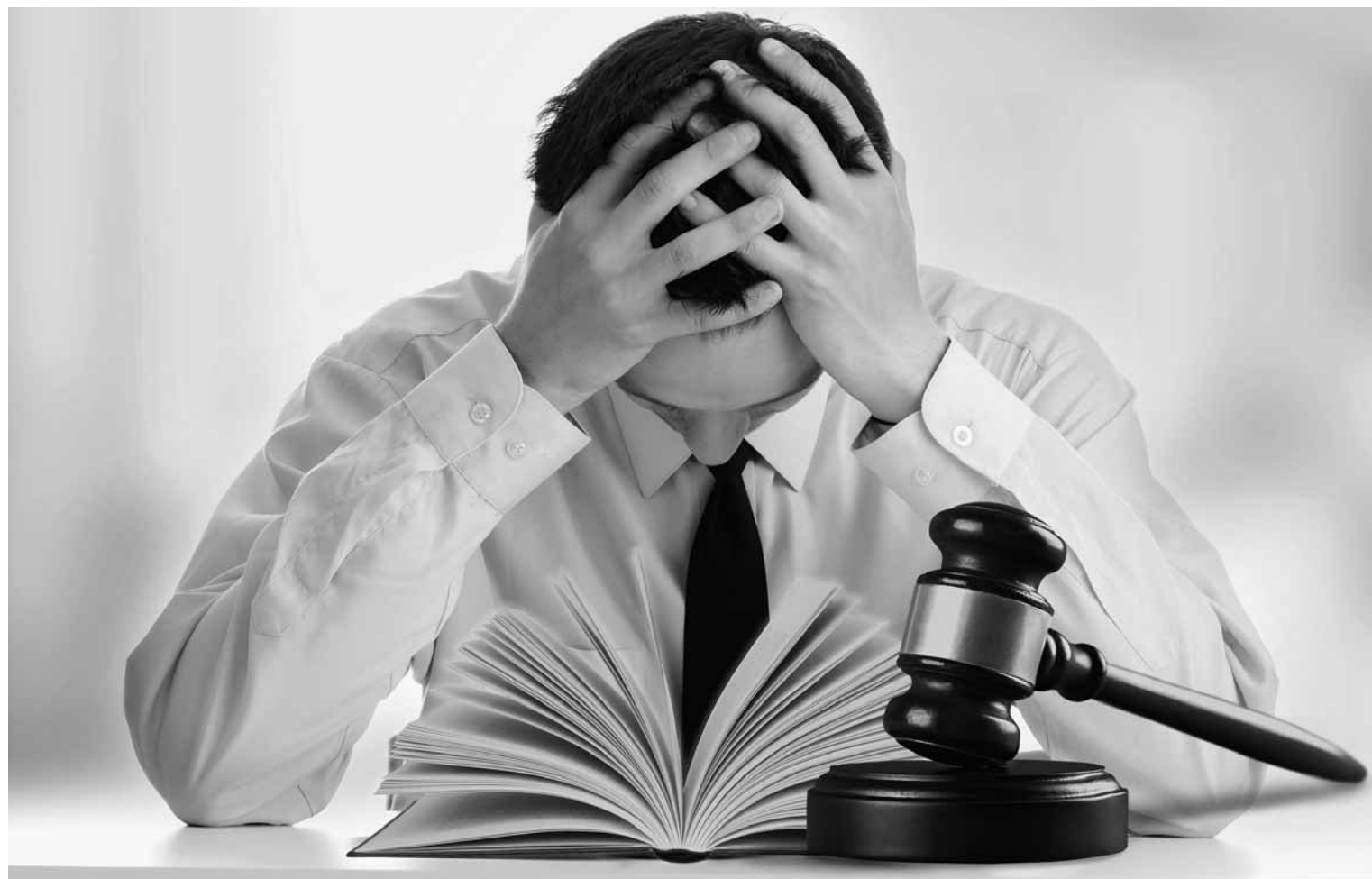
Между тем закон от 2014 года тоже подвергался критике со стороны бизнеса и общественности. Многие эксперты тогда отмечали, что он требовал серьезных изменений и доработок. Впрочем, аналогичная ситуация складывается и сегодня. Но новый проект закона хотя бы предусматривает упрощенную форму и более расширенное определение по процедуре реструктуризации предприятий.

К примеру, в подпункте 2 пункта 2 статьи 68 «Последствия применения реабилитационной процедуры» предусмотрено: «На основании заявления должника и копии вступившего в законную силу определения суда об утверждении плана реабилитации снимаются все ограничения и обременения на имущество (активы) должника (инкассовые распоряжения на счета должника, аресты на имущество (активы) и другое) без принятия соответствующих решений органов, их наложивших». Как отмечает юрист «Курсива» Максим Мостович, данная норма облегчает процедуру снятия арестов, но только в случаях, которые оговариваются в данной статье.

Статья 28-2 «Последствия урегулирования неплатежеспособности» проекта закона конкретизирует, когда, где и в каких случаях происходит реструктуризация предприятий. В частности, в подпункте 7 данной статьи говорится: «...Кредитор (кредиторы) вправе обратиться в суд с заявлением о расторжении соглашения о реструктуризации задолженности в случаях:

1) нарушения должником условий такого соглашения;

2) незаключения соглашения о реструктуризации задолженности в срок, установленный пунктом 1 статьи 28-3 настоящего Закона». В законе от 2014 года этот пункт был более сжат и не делился на подпункты 1 и 2. Так, если раньше кредитор был вправе обратиться с



заявлением о расторжении и признании должника банкротом, то теперь, в новой редакции проекта закона кредиторам будет сложнее действовать, поскольку им осталось меньше пространства для маневра, так как в подпункте 7-1 статьи 28-1 уже исключена ссылка на «признание банкротом», осталось лишь «о расторжении...».

Упрощает понимание и одновременно расширяет возможности для банкротства и статья 95-1 «Переход от процедуры банкротства к реабилитационной процедуре». В частности, в пункте 2 данной статьи к «должнику – юридическому лицу» (прописано в законе от 2014 года) в новом проекте добавляются учредители (участники) и индивидуальные предприниматели.

По-своему интересна и статья 238 «Преднамеренное банкротство финансовой организации, банковского и (или) страхового холдинга». Здесь мы уже переходим к поправкам в Уголовный кодекс РК от 03.07.2014. Если раньше речь шла о преднамеренном банкротстве, причем данный пункт охватывал любую коммерческую или иную организацию, то теперь речь идет лишь о «банкротстве финансовой организации, банковского и (или) страхового холдинга». Кстати, в новой редакции статьи 238 преднамеренное банкротство, то есть умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем работником финансовой организации, банковского и (или) страхового холдинга, крупным участником (крупным акционером) – физическим лицом, руководителем предусматривается штраф в размере до 3 тыс. МРП либо исправительные работы в том же размере, либо ограничение свободы на срок до трех лет, либо лишение свободы на тот же срок, с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от пяти лет.

Претерпела занятное изменение статья 45-1 «Возвращение заявления должника или кредитора (кредиторов) без рассмотрения». В пункте 2 уточняется: «в случаях, когда обращение в суд с заявлением о признании банкротом является обязательным для должника в соответствии с настоящим Законом и к заявлению не приложены необходимые документы, такое заявление принимается судом к производству, а недостающие документы потребуются судом в порядке подготовки дела к судебному разбирательству». А вот в законе от 07.03.2014 суд возвращал заявление, если заявитель не оплатил госпошлину, не приложил копию учредительных документов и т. д. При этом все эти моменты были указаны в статье 42.

Впрочем, в данном законопроекте есть и непонятные моменты. К примеру, в пункте 3 статьи 99 «Продажа имущества (активов) банкрота» говорится: «Реализация имущества (активов) банкрота, ограниченного в обороте, осуществляется на закрытом электронном аукционе. Участниками закрытого электронного аукциона могут быть лица, имеющие право на приобретение данного имущества

в новом законопроекте существуют непонятные бизнес-сообществу нюансы, которые могут как упростить, так и усложнить процедуру банкротства.

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

(активов)». Правда, при этом не уточняется, кто имеет право на приобретение данного имущества.

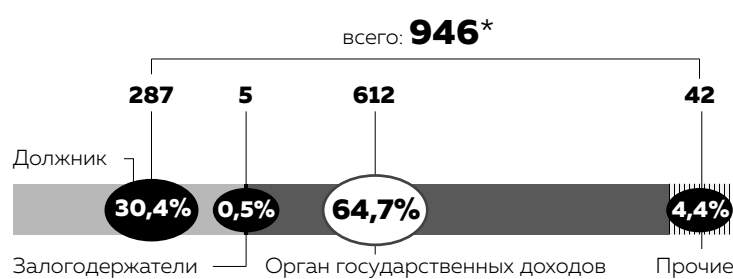
Не под одну гребенку

Между тем, с точки зрения представителей НПП «Атамекен», статьи нового законопроекта дублируют уже имеющиеся нормы в других документах законодательного характера. «Разработчик предлагает новый состав – это причинение имущественного

ущерба кредиторам путем обмана, злоупотребления доверием при отсутствии признаков хищения. Причем все должно быть совершено до момента признания юридического лица банкротом. Новый состав предлагается взамен «ложному и преднамеренному банкротству», хотя объективная сторона совершенно разная. Ведь в Уголовном кодексе РК уже прописаны другие преступления, достаточно схожие с предлагаемым составом», – отмечает директор

Инициаторы БАНКРОТСТВА

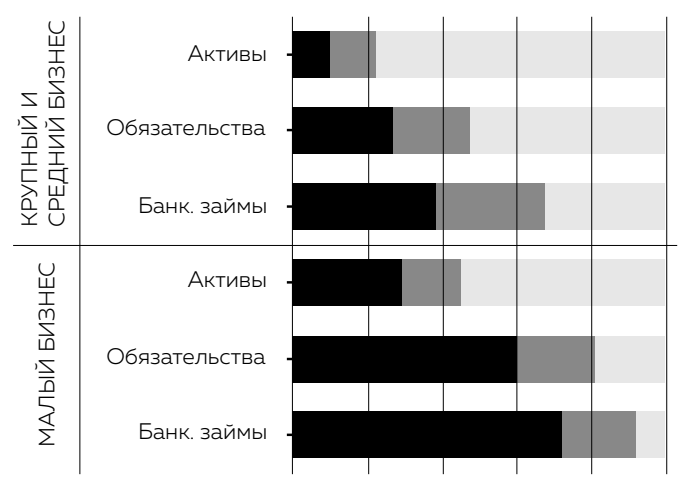
Количество завершенных процедур банкротства



* на 1 января 2017 года

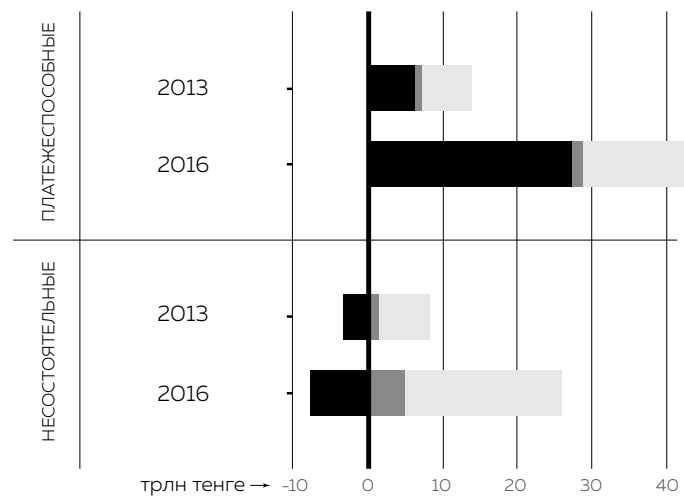
Балансы ПРЕДПРИЯТИЙ

■ несостоятельные ■ недокапитализированные ■ платежеспособные



Балансы МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

■ капитал ■ займы ■ прочие обязательства



департамента законодательства НПП «Атамекен» Лаура Мерсалимова. В частности, по ее словам, достаточно заглянуть в статью 195 «Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием при отсутствии признаков хищения» и в статью 237 «Неправомерные действия при реабилитации и банкротстве».

К тому же, по мнению представителя палаты предпринимателей, в новом законопроекте следовало бы более четко прописать временные рамки. «Кредитор знает историю предприятия, он знает, сколько времени предприятие не платит, знает, сколько времени у него ничего нет, сколько времени он не работает фактически. Но тут надо четко понять бизнесу, что будет временной лаг, сколько времени пассивы должны превышать его активы, прежде чем можно будет его по упрощенной процедуре ликвидировать», – говорит Лаура Мерсалимова.

Банкротить цели нет

Впрочем, представители департамента государственных доходов отмечают, что предприятия, которые сегодня имеют большие проблемы, необходимо банкротить. «По статистике, у нас 780 компаний признано банкротами. Из них 306 ликвидировано. На сегодняшний день осталось 475 компаний. 224 компаниям на сумму 197 млрд отозвано судами в признании банкротом. Взять хотя бы, к примеру, компанию «Куат», она не работает с 2008 года. И имеет задолженность перед бюджетом порядка 21 млрд тенге. Ее кредиторская задолженность порядка 63 млрд тенге. В 2017 году она была признана банкротом. В 2018 году заново была признана банкротом. Как глава государства сказал, если компания не работа-

ет, имеет миллионные задолженности, доходы в бюджет не дает, зачем тогда ее реабилитировать», – рассказал представитель ДГД, выступая на общественном совете г. Алматы.

При этом эксперт подчеркнул, что при необходимости ДГД всегда идет навстречу бизнесу и дает отсрочку. «Мы в 2018 году дали отсрочку 58 компаниям, порядка 4 млрд тенге. У нас нет цели намеренно банкротить предприятия. Нет! Мы всегда говорим: пожалуйста, вот отсрочка. Потом идет списание штрафа», – уточнил представитель департамента госдоходов по г. Алматы.

Бизнес закредитован

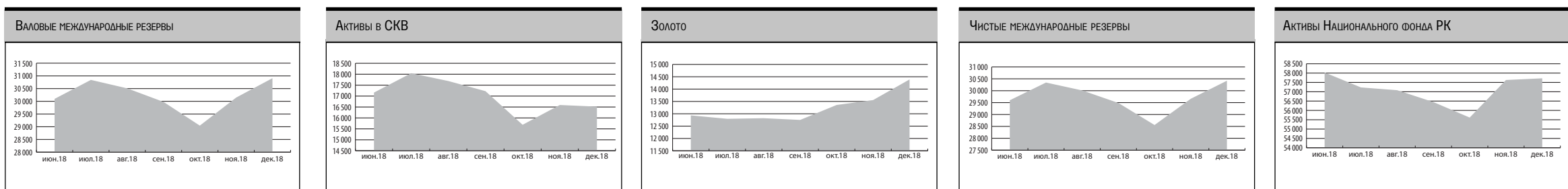
Есть еще одна проблема, которая беспокоит кредиторов, уполномоченный орган и самих предпринимателей. Речь идет о закредитованности бизнеса. «Мы проанализировали выданные кредиты, и сегодня позиция Нацбанка РК проста. Сегодня закредитованность бизнеса ненормальная. 96% кредитов малых предприятий выдано закредитованным компаниям, у которых собственный капитал к активам меньше 20%. И 77% – компаниям, у которых отрицательный капитал. Они по факту банкроты, но они получают 80% кредита. И это серьезная проблема», – считает советник председателя Нацбанка РК Айдархан Кусанов.

Аналогичного мнения придерживается и эксперт ИМЭП при Фонде Первого Президента РК Сабит Суханов. «Глава государства своевременно обозначил проблему закредитованности предприятий. На сегодняшний день, согласно отчетности Национального банка, доля займов МСБ с просроченной задолженностью свыше 90 дней находится на уровне 40%. И это достаточно высокий показатель. Очевидно, что правительству необходимо принимать соответствующие меры по разрешению данной ситуации. Вместе с тем, рассуждая о масштабе проблемы, следует отметить, что этот уровень в 40% относится только к малому и среднему бизнесу. Если принять во внимание займы юридическим лицам, то этот показатель находится на более низком уровне – 15% по итогам 2018 года», – отмечает эксперт.

Он уверен, что на сегодняшний день существует множество инструментов и механизмов для бесшовного разрешения ситуации. «Если речь идет о компаниях в банкротном состоянии, когда уже ничего не поможет, то здесь президент дал четкое поручение – упростить процедуру банкротства, как это функционирует в развитых странах. Если у компании все же есть шансы выйти из сложившейся ситуации, то, как правило, используют различные инструменты реабилитации: от реструктуризации задолженности до передачи в специализированные организации по оздоровлению активов», – считает Сабит Суханов.

Впрочем он, так же как большинство экспертов рынка, считает, что это только часть вопросов, которые необходимо решать сегодня. На самом деле проблемы рынка гораздо глубже, и они требуют комплексного подхода. «В первую очередь нам нужно создать максимально благоприятные условия для активизации конкурентоспособного малого и среднего бизнеса. Для этого необходимо качественное исполнение поставленных президентом задач в рамках заявленных пяти институциональных реформ и государственных программ. Это программа «2025», государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию, «Агробизнес» и другие. В них отражены все необходимые меры: от борьбы с коррупцией до повышения доступа к капиталу. В комплексе эти инициативы призваны устранить барьеры, обеспечить становление малого и среднего бизнеса, привлечение частных инвестиций. Однако, как вы понимаете, планирование – это лишь 5% успеха, все остальное – эффективное исполнение», – резюмирует эксперт.

О позиции Нацбанка по вопросу банкротства читайте на стр. 9



Банкротство как инструмент защиты кредиторов

На расширенном заседании правительства 30 января президент Казахстана заявил, что без очистки экономики от банкротств она не сможет нормально развиваться. По его сведениям, задолженность несостоятельных компаний превышает 4 трлн тенге, а 93% займов в стране приходится на уже закредитованные компании. «Курсиву» рассказали в Национальном банке о будущих изменениях.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Как показывает практика, в нормах Закона Республики Казахстан от 7 марта 2014 года № 176-V «О реабилитации и банкротстве» есть некоторые пробелы, касающиеся процедур ускоренной реабилитации и банкротства. По словам финансистов, недобросовестные должники используют ущемления в законодательстве для уклонения от договорных обязательств перед кредиторами.

«В соответствии с законом продолжительность осуществления ускоренной реабилитационной процедуры не должна превышать 2 года. В то же время в случае применения к должнику мер государственной поддержки суд устанавливает срок процедуры в соответствии с утвержденным планом реабилитации, который, как правило, превышает установленный законом срок», – привел пример начальника управления по работе с проблемными кредитами юридических лиц Банка ВТБ (Казахстан) Андрей Галапин.

Кроме того, процедура ускоренной реабилитации не предусматривает отмены у должника права управления имуществом, в итоге он продолжает распоряжаться им, в первую очередь преследуя собственные интересы. При этом у кредиторов нет права на изъятие залога. Подобные моменты ущемляют права и законные интересы кредиторов, считают сотрудники Национального банка. При таких обстоятельствах теряется вся суть ускоренной реабилитации, предлагающей кратковременный период восстановления платежеспособности, позволяющий должникам злоупотреблять предоставленными им правами, ограничивая контроль кредиторов за осуществлением процедуры ускоренной реабилитации.

В Национальном банке уверены, что действующее законодательство о банкротстве не вызывает интереса у БВУ также в связи с дороговизной и длительностью таких процедур. Так, в Казахстане порой процедура банкротства компаний затягивается до пяти лет, все это время залоговое имущество простаивает и изнашивается, теряет рыночную стоимость, в связи с чем теряется интерес банков к реализации такого имущества. «Более того, текущий механизм банкротства позволяет недобросовестным заемщикам и кредиторам выводить залоги из процедур банкротства путем увеличения объема своих требований. Таким образом, банки остаются без обеспечения по своим требованиям и им приходится списывать такие займы на расходы», – поделились информацией в пресс-службе регулятора.

Согласно статистике Ассоциации финансистов Казахстана, банки инициируют процедуры разорения менее чем в 4% случаев от всех банкротств в стране. Не под запись финансисты рассказывают о случаях, когда недобросовестные должники, пользуясь государственной поддержкой, самостоятельно устанавливают срок процедуры банкротства. В этой ситуации компании продолжают работать и



приносить прибыль владельцам, не выплачивая проценты за использование кредита. «Это связано прежде всего с тем, что действующая процедура банкротства является непредсказуемой и дорогостоящей, имеет большую зависимость от администраторов и судов. В связи с этим на текущий момент кредиторы отдают предпочтение взысканию долгов через исковое производство с оплатой государственной пошлины от суммы взысканного долга и проведением последующих процедур со стороны судебных исполнителей», – объяснили в пресс-службе АФК.

Основным проблемным моментом при проведении процедуры банкротства выступает несовершенный порядок реализации залогового имущества. Так, например, вопрос передачи залогового имущества залоговым кредиторам в счет удовлетворения их требований решается исключительно после получения согласия собрания кредиторов. Таким образом, залоговый кредитор, не обладающий решающим количеством голосов при голосовании, полностью зависит от мнения и решения кредиторов, обладающих необходимым количеством для принятия решения. «Данная норма, на наш взгляд, не только ущемляет права залогового кредитора, имеющего намерение приобрести имущество и получившего отказ собрания кредиторов, но и затягивает сроки проведения банкротства и, соответственно, погашения требований первой очереди по оплате труда работников, возмещению вреда, причиненного жизни и здоровью, социальным выплатам, требованиям по погашению которых лежат на кредиторе, получающем имущество в счет удовлетворения залоговых требований», – объяснил Андрей Галапин.

Так, по состоянию на 1 января объем судного портфеля БВУ составлял 13,7 трлн тенге, из которых на долю корпоративного сектора приходится 8,5 трлн тенге. Займы с просрочкой более 180 дней являются безнадежными, и предприятия с такими судами практически находятся в предбанкротном состоянии. Объем таких займов на начало 2019 года составил 544 млрд тенге. «Потенциально данная сумма может вырасти еще на 772 млрд тенге – за счет кредитов, уже имеющих просроченную задолженность. Итого объем займов с просроченной задолженностью, потенциально под-

Введение абсолютного приоритета залоговых кредиторов и механизма его реализации, предусмотренное поправками, может стать неким инструментом хеджирования рисков заинтересованных аффилированных сторон, считают эксперты.

Фото: shutterstock.com / PhuShutter

лежащих невозврату, составляет 1,3 трлн тенге», – привели статистику в Национальном банке.

Все это привело к ужесточению банками требований к оценке кредитных рисков и увеличению ставок вознаграждения по кредитам. Отсутствие возможности быстрой реализации залогового имущества в процедуре банкротства также является одной из причин накопившегося большого объема проблемных кредитов в банковской системе.

«Национальный банк, изучив наилучший международный опыт в области процедур банкротства, предлагает внедрить механизм абсолютного приоритета залоговых кредиторов в казахстанскую систему банкротства. Предлагаемые изменения заключаются в принятии залога на баланс или в самостоятельной реализации залоговым кредитором путем вывода залога из имущества массы банкрота», – поделились подробностями в пресс-службе надзорного органа.

«Благодаря этим изменениям приоритет в случае банкротства будет у залоговых кредиторов по выплате долгов. Никто из других кредиторов не сможет претендовать на это залоговое имущество. Кроме того, эти залоговые залоговые кредиты теперь будут приниматься на баланс сразу при объявлении начала процедуры банкротства, что ускорит и упростит задачу его дальнейшей реализации или использования», – высказал точку зрения эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Валерий Давыдов.

По словам финансистов, Нацбанк предлагает использовать международный опыт, который основан в том числе на оценке эффективности защиты прав кредиторов в рейтинге Doing Business. «В рамках данного рейтинга оценивается возможность для обеспеченных кредиторов (залогодержателей) получать выплаты в первую очередь от продажи залогового имущества. На сегодня Казахстан по данной категории рейтинга имеет только 6 баллов из 12 возможных и может улучшить свои позиции, если предложение Нацбанка будет реализовано», – предположили в пресс-службе Ассоциации финансистов Казахстана.

Ожидания регулятора связаны с повышением заинтересованности

кредиторов в банкротстве компаний, вовлечением в экономический оборот залогового имущества. В целом вопрос является актуальным, но ожидаемые поправки еще четко не сформулированы. «Теоретически принятие поправок может затронуть из-за диаметрально противоположных интересов заинтересованных сторон в банковском секторе. Намерения регулятора по поиску новых драйверов роста финансовой системы понятны. Однако существует вектор интересов акционеров банков и их аффилированных структур. Зачастую это может привести к увеличению финансовых потерь иных участников при банкротстве компаний», – пояснил директор офиса в Алматы Wall Street Invest Partners Данияр Джумекенов.

В Нацбанке говорят, что введение абсолютного приоритета залоговых кредиторов и механизма его реализации как минимум позволит многократно сократить сроки процедуры банкротства; даст возможность банкам пересмотреть требования по кредитным рискам, что отразится на снижении ставок по кредитам. «Кроме того, поправки оживят рынок продаж имущества в связи с обязательностью и срочностью продажи залогового имущества с публичных торгов, что позволит вовлечь в экономический оборот залоговое имущество; банки будут выдавать больше кредитов, в том числе с использованием средств, вырученных от реализации активов банкрота; будет разгружена судебная система», – заверили в НБ РК.

«Предполагается, что банкам предоставится возможность активизировать кредитование бизнеса под понятные твердые залоговые залоги. В том числе значительно сократятся сроки возврата части проблемных займов, высвобождаемые от реализации залогового имущества средства будут оперативно реинвестированы в экономику страны в виде кредитов. Также имущество, реализуемое на торгах, будет перераспределяться от неэффективных предпринимателей в пользу эффективных, которые смогут использовать залоговое имущество по назначению, создавая добавленную стоимость», – подчеркнул в АФК.

Но у любой медали есть две стороны. На недостатки обратил внимание Данияр Джумекенов: «С другой стороны, это может привести к дальнейшей монополизации рынка и искусственному раздуванию активов БВУ посредством выдачи заранее просчитанных «кредитов по схеме». В этом случае абсолютный приоритет залоговых кредиторов может явиться неким инструментом хеджирования рисков заинтересованных аффилированных сторон. На мой взгляд, нужен комплексный и новаторский подход при принятии поправок и четкое понимание регулятором всех сценариев при их реализации на практике».

По словам спикера, оптимальным вариантом может стать продажа залогового имущества на открытых и конкурентных торгах на принципах открытости, прозрачности и доступности всех потенциальных покупателей. «При этом продажа залогового имущества не должна предполагать уход от налогообложения заемщиков-банкротов и БВУ. Необходимым условием проведения торгов является создание пула частных инвесторов, заранее сформированного правительством Казахстана и полномочными органами, ответственными за

привлечение инвесторов в страну. «Это может явиться важным KPI для оценки работы всех вовлеченных сторон. Мониторинг эффективности результата от вовлечения в экономический оборот залогового имущества возложить на правительство, местные исполнительные органы и СМИ. Предусмотреть механизм, лишенный бюрократии, оплаты за сделанные услуги СМИ при осуществлении открытого и беспристрастного мониторинга. Только комплексный и новаторский подход способен оживить деловую активность в стране», – сказал директор офиса в Алматы Wall Street Invest Partners.

Необходимо отметить, что стоимость кредитных ресурсов устанавливается с учетом премии за кредитный риск. Учитываются: качество обеспечения; наличие гарантии в получении закладываемого обеспечения в случае реализации кредитного риска. Как правило, в банковской практике крупные кредиты выдаются под твердый залог (в основном недвижимость) в целях минимизации кредитных рисков.

«Законодательное установление исключительных прав на удовлетворение требований кредиторов, обеспеченных залогом, обеспечит банки необходимой защитой в процедуре банкротства. У банков появится уверенность в возможности взыскания залогового имущества на любой стадии, что позволит банкам снизить требования к качеству заемщика и залогового обеспечения, снизить ставки по кредитам и в целом увеличить объемы кредитования экономики», – отметили в НБ.

Уменьшение рисков БВУ – это несомненный плюс, говорит Валерий Давыдов. «Минус – если эта практика будет использоваться повсеместно, то может пострадать само залоговое имущество, так как оборачиваемость всех этих залогов (земля, недвижимость и другие) увеличится, а учитывая неудовлетворительное качество некоторого имущества, его стоимость может снизиться. Долгосрочные перспективы отличные для банковского сектора, такое решение позволит увеличить оборачиваемость кредитных портфелей и повысить их качество, а также уменьшить свои риски», – спрогнозировал эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане.

С точки зрения заемщиков, эти изменения, конечно, не выглядят такими радужными, так как эта игра явно не в их пользу. «Но в перспективе имеет смысл прийти к аналогу Chapter 11, как в США, то есть к защите от банкротства, которая позволит в случае банкротства избежать передачи имущества кредиторам, но пока правила меняются в другую сторону», – напомнил финансист.

В любом случае с принятием поправок политика банков при кредитовании бизнеса изменится очень быстро. «Хотим особенно отметить, что внедрение понятного механизма защиты интересов залоговых кредиторов также позволит активизировать инвестиционный и внутренний инвесторам в экономику страны», – заключили в АФК.

Для кредиторов, в том числе для БВУ, будет легче прогнозировать вероятные риски, а также сроки возврата ссуд, что скажется на стоимости денег. Но, с другой стороны, властям следует разработать механизмы защиты предприятий, ведь с односторонним подходом банки могут превратиться в рейдеров.

Пластиковый позитив

Глядя на анемичные темпы роста экономики, очень трудно найти настоящий двузначный позитив. Даже не будучи экономистом, можно впасть в непроходящую депрессию, глядя, например, на индекс реальной заработной платы. Но позитив есть – платежные карты.

Александр ГАЛИЕВ

Как сообщает Нацбанк РК, по состоянию на 1 января 2019 года эмитирование платежных карт фактически осуществляли 22 банка и АО «Казпочта». Указанные финансовые организации выпускают и распространяют платежные карты международных систем (доля которых составляет 99,9%): VISA International, MasterCard Worldwide, UnionPay International, American

Express International и Diners Club International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карты локальных систем: Altyn Card – АО «Народный банк Казахстана» и локальную карту «Ситибанк Казахстан». Их доля на рынке, как понятно из контекста, ничтожна.

В обращении находится 23,4 млн платежных карт, а количество их держателей составило почти 19 млн человек (на аналогичную дату 2018 года рост составил 20,5 и 11,6% соответственно). На дебетные карты приходится 76%, доля кредитных – 20,4%. На долю дебетных карт с кредитным лимитом и предоплаченных карт приходится 2 и 1,6% соответственно.

На том и растем

Говорить о том, что платежные карты – это принц на белом коне, который и взялся-то из ниоткуда, было бы неверно. Пластик уже не первый год показывает рекорд за рекордом. В качестве фундамен-

тального драйвера для такого роста явился сильный поколенческий сдвиг: на сцену вышли миллениалы, которые, понятно, с цифровыми технологиями на «ты». И их уже поторопливают, дышат в спину люди Z, которые и банки-то терпеть не могут – только дистанционные интерфейсы. Второе – доверие к картам. Оно за последние несколько лет кардинально выросло. Наконец, цифровая экономика. С помощью платежных карт теперь можно купить почти все. По крайней мере, в крупных городах. И если есть деньги, то можно и из квартиры не выходить неделями. Как те же хикикомори в Японии.

Рассмотрим параметры этого рынка.

Потребление голосует за кэш

Итак, количество операций в интернете по картам. За 2018 год их объем достиг почти 173 млн транзакций против 81 млн годом ранее

– рост более чем в 2 раза. Получается, что на каждую среднестатистическую карту, эмитированную в Казахстане, пришлось почти восемь транзакций, в то время как в 2015 году – около четырех транзакций.

Посмотрим на объем интернет-операций. В 2018 году он составил 2,9 трлн тенге против 1,06 трлн годом ранее. Как видим, рост почти трехкратный. Кстати, по итогам декабря на транзакции в интернете приходится более 59% от всех безналичных транзакций. И, к слову, динамика здесь сильно коррелирует с предыдущим параметром.

Идем дальше – средний чек по операциям в интернете. Рост этого показателя на фоне динамики роста ранее рассмотренных выльидит не слишком ярким: если в начале года средний чек слегка недотягивал до 13 тыс. тенге, то в декабре он вырос лишь до отметки 17,6 тыс. тенге. Но это все равно больше, чем рост экономики Казахстана в 2018 году – почти 35% против менее чем

4%. Рассуждать на тему «Почему?» можно много. Но не исключено, что средний чек очень сильно коррелирует с общей экономической ситуацией в стране. Если точнее, с реальным ростом доходов граждан.

Следующий на очереди – объем безналичных операций по картам в целом. Это еще один очень сильный параметр: в 2018 году он достиг объема почти 5,5 трлн тенге против 2,6 трлн годом ранее. То есть рост более чем двукратный. И напомним, что почти 60% данного объема – это операций в интернете. То есть интернет-транзакции стали доминировать. Вероятно, надолго. Завершаем обзором операций по выдче наличных. В 2018 году это 13,3 трлн тенге, а в 2017-м – 10,7 трлн. Таким образом, рост составил 24,3%. Здесь есть пара моментов, которые хотелось бы выделить. Первое – темпы роста падают. Второе – это все еще безоговорочная доминанта: на каждый тенге, потраченный в интернете, приходится 2,4 тенге, снятых в банкомате в виде кэша. Если углубиться в изучение этого показателя, то можно обнаружить, что средний чек операций по сня-

тию наличных весь год стагнировал, «танцует» вокруг 47–48 тыс. тенге. Таким образом, рост в этом уравнении (объем операций по выдаче наличных) произошел исключительно за счет роста базы – платежных карт в стране за год стало на 20,5% больше.

Выводы

Тезис о том, что у безналичных транзакций по пластиковым картам в Казахстане имеется большой потенциал для роста, вряд ли требует доказательств – они будут отнимать от операций по снятию наличных процент за процентом. Этого топлива может хватить не на один год. Стратегически здесь возникла «роза ветров»: это и в интересах граждан (быстро, удобно, безопасно), и в интересах государства (прозрачность, снижение теневого оборота, борьба с коррупцией). Какие ветки? А вот здесь не все просто. Даже Европа – это лоскутное одеяло в этом вопросе: в Германии, Японии, Австралии люди, например, предпочитают кэш. А в Швеции объем безналичных транзакций составляет 59%. И это самая безналичная страна Европы.

МЕНЕДЖМЕНТ И КАРЬЕРА

КУ для бизнеса

Тема корпоративного управления (КУ) периодически поднимается на разных профессиональных площадках в Казахстане. Однако есть ли в действительности КУ в стране, как оно применяется и какие имеет особенности и проблемы, «Курсиву» рассказали специалисты.

Ольга КУДРЯШОВА

Введение в корпоративное управление

Интерес к КУ начал расти в связи с корпоративными скандалами в начале 2000-х в США. На тот момент главной его задачей была защита интересов акционеров, в частности миноритариев, инвестирующих через фондовые рынки. Со временем ситуация изменилась, и теперь КУ защищает интересы не только руководства и менеджмента компании, но и более широкого круга сторон, говорит директор отдела аудиторских услуг PwC Акбота Асканбай.

Нынешние трактовки КУ разнятся в зависимости от формы бизнеса. «Для одних КУ – это, в первую очередь, контроль, помогающий управлять организацией, для других – это соответствие требованиям этических норм и законов. Для третьих – это более широкое понятие, охватывающее все способы управления и контроля бизнеса», – поясняет директор департамента риск-консультинга KPMG в Казахстане и Центральной Азии Габит Мусрепов.

Особенно важно КУ для банков и компаний, которые привлекают иностранных инвесторов и дают выход на рынки капитала, а также для компаний, листинговых на фондовых биржах.

«Многие крупные компании сейчас также рассматривают корпоративное управление для более широкого участия в социальных и экологических проблемах», – говорит главный специалист в области государственного управления АБР Дэвид Робинетт.

Рейтинговые агентства (S&P, Moody's, Fitch) также анализируют компании в разрезе основных элементов КУ, кредитоспособности, надежности.

В РК корпоративное управление в банковском секторе регулируется Законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан». Основным же законом, координирующим область корпоративного управления в нашей стране, является



Закон «Об акционерных обществах». «В 2005 году был создан модельный кодекс корпоративного управления. Главы модельного кодекса предлагают описание важных аспектов корпоративного управления. Также есть закон Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Но этого недостаточно, чтобы регулировать КУ в Казахстане», – считает Габит Мусрепов. О том, почему названные нормативы недостаточно, специалисты рассказали чуть подробнее.

КУ в Казахстане

Г-н Мусрепов отмечает, что необходимость становления КУ в Казахстане появилась с началом приватизации. Однако фактически развитие оно получило только около 10 лет назад. «На сегодняшний день эффективная система КУ обязательна для акционерных обществ. В нашей стране большинство крупных компаний – с государственным участием, а значит КУ должно

Согласно результатам опроса KPMG, который был проведен среди казахстанских компаний, существует сразу несколько факторов, препятствующих улучшению практики корпоративного управления в Казахстане.

Фото: shutterstock.com / hxbzby

обеспечивать должный уровень прозрачности и эффективности управления, чтобы способствовать эффективному использованию народных средств», – считает Габит Мусрепов.

АО «Самрук-Қазына» одним из первых начало использовать мировые практики КУ в Казахстане. Холдинг разработал кодекс КУ, в котором принял во внимание стандарты ОЭСР и другие лучшие международные практики КУ. Также холдинг распространил данный кодекс КУ в свои портфельные компании, поделился примером г-н Мусрепов.

К слову, в 2018 году S&P Global Ratings установило рейтинг АО «Самрук-Қазына» на уровне «BB+ /B».

«В Казахстане большинство крупных компаний принадлежит в конечном счете государству. Поэтому, отчетность, структура компаний, вознаграждение руководства долж-

ны быть максимально прозрачными для всех заинтересованных сторон, не говоря уже про надзорные функции внутреннего аудита и деятельности СД», – полагает он.

Специалист PwC Акбота Асканбай добавила, что в сравнении с международными практиками в практике КУ Казахстана высокий уровень легализма. По ее мнению, в этой сфере требуются реформы, в частности пересмотр некоторых нормативных документов. «Необходим Кодекс корпоративного управления, основанный на принципах, и единый для всей страны, – заявила она, подчеркнув, что отдельно КУ должно регулировать деятельность совета директоров компании. – Ключевым элементом КУ является совет директоров. Для того чтобы эффективно решать непростые задачи, в его состав должны входить специалисты, обладающие определенными компетенциями, знаниями и опытом.

Соответственно, нам необходимо усилить институт независимых директоров».

В свою очередь Дэвид Робинетт отметил, что в таких экономках, как Казахстан, были приложены значительные усилия для создания правовых основ, фондового рынка и других соответствующих органов, чтобы внедрить культуру корпоративного управления в крупных компаниях. Однако гораздо больше должно быть сделано в области фактического исполнения. В частности, это привлечение профессиональных и независимых членов советов директоров, улучшение в области раскрытия информации – в бухгалтерском учете и аудите, корпоративной стратегии и т. д.

«Можно много говорить о реформах КУ в Казахстане, но, в первую очередь, хотелось бы утвердить законодательно, чтобы компании с оборотом обязывали проводить оценку КУ независимыми организациями раз в три-пять лет в целях минимизации фактов мошенничества внутри компании, а также обеспечения уверенности для всех стейкхолдеров», – считает Габит Мусрепов.

Согласно результатам опроса KPMG, который был проведен среди казахстанских компаний, существует сразу несколько факторов, препятствующих улучшению практики КУ в Казахстане. Так, 90% респондентов считают, что законодательство республики о корпоративном управлении нуждается в дальнейшем улучшении. В числе других факторов, тормозящих процесс развития КУ, названы недостаток информации и знаний об этой системе управления и нехватка квалифицированных кадров. Также респонденты отметили, что внедрение КУ не приносит прибыли, поэтому является наименее приоритетным направлением в стратегическом развитии компании. Тем не менее на фоне активного привлечения иностранных экспертов для решения проблем в разных отраслях экономики внимание к КУ будет усиливаться.

«На мой взгляд, компании в Казахстане в ближайшем будущем будут повышать уровень соответствия требованиям международных кодексов корпоративного управления. Например, станут обеспечивать независимое председательство СД, гендерное разнообразие, а также продвижение принципов устойчивого развития», – заключил г-н Мусрепов.

Особенности государственного портфеля

Первый вице-министр сельского хозяйства Казахстана Арман Евниев после отставки правительства заявил, что уходит с государственной службы.

«Могут ли я себе позволить работать так же безрезультативно, как работаю сейчас?», – написал г-н Евниев на своей странице в Facebook. Он рассказал «Курсиву» о необходимости внедрения проектного подхода в работу правительства.

У госпрограмм у нас два варианта исхода. Либо в них вносятся изменения, корректируются целевые индикаторы в нужную сторону, либо находят поводы и пересматривают их. То есть, могут взамен прежней принять концептуально новую. Например, была программа «Агробизнес-2020», но пришел новый министр и сказал, что надо разработать другую – что и сделали. Потом пришла следующая команда и предложила ак-



Арман ЕВНИЕВ, первый вице-министр сельского хозяйства

туализировать предыдущую. Вот такая игра. Но никогда не было случая, чтобы какое-то политическое лицо отстранили от должности или хотя бы объявили выговор за невыполнение какой-либо цели программы. И это надо ввести в практику. В новом правительстве данный механизм должен быть в регламенте.

Есть такой документ «Система госпланирования постановлений правительства». Туда надо внести изменения и описать, как должны реализовываться программы и как должна наступать ответственность.

Когда программа утверждается, в документе должен быть прописан механизм реализации, то есть ответ на вопрос: «Как реализовывать?». К сожалению, регламентами существующей системы это не отрегулировано. В том числе и то, как закрепить ответственность.

Самый простой способ – заложить туда понятие: все программы должны реализовываться в соответ-

ствии с определенным стандартом (например, ISO 21500).

В свое время в Китае, США закладывали такие определения, что любая программа с бюджетными деньгами должна, во-первых, управляться по определенному стандарту (PMBoK, PRINCE2, APMP), во-вторых – сертифицированными проектными менеджерами. То есть, служащие, которые отвечают за данную программу, должны пройти соответствующее обучение и иметь сертификат. Я думаю, нам надо внедрить такую практику. Мы это предложили еще в 2010 году, когда я руководил рабочей группой по разработке концепции Национальной системы проектного управления. Тогда по нашей инициативе Академия госслужбы начала обучать этому госслужащих. Но само требование по наличию сертификата у нас так и не внесли, поэтому многие к этому относятся постольку по-скольку.

При этом у нас, к сожалению, обучают управлению проектами, а надо обучать проектному управлению. На первый взгляд, это игра слов, а на самом деле проектное управление состоит из трех уровней: управление проектами, управление программами и управление портфелями программ.

Отмечу, что у нас на рынке есть масса консалтинговых компаний, которые обучают именно управлению проектами. Это всего лишь начальный уровень. То же самое, если человек обучился езде на мотоцикле, но как он будет управлять автобусом или грузовым автомобилем с прицепом – остается вопросом. Управление проектами и управление программами – это как земля и небо. И этому никто у нас не обучает: в стране несколько десятков человек, имеющих международный сертификат по управлению программами, и, может быть, несколько единиц

с сертификатом по управлению портфелями программ.

Многие воспринимают это просто как моду. А на самом деле во всем мире это инструмент гарантированного достижения результата.

Можно посмотреть в интернете такие примеры, как возведение тридцатизэтажного бизнес-центра за 15 суток. Китайские строительные компании строят такие здания «под ключ». Это и есть проектный менеджмент – когда то, что кажется невозможным, – реализуемо. Это четкое планирование, четкая ответственность. А у нас в массе своей люди сопротивляются – не хотят ответственности, не хотят этих сроков.

Понятно, почему это происходит. Вместо этого правительство создает план мероприятий. То есть, оно не утверждает четкие индикаторы, персональную ответственность. Зато оно утверждает, что должно делать то или иное министерство, тот или иной акимат.

Нет CEO в своем отечестве

Помимо рекрутинга, на рынке труда существует такой сегмент поиска персонала, как executive search. Именно здесь, в синергии стратегических прорывов, сливаются амбиции бизнеса и высших менеджеров управления. Эксперты рынка раскрыли нюансы поиска и найма CEO компаний, а также рассказали, почему в Казахстане ищутся топы-легионеры.

Георгий КОВАЛЕВ

Для того чтобы объяснить всю сложность задач, которые собственники бизнеса ставят перед executive search, Андрей Якунин, партнер и страновой менеджер WE Partners, приводит реальный, хотя и не казахстанский кейс, назвав это моделью высшего хедхантинга.

«Допустим, разразился скандал с допингом в тяжелой атлетике. А это ситуация, отражающая проблемы именно в управлении этой отраслью. И поступает заказ от национального олимпийского комитета на эксперта, который может наладить работу системы, – говорит Андрей Якунин. – Но

нужен специалист, понимающий международную специфику, принципы работы Всемирного антидопингового агентства, Международного олимпийского комитета. Такого человека крайне сложно найти внутри страны. Тут важен уровень международной экспертизы в широком круге вопросов от фармакологии до политики, чтобы он не только знал правила рынка, но и умел играть по ним».

Этот кейс хорошо иллюстрирует, почему компании, практикующие в области executive search, имеют широкую международную сеть. «Заказы часто бывают уникальные, особенно для банковского или финансового сектора, для фармацевтических компаний. В таких случаях мы обращаемся за поддержкой в наши офисы в других странах мира, – говорит Андрей Якунин. – Запросы от них к нам, в Казахстан, существуют, но редко, только когда нужны специалисты для работы именно на нашей территории. Это один из индикаторов, показывающих отсталость нашей страны в развитии человеческого капитала». По словам г-на Якунина, есть крупные компании, которые принципиально ищут на должность CEO казахстанцев, но, как правило, поиски могут закончиться на неопределенный срок.

«Такие заказчики понимают сложность задачи, но готовы к тому, чтобы ждать, пока мы будем долго «просеивать» породу в поисках бриллианта», – говорит Андрей Якунин. – Но, если среди требований к кандидату есть обязательное знание британского права, то такого специалиста можно найти только за границей».

Универсальные солдаты бизнеса нужны везде

Дина Абылхожина, представитель агентства Optimum Recruitment and executive search, подтверждает сложность поиска достойных топ-менеджеров в Казахстане. «Наш рынок кандидатов достаточно сильный в сравнении с соседними странами, но низкая плотность населения и недостаток больших городов ограничивают возможность, – говорит Дина Абылхожина. – Есть и другие причины. К примеру, в 90-е годы была слабая образовательная база, отсутствовала связь между вузами и бизнесом. Поэтому определенное время ведущие управленческие позиции в ряде важных отраслей занимали экспаты. Сейчас ситуация изменилась в пользу казахстанских менеджеров, которые со временем освоили необходимые управленческие навыки, но выбор небольшой».

Дина Абылхожина отмечает, что ее компания чаще сталкивается с заказами на топ-менеджеров в сфере продаж либо маркетинга. «Сильные менеджеры по продажам найти несложно, неплохой у нас рынок в этом плане. А к нам обращаются в случае, если нужен кандидат с опытом работы генерального директора. Часто заказчиком является не важно, из какого он бизнеса. Главное, чтобы обладал лидерскими навыками, качествами руководителя, – говорит Дина Абылхожина. – Однако даже если это будет суперсильный отраслевик, но при этом абсолютно негибкий, некультурный, не демонстрирующий эмоциональных компетенций, эмоционального интеллекта, то у него мало шансов. Сейчас ценятся кросс-функциональные менеджеры, которые могут в любой сфере быстро сориентироваться».

Как искать ценные кадры

В сфере executive search под термином «топ-менеджер» подразумевают управленца, который оказывает прямое влияние на стратегические решения.

Где искать таких специалистов? Андрей Якунин приоткрыл завесу тайны, не раскрывая ноу-хау. «Executive search отчасти использует инструменты баз данных,

исследования рынка, издания «Кто есть кто». Мы клиентом обсуждаем сферы, где такие люди могли бы работать. Затем составляем некую карту компаний, существующих на нужном рынке. Получаем таргет-лист, который помогает понять и изучить, кто в этих компаниях занимает нужные должности. И с этими людьми начинаем работать, – говорит Андрей Якунин. – Помимо нужного специалиста, компании получают актуальный срез рынка: кто занимает должности, квалификация и зарплата, опыт и запросы, наши это или экспаты. У заказчика появляется ощущение, что он хорошо знает и понимает рынок, потому что все это видит и включает в стратегию своей компании. Но уточню, что в сфере секретов и коммерческих тайн других компаний мы не заходим».

«Есть ряд инструментов при оценке кандидата, – развивает тему Дина Абылхожина. – Это интервью по компетенциям, кейсовые интервью, ряд техник оценки персонала. Соискателю предлагаем без подготовки и перед комиссией решить критические задачи в формате реального времени. Оцениваются навыки презентационного характера, насколько человек умеет владеть собой в условиях стресса и неопределенности, умение за-

хватить внимание аудитории. Заинтересовать кандидата мало, более важно – правильно оценить».

Сколько стоит топ

Эксперты говорят, что в Казахстане не сложилось единой системы оплаты топ-управленцев. К зарплате может быть добавлена премиальная часть в размере 10, 30 и 50% годовой зарплаты. Есть опционы и участие в прибыли.

«Чем выше по пирамиде, тем менее стандартны процедуры, – говорит Андрей Якунин. – На одних и тех же позициях люди могут получать разное вознаграждение. Для одного это \$5 тыс., а другой и за \$20 тыс. не готов работать».

В Казахстане, по оценке собеседников, в области executive search работают порядка 70 компаний. С одной стороны, это снижает степень конкуренции, с другой – показывает, что рынок не оценил важности этой услуги. Хотя некоторые сферы, считает Андрей Якунин, демонстрируют осознанное понимание работы с управляющими кадрами. «Самая высокая осознанность у добывающих компаний, финансового сектора, и отдельно я бы выделил нефтегазодобывающие отрасли. Но на первом месте в силу специфики – фармацевтические компании», – заявил эксперт.

Чем проще механизм, тем он эффективнее

Особое внимание Министерства национальной экономики совместно с профильными организациями уделяет разъяснению механизма кредитования приоритетных проектов для предпринимателей и местных исполнительных органов, утвержденного в рамках реализации послания президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» от 5 октября 2018 года.

Зарина КОЗЫБАЕВА

11 декабря 2018 года постановлением правительства РК за № 820 был утвержден механизм кредитования приоритетных проектов в рамках обеспечения долгосрочной тенговой ликвидности для решения задачи доступности кредитования.

Поддержка через БВУ

В частности, общий объем финансирования Национальным банком РК банков второго уровня (БВУ) в 2018–2020 годах для поддержки субъектов частного предпринимательства, осуществляющих деятельность в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, составит до 600 млрд тенге.

Средства будут предоставляться на условиях срочности, платности и возвратности путем покупки облигаций банков с уставным капиталом не менее 60 млрд тенге. Об этом еще 23 ноября 2018 года говорил вице-министр национальной экономики Айбатыр Жумагулов на совместной площадке с руководителями НИП «Атамекен», АО «КИРИ».

Согласно условиям, прописанным в постановлении правительства № 820, финрегулятором за счет собственных средств и средств, находящихся в его управлении, будет осуществлено приобретение облигаций БВУ на сумму до 600 млрд тенге со сроком погашения до 7 лет по ставкам вознаграждения до 11% годовых. При этом БВУ вправе досрочно погасить выпущенные им облигации на условиях, определяемых проспектом выпуска и согласованных с Нацбанком РК.



Максимальный лимит приобретения облигаций на каждый БВУ не должен превышать 70 млрд тенге. В случае неиспользования БВУ лимита частично либо полностью он может быть пропорционально перераспределен среди заинтересованных БВУ.

Кредиты банками будут предоставляться по ставке, не превышающей 15%, из которых 8% будет оплачиваться предпринимателем, а разницу будет субсидировать государство.

Привлеченные и собственные средства банков должны быть направлены на финансирование приоритетных проектов по следующим направлениям:

- переработка в агропромышленном комплексе – до 100 млрд тенге;
- производство в агропромышленном комплексе – до 100 млрд тенге;
- обрабатывающая промышленность и услуги – до 400 млрд тенге.

Для повышения доступности финансирования предпринимателей государством будет осуществляться субсидирование части ставки вознаграждения по банковским кредитам.

По словам главы ФРП «Даму» Абая Саркулова, в конце прошлого года было утверждено решение

Для каждого региона разрабатываются региональные программы развития сельского хозяйства. В данных программах закреплены индикаторы по показателям «производительность труда» и «экспорт переработанной продукции». Каждая область должна дополнить программу конкретными проектами.

Фото: shutterstock.com / Budimir Jevtic

о том, что фонд «Даму» будет являться оператором в рамках механизма кредитования приоритетных проектов, вошедших в дорожную карту по обеспечению долгосрочной тенговой ликвидности. «Для данного проекта выделяется сумма в размере 600 млрд тенге, а сумма средств для субсидирования будет осуществляться по Государственной программе «ДКБ-2020» в размере 30 млрд тенге, предусмотренных из республиканского бюджета для субсидирования новых проектов в 2019 году. На кредитование проектов, реализуемых субъектами МСБ, будет направлено не менее 100 млрд тенге», – отметил г-н Саркулов в интервью «Курсиву».

Для запуска эффективной реализации механизма кредитования, БВУ должны обеспечить финансирование проектов МСБ в размере не менее 17% от общего объема кредитов, выданных в рамках программы. Для БВУ разница между ставкой привлечения средств и ставкой кредитования субъектов частного предпринимательства не должна превышать 4% годовых.

В свою очередь, банки могут предоставлять займы под СЧП за счет собственных средств, а также выпускать облигации для обеспечения либо восстановления фондирования для займов СЧП. В случае получения авансового фондирования период освоения средств, полученных от размещения облигаций, не должен превышать 12 месяцев с даты их поступления на счет БВУ.

Частные компании могут подать заявки либо на инвестирование их проектов, либо на пополнение оборотных средств. Если банк идет навстречу компании и одобрил запрос на пополнение оборотных средств, то последнее допускается на так называемой возобновляемой основе. При этом на цели пополнения оборотных средств БВУ вправе направить не более 30% от выдаваемых кредитных средств в расчете на одного заемщика при первичном кредитовании проектов СЧП. Однако данное ограничение не распространяется на финансирование проектов по производству в агропромышленном комплексе субсидирование будет осуществляться по действующему механизму, то есть через местные исполнительные органы в рамках государственной программы по развитию АПК.

Ставка на АПК

К слову, глава государства в своем послании народу Казахстана особо подчеркнул, что сегодня необходимо реализовывать весь потенциал АПК, чтобы выполнить основную задачу по увеличению в течение 5 лет производительности труда в АПК и экспорта переработанной сельхозпродукции как минимум в 2,5 раза. В этой связи еще в прошлом году первый вице-министр сельского хозяйства Арман Евниев отметил, что выделяемые ежегодно из бюджета 100 млрд тенге должны улучшить показатели производительности труда и экспорта переработанной продукции. «У нас имеются 14 основных сельскохозяйственных регионов. Для каждого региона мы разработали региональные программы развития сельского хозяйства. В данных программах закреплены индикаторы по по-

казателям «производительность труда» и «экспорт переработанной продукции». Каждая область должна с учетом потенциала своих районов дополнить программу конкретными проектами», – пояснил тогда первый вице-министр.

Кроме того, в рамках кредитования субъектов АПК предусмотрена новая схема субсидирования семеноводства. С 1 января 2019 года введено 100%-е субсидирование элитных семян и семян 1-й репродукции по нормам приобретения. По информации МСХ, семена отпускаются элитным семенным хозяйством, семенным хозяйством или реализатором сельхозтоваропроизводителю без первоначального взноса с отсрочкой платежа до осени, а их расходы возмещаются акиматом области в полном объеме. Кроме того, в целях ускоренного обновления машинно-тракторного парка и стимулирования покупательской способности фермеров начато инвестиционное субсидирование приобретения техники – 25% от стоимости техники.

В настоящее время, по словам председателя правления АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» Нармухана Сарыбаева, начато кредитование субъектов АПК, на эти цели государством выделено 60 млрд тенге, ставка вознаграждения для конечных заемщиков – до 7% годовых. Кредитование сельхозпроизводителей проводится через:

- кредитные товарищества, которым выделяется 13 млрд тенге;
- БВУ, МФО и РИЦ, куда было выделено 33,0 млрд тенге;
- филиалы АО «Аграрная кредитная корпорация», где для субъектов АПК предусмотрено 14,0 млрд тенге.

Как отметили Нармухан Сарыбаев, при распределении учитывалась потребность регионов в кредитных средствах. Согласно данным фонда, 80% приходится на зерносеющие области: Акмолинскую, Костанайскую и Северо-Казахстанскую область – 13,4 млрд, 14,9 млрд, 20,2 млрд тенге соответственно. Остальные 20% распределяются по другим областям.

И дворы удобные, и автобан крупный

Аким Карагандинской области Ерлан Кошанов на отчетной встрече с жителями региона рассказал о планах развития области на текущий год.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Перед тем как рассеять туман над светлым будущим области, аким рассказал о достигнутых в прошлом году результатах. Так, объем промышленного производства составил 2,6 трлн тенге, что на 250 млрд тенге больше, чем в 2017 году. То есть регион сохранил положительную динамику, даже несмотря на потери в 150 млрд тенге, которые сложились в результате двухмесячного простоя предприятия «АрселорМиттал Темиртау» из-за крупной аварии. «Рост только в машиностроении и фармацевтике составил более 30%. Рост в промышленности позволил нам нарастить объемы экспорта обработки на 8,2% и достичь более \$3 млрд. Работу по технологическому перевооружению промышленности с упором на наших экспортеров мы планируем продолжить», – заявил аким.

Одним из важных событий минувшего года Ерлан Кошанов назвал начало строительства обогатительного комбината в поселке Жайрем. Его строительство обойдется в 140 млрд тенге, и, по словам акима, новый комбинат встанет в один ряд с такими системообразующими предприятиями, как «АрселорМиттал Темиртау» и «Казахмыс».

«Для Жезказганского региона важным событием стал запуск второй печи мелеплавильного комбината. 10 лет завод работал вполсилы. Эта печь даст прирост на 100 тыс. тонн в год и \$600 млн дополнительной экспортной выручки. На этот год наша цель – добиться роста в промышленности порядка 5%», – отметил Ерлан Кошанов.

Хорошие показатели продемонстрировал регион и в сфере привлечения инвестиций – по итогам 2018 года рост составил более 21%. Общий объем инвестиций достиг 470 млрд тенге, что является самым высоким показателем области за последние 25 лет.

«Важно, что основная доля приходится на частные инвестиции – 85%, половина из которых иностранные. Этого удалось достичь благодаря реализации 35 новых крупных инвестиционных проектов на сумму более 1 трлн тенге, с созданием 9 тыс. новых рабочих мест. Из них мы в прошлом году ввели 8 проектов на сумму почти 100 млрд тенге», – информировал аким.

Пожалуй, одним из самых заметных проектов минувшего года стало строительство крупнейшей в Центральной Азии солнечной электростанции в городе Сарани мощностью 100 МВт. Стоимость проекта – 32 млрд тенге, на электростанции создано 30 новых рабочих мест.

«В текущем году у нас не менее амбициозные планы. Мы намерены ввести в строй 11 проектов на сумму 138,1 млрд тенге с созданием более 1200 новых рабочих мест, в том числе такие, как завод по производству технических газов Linde Gas в городе Темиртау. Стоимость проекта – 29,2 млрд тенге», – сообщил Ерлан Кошанов.

Минувший год стал успешным и для аграриев Карагандинской области. По итогам 2018 года выпуск продукции отрасли составил 272 млрд тенге с ростом на 6,2%. Крестьянам удалось собрать более 1 млн тонн зерна, урожай картофеля составил 340 тыс. тонн.

«В рамках цифровизации отрасли, в двух пилотных хозяйствах – ТОО «Найдаровское» Осакарского района и ТОО «Шахтерское» Нуринаского района – внедрены все элементы точного земледелия. С этого года данную технологию будут внедрять еще 28 хозяйств», – отметил аким.

Что касается текущего года, то аким рассказал, что будет построен завод по производству ферросилиция YDD Sorgotrap обшей стоимостью 32,1 млрд тенге. Проектная мощность предприятия – 96 тыс. тонн ферросилиция. Кроме того, в Бухар-Жырауском районе возведут завод по производству латунных изделий Steel Manufacturing, на это потребуется 27,3 млрд тенге.

«На текущий год наша задача – обеспечить объем инвестиций на уровне более 500 млрд тенге, – заявил г-н Кошанов. – Неплохие показатели и у предприятий малого и среднего бизнеса. В области активно применяются меры государственной поддержки предпринимательства. Благодаря этому поддержано 1700 проектов бизнеса и создано 4500 новых рабочих мест».

Для решения проблем с льготным кредитованием бизнесменов в регионе планируют запустить в работу новую микрофинансовую организацию Atameken-Qaraganda. Это, по мнению акима, позволит решить главную проблему – нежелания банков кредитовать предпринимателей.

«1,5 млрд тенге внесут в фонд организации наши крупные предприятия – «Казахмыс», «АрселорМиттал Темиртау», Жайремский ГОК и Шубаркульский разрез. Это решит проблему доступности финансирования для начинающих предпринимателей в моногородах. Им будут предоставлены более лояльные условия по залоговому обеспечению и льготная ставка в размере 4,5% на 5 лет», – пообещал глава региона.

Большой акцент в 2019 году власти намерены сделать на социальном развитии региона. В области появятся новые физкультурно-оздоровительные комплексы.

В Караганде строится триатлон-парк, планируют возведение 50-метрового бассейна, соответствующего олимпийским стандартам. В Сатпаеве к лету построят гемодиализный центр, в Темиртау появится новая поликлиника, ее построит АО «АрселорМиттал Темиртау» по поручению президента, данному во время его визита. Это позволит полностью решить вопрос доступности медицинской помощи для жителей города.

Завершится в 2019 году и восстановление больничного городка в Жезказгане, где будет создан современный консультативно-диагностический центр, оснащенный по последнему слову медицины.

«В прошлом году мы полностью исполнили поручение президента по 100%-му охвату детей от 3 до 6 лет детскими садами. Для этого мы увеличили размер госзаказа почти в 2 раза, чтобы частный сектор вкладывал сюда свои деньги. Как результат, только за один год по области открыто более 20 детских садов. Теперь наша задача – обеспечить детскими садами детей до трех лет и детей с особыми потребностями», – заявил Ерлан Кошанов.

Особое внимание в этом году власти намерены уделить многодетным матерям, они получат дополнительные льготы. С 1 июня этого года им будет предоставлен бесплатный проезд во внутригородском транспорте, оплата в детских садах будет субсидироваться на 50%. Дети из многодетных семей смогут бесплатно заниматься в музыкальных и художественных школах, спортивных секциях. На обучение их в колледжах из бюджета направят 5,5 млрд тенге, будет предоставлено более 8 тыс. грантов. Еще 200 грантов получат сами многодетные матери на открытие собственного дела. Специально для них будет создан бизнес-инкубатор.

Также в планах властей в 2019 году продолжить модернизацию тепловых сетей в городах Балхаше, Караганде и Жезказгане, это позволит обеспечить качественным теплом более 250 тыс. человек. Что касается инфраструктуры региона, то в этом году продолжится реконструкция транспортного коридора Центр – Юг. Уже весной дорожники начнут строительство 4-полосного автобана Караганда – Балхаш.

Выйти из зоны обстрела

Как выглядит на фоне общей критики института социально-предпринимательских корпораций СПК «Тараз», как здесь намерены решать существующие проблемы и развивать предпринимательство в регионе, в интервью «Курсиву» рассказал управляющий директор корпорации Зангар Кемелов.



Зангар КЕМЕЛОВ, управляющий директор корпорации СПК «Тараз»

Людмила МЕЛЬНИК

– Зангар Каржаубевич, недавно мажилисмены подняли вопрос о неэффективности работы стабфондов, формированием которых в основном ограничивается работа корпораций. Какова ситуация в СПК «Тараз»?

– Функции оператора по управлению стабилизационным фондом Жамбылской области были переданы нам только с прошлого года. Оценивая деятельность бывшего оператора стабфонда – ТОО «Торгово-закупочная компания «Тараз», включенного в план приватизации, не считаю корректным. Что касается проделанной нами работы в данном направлении за полгода, то мы осуществляем деятельность совместно с областным управлением сельского хозяйства. При необходимости проводятся товарные интервенции, позволяющие стабилизировать цены на продовольствие. У нас имеется в областном центре семь социальных торговых павильонов, расположенных в разных местах. В них реализуются товары по сниженным ценам, поставляемые из стабфонда. Жители Тараза уже привыкли покупать в них формовой хлеб по 55 тенге за булку, причём эта цена не изменилась даже сейчас, после повышения стоимости на этот социально значимый продукт. Есть также удешевленные куриные яйца, растительное масло, картофель, морковь и лук. В прошлом году мы заключили договор на поставку молочных продуктов с ТОО «Бурнская молочная компания». Кстати, в свое время строительство этого молзавода проводилось с нашим участием. Также планируем провести модернизацию Меркенского сырзавода.

– Тогда каковы ключевые направления вашей деятельности?

– Если говорить в общем, то само слово «социальная» уже предполагает социальную направленность нашей деятельности. Поэтому доходность у нас практически минимальная. При этом хотел бы отметить, что за последние пять лет СПК

«Тараз» вышла на прибыль, и это положение у нас уже стабильно. Одним из основных направлений компании является реализация инвестиционных проектов. Правда, в данном случае функционал несколько урезан, так как есть национальные холдинги, занимающиеся кредитованием различных проектов.

В настоящее время беремся только за реальные проекты, которые могут быть полезными для региона. За последние два года СПК оказала содействие в реализации 9 инвестиционных проектов на общую сумму 7 млрд тенге. В нынешнем году запланировано осуществление еще 6 проектов. Из 59 инвестиционных проектов, находящихся в сфере нашего внимания, реализуются 6 по переработке руды, 3 – по животноводству, 12 – производственные, 11 – в сфере обслуживания, 5 – по строительству, 22 – по растениеводству. В целом, по нашему мнению, это говорит о неплохих результатах нашей работы.

– На днях аким области отметил, что ваша корпорация должна стать реальным институтом развития предпринимательской сферы региона. Каким образом вы предполагаете развивать предпринимательство в регионе?

– К этому вопросу мы подошли серьезно. Еще в прошлом году начали совместно с частным бизнесом работу по созданию микрофинансовой организации. Наше участие в этом проекте составляет 49%. Конечно, сегодня имеются различные фонды и программы финансовой поддержки предпринимателей. Но они действуют через национальные финансовые институты и через банки второго уровня, предъявляющие высокие требования к залоговому обеспечению кредитов. Учитывая многочисленные пожелания сельских предпринимателей, по инициативе акима области мы создали свою микрофинансовую организацию. Уже с февраля этого года она начала принимать заявки от местных предпринимателей. Ставка кредитования пока установлена на уровне 6%, но все зависит от фондирования.

– На том же совещании глава региона указал на то, что до сих пор не решен вопрос создания индустриальной зоны.

– Реализация проекта по созданию индустриальной зоны «Тараз» находится на стадии подготовки. Акимат определил территорию зоны площадью 35 гектаров недалеко от завода минеральных удобрений ТОО «Казфосфат». Она удобна тем, что рядом имеется железнодорожная линия с подъездными путями. Сейчас идет разработка проектно-сметной документации на проведение инфраструктуры. Я думаю, что бизнес придет сюда, так как мы предлагаем не только место под бизнес, но и сниженные цены на коммунальные услуги.

– Помнится, года два назад была попытка привлечь бизнесменов в индустриальную зону, расположенную на базе бывшего завода «Химпром». Однако туда так никто и не решился войти.

– В этом нет ничего удивительного, так как производственная база бывшего завода «Химпром» расположена в отдалении от города. А наш проект выглядит более привлекательным ввиду небольших затрат на подведение инфраструктуры.

– Развитие бизнеса в регионе ограничено только созданием индустриальной зоны или имеются еще какие-то идеи?

– Мы разработали несколько проектов, которые в настоящее время находятся на рассмотрении акима области. Пока о них говорить преждевременно. Но, поверьте, среди них есть такие, которые окажут заметное влияние на развитие бизнеса в Жамбылской области.

– Если не ошибаюсь, вы участвуете также в работе по упорядочению уличной торговли в Таразе.

– Да, совместно с акиматом города мы реализуем проект «100 мест – уличная торговля», который, помимо всего, направлен на улучшение внешнего облика областного центра. В данном случае мы решили использовать опыт Астаны. Дизайнерские павильоны разработали местные архитекторы. В чем суть этой идеи: мы предлагаем предпринимателям земельные участки и единый дизайн павильонов. При этом оформление земельных участков берем на себя, а сроки оформления участков контролируются акиматом области. Вид деятельности выбирают сами бизнесмены. Первые торговые точки построены, некоторые уже работают, но официальных их открытие запланировано на 1 марта.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Полосатый» фильм

Лауреат премии Оскар режиссер Росс Кауфман завершил съемки документального фильма «Спасти тигра» для Discovery Channel. Главными героями картины стали люди, посвятившие свою жизнь изучению и спасению тигров. Съемки проходили на двух крупных охраняемых природных территориях мира, где ведется активная работа по сохранению и увеличению популяции этих животных. «Курсиву» удалось задать режиссеру и продюсеру проекта Хану Паркеру несколько вопросов о том, почему важно сохранить редкие и исчезающие виды и какое значение они имеют для экологии и будущих поколений.

Елена ШТРИТЕР

Тигры – это не единственный вымирающий вид на планете. Что стало ключевым фактором в выборе именно этой темы для документального фильма?

Росс Кауфман: В 2016 году компания Discovery, Inc. вместе со Всемирным фондом дикой природы (WWF) запустила глобальный проект Project C.A.T.: Conserving Acres For Tigers («Сохранение акров для тигров»). Он был направлен на создание подходящей среды обитания для будущих поколений тигров, и компания инвестировала средства в сохранение 1 млн акров земли в Индии и Бутане, а позднее эта площадь увеличилась до 2 млн акров. Discovery, Inc. предложила мне создать полнометражный фильм, связанный с инициативой. Он был призван привлечь внимание общественности и изменить мир к лучшему. В ходе изучения этой темы мои продюсеры вдохновились проектом T2 – всемирной инициативой по удвоению популяции тигров к 2024 году. Мне стало ясно, что такой контент будет востребован. Компания Discovery, Inc. с энту-



Фото: Discovery Channel

зиазмом отнеслась к моим креативным идеям и предоставила мне полную свободу действий для создания по-настоящему независимого фильма. Мы беседовали с людьми и организациями со всего мира, которые вкладывают всю душу в дело спасения тигров, и натолкнулись на два захватывающих сюжета – в России и в Индии, которые легли в основу фильма.

Для тех, кто мало знает о тиграх – какие предубеждения относительно этих животных можно опровергнуть?

Хан Паркер: Тигры очень любят по всему миру, во всех культурах и на всех континентах на протяжении многих веков. Ирония заключается в том, что эта любовь приведет либо к полному исчезновению тигров, либо к их спасению. Именно из-за этого чуть ли не культового обожания, из-за загадочного имиджа тигров за ними охотятся браконьеры, торгующие на черном рынке. По той же при-

чине охотники в последние 100 лет пытаются одолеть короля джунглей, чтобы доказать свою силу. Но в почти каждой нации и почти в каждой культуре любят тигров за их красоту и царственность, и эту любовь можно использовать, чтобы привлечь людей к работе по сохранению вида.

Самый удивительный факт о тиграх и их жизни, который вы узнали в ходе съемок?

Росс Кауфман: Для меня это не было таким уж сюрпризом, но неплохо бы знать, что самки и детеныши этого вида – это справедливо для многих видов – играют ключевую роль. Кайлаш Санхала был одним из наиболее ярких сторонников этой фундаментальной концепции, а Павел Фоменко (руководитель отдела по сохранению редких видов Амурского филиала WWF России) и его коллеги придерживаются ее и сегодня.

Хан Паркер: Еще один из самых интересных моментов, которые я

открыл для себя в ходе этого путешествия, заключается в том, что проблемы с популяцией тигров связаны не только с браконьерством, но и, в конечном счете, с сохранением среды обитания. Если у тигров большой ареал обитания и достаточно добычи, вид будет процветать. Тигры размножаются как кошки, так что, если их защищать, они будут успешно развиваться.

В трейлере программы «Спасти тигра» есть фраза «Спасая тигров, мы спасаем самих себя». Что это значит?

Хан Паркер: Весь мир находится под влиянием деятельности человеческой цивилизации. Из-за колонизации, индустриализации, нерационального использования природных ресурсов мы поставили всю дикую природу под угрозу. Но если мы будем стремиться спасти тигров и других животных, это поможет сохранить планету для людей.

Оказывались ли вы рядом с тиграми в ходе съемок? Попадали ли вы в опасные ситуации?

Росс Кауфман: Когда мы планировали съемку фильма, мы знали, что тигров чрезвычайно сложно увидеть в дикой природе, но мы были готовы к встрече. Нам очень повезло, и мы увидели несколько тигров в индийских джунглях и оказались вблизи тигров на Дальнем Востоке. Однако мы никогда не чувствовали себя в опасности – в основном потому, что нас всегда сопровождали эксперты по тигриному поведению, и они были очень осторожны. Их опыт и знания позволили нам снять то, что нужно, не подвергая себя опасности.

Каким было ваше главное открытие в ходе съемок в том, что касается тигров и людей, старших их спасти? Изменили ли вас встречи с ними?

Хан Паркер: Один момент, который уже был известен нам, но который стал гораздо понятнее – что охотники очень близки к природе и что именно они, как это ни парадоксально, одни из самых активных защитников дикой природы. У каждой культуры свои представления об охоте, но на Дальнем Востоке охота – это вопрос заработка и выживания. И охотников, которых мы там встретили, очень волновал вопрос ответственного отношения к лесу.

По вашему мнению, можно ли восстановить популяцию тигров на Дальнем Востоке?

Росс Кауфман: Восстановить популяцию тигров на Дальнем Востоке не только возможно, это уже происходит. Различные природоохранные организации, некоторые из которых показаны в этом фильме, проделали невероятную работу по восстановлению популяции тигров за последние 30 лет. Сейчас Discovery и WWF обратили внимание на самый молодой и крупный национальный парк в России «Бикин», который показан в фильме «Спасти тигра». Цель – сохранение популяции тигров на территории 3,7 млн акров и полное финансирование объекта до 2022 года.

Встретились ли вы с кем-то интересным из WWF в России? Узнали ли вы что-то новое об их деятельности?

Росс Кауфман: Все борцы за охрану дикой природы, с которыми мы встретились, были весьма интересными личностями! Существует несколько очень влиятельных организаций и сотни невероятных людей, защищающих природу в России. Общество охраны дикой природы, Центр «Амурский тигр», государственные охотничьи инспекторы. Павел Фоменко, руководитель отдела по сохранению редких видов Амурского филиала WWF России, – один из главных героев нашего фильма – невероятно харизматичный и обаятельный человек. Его знания, опыт и энтузиазм не имеют границ. В процессе съемок в его истории случился очень неожиданный и сложный поворот, но его стойкость и мужество не имеют себе равных. Энтузиазм всех, с кем мы встречались, был заразительным. Когда мы знакомимся с их невероятной работой и становимся ее свидетелями – от попыток спасти детенышей, оставшихся в одиночестве в дикой природе до ветеринарного осмотра тигров на расстоянии вытянутой руки от камеры и возвращения тигров дикую природу – это вдохновляло так, как я не мог себе даже представить.

Как вымирание вида сказывается на человеке и нашей экосистеме в целом?

Хан Паркер: Вымирание любого вида в очередной раз подтверждает, что идет шестая волна вымирания. И это первое массовое вымирание видов, причиной которого стал человек.

Что зрители должны вынести из просмотра документального фильма?

Росс Кауфман: Моя единственная цель в рамках этого фильма – показать энтузиазм наших героев в деле спасения тигров. Если нам удастся заставить людей влюбиться в наших героев, перенять их любовь к своему делу, я надеюсь, что это побудит наших зрителей помочь спасению тигров любым доступным для них способом.

Дворцовой показал «Айку» в Шымкенте

Режиссер фильма-призера международных кинофестивалей встретился и обсудил картину с земляками.

Лаура КОПЖАСАРОВА

В рамках стартовавшего в кинотеатрах страны показа нашумевшего фильма «Айка» жители Южного Казахстана получили возможность вживую пообщаться с режиссером картины Сергеем Дворцовым и исполнительницей главной роли Самал Еслямовой.

Сначала они представили картину в Туркестане, затем провели несколько встреч в Шымкенте. Киносенсации до этого проходившие практически в пустых залах, в дни просмотров вместе с Дворцовым и Еслямовой шли при полных аншлагах. Южане не преминули воспользоваться шансом посмотреть своими глазами на звезд теперь уже мирового кинематографа, поговорить с ними, сделать селфи. Перед сеансами и после режиссера и актрису разрывали на части многочисленные поклонники, зрители, журналисты.

Как рассказал Сергей Дворцовой, такие показы до этого прошли в Астане и Петропавловске. Инициатором их пригласения в Южный Казахстан выступила Зинаида Шинжирбаева, бывшая сотрудница газеты «Южный Казахстан». Как рассказала г-жа Шинжирбаева «Курсиву», 11 лет назад она первой из казахстанских журналистов взяла у Сергея Дворцового интервью после его первой победы в Каннах – получения главного приза конкурса «Особый взгляд» за фильм «Тюльпан».

Между тем именно газета «Южный Казахстан», как говорил сам Дворцовой, сыграла судьбоносную роль в его жизни. В 1990 году, работая в Чимкентском авиаотряде, он увидел в этом издании объявление о наборе на Высшие курсы сценаристов и режиссеров (ВКСР) группы из Казахстана. Выдержав конкурс, Дворцовой поехал учиться в Москву. Первая же работа, снятая еще во время обучения в ВКСР, – курсовая короткометражка «Счастье» – получила международное признание.

Неоднократно признававшийся прежде и в этот раз в любви к

родному городу, по его собственному выражению, «шымкентец до мозга костей», Сергей Дворцовой отметил, что был очень рад приехать и показать «Айку» на Родине. Предваряя показ, режиссер предупредил земляков, что это не простое зрелище, не развлекательная картина или сериал, а серьезная драма.

О сложном тяжелом характере произведения говорили после просмотра многие зрители. К слову, не все досидели до конца. Впрочем, и не все посмотревшие фильм смогли понять его смысл и адресовали возникшие вопросы непосредственно самому создателю. Режиссеру пришлось выслушивать в том числе откровенно глупые вопросы и реплики – к примеру, почему он не любит женщин. Кто-то предложил снять вторую часть «Айки» – с традиционным хэппи-эндом... Дворцовой реагировал на все с тонкой иронией и пониманием.

«К сожалению, современная публика отвыкла думать, разучилась смотреть серьезное кино, читать серьезные книги, которые



заставляют размышлять, – поделился автор картины своим мнением об уровне нынешних зрителей. – А человеку это очень важно делать хотя бы иногда. Потому что иначе, если ограничиваться только развлекательными произведениями, мозг начинает деградировать».

Тем не менее Дворцовой терпеливо объяснял всем желающим «непонятное», по их словам, концовку картины, комментируя, что постичь ее совсем нетрудно. «Разве не понятно, что если героиня начала кормить ребенка, то уже не откажется от него и никому не отдаст?! – риторически вопрошал режиссер. – В этом и есть финал, самое главное».

Напомним, ранее Дворцовой говорил, что «Айка» – это фильм о матери: «Его ключевая идея в том, что как бы ты ни хотел обмануть природу, обойти ее некие законы, все равно природа, Бог, жизнь заставят тебя следовать им. Мать должна кормить ребенка – это базовый закон человека».

То, что происходит с Айкой в конце картины, – женщина, раньше не хотевшая и бросившая ребенка, кормит свое дитя и остается с ним – режиссер определил как очень позитивный финал. «Это фильм – про надежду, про то, что человек, несмотря ни на что, остается человеком, – отметил он. – Героиня вначале вроде как зверек. Но потом становится человеком».

Парадокс в том, что человеком Айка становится благодаря животному. Переломный момент в этом изменении, и это подтвердила сама исполнительница роли, наступает во время наблюдения Айкой за охотившейся собакой, которая кормит молоком своих детенышей. В интервью журналистам Самал Еслямова призналась, что как

только узнала, что фильм будет посвящен теме матери, ее связи с ребенком, сразу согласилась в нем участвовать. «Я считаю, что самая большая связь, которая есть у человека, это связь ребенка с матерью, – сказала актриса. – Я сама лично чувствую очень большую связь со своей мамой. Несмотря ни на какие сложности, я уверена, что связь между ребенком и мамой не может уменьшиться – она может только усилиться. Это знает и чувствует каждый человек».

Тема материнства и ребенка актуальна в любой точке мира. Думаю, что это и высокая человечность картины и покорили Канн», – поделилась с корреспондентом «Курсива» Самал Еслямова. На вопрос о том, как спустя несколько месяцев после триумфа фильма на Каннском и других международных фестивалях автор может объяснить причину высокой оценки работы, секрет ее успеха, Сергей Дворцовой ответил: «Он всех одинаково трогает. Всем падает в сердце, а люди всегда все чувствуют сердцем. Наш фильм – о человеке. О душе, душе женщины, которую великолепно сыграла Самал».

Назвав Самал бриллиантом и отдавая себе роль «огранщика», Дворцовой напомнил, что не искал актрису для «Айки», – фильм делался специально под Самал Еслямову.

Между тем сама Самал поделилась, что ей, как нерожавшей женщине, конечно, было сложно играть роль Айки. «Мне помогло наблюдение, обсуждение, разговоры с женщинами, – рассказала актриса. – Училась у родных, близких, знакомых, спрашивала. Все эпизоды были сложными, я должна была передать пластику только что родившей женщины. Все движения Айки отретенированы, но было ни

одного спонтанного. Сейчас интересно на это смотреть».

А чтобы точно сформулировать, что значит в целом для нее фильм «Айка», должно пройти какое-то время, отметила актриса. «Конечно, так как мы очень долго делали эту картину, однозначно она стала частью моей жизни, частью меня, – сказала исполнительница. – И мы еще не оторвались полностью от этой картины, живем с ней».

Утверждать, что Айка стала ее главной звездной ролью, Самал Еслямова не взялась. «Я же не знаю, какие у меня еще впереди роли, – пояснила она «Курсиву». – Но, конечно, я прекрасно понимаю, что таких ролей, когда ты 99,9% в кадре, практически не бывает. Такие роли вообще большая редкость в мировом кинематографе. И я счастливая артистка, потому что мне выпала такая честь. Это – подарок судьбы, и спасибо большое режиссеру за такое доверие».

Как призналась Самал Еслямова, ее жизнь после триумфального шествия «Айки» практически никак не изменилась, разве что появились узнавание и популярность. К слову, в ее поведении напротив отсутствуют какие бы то ни было признаки звездности. Мировая знаменитость оказалась очень простой в общении, скромной и улыбчивой девушкой.

Говоря о главном послые фильма, актриса не стала впадать в морализаторство и давать оценку женщинам, оказавшимся в ситуации ее героини: «Жизнь разная, и у каждого человека свои обстоятельства. Но лично я, Самал Еслямова, считаю, что самое большое, высшее счастье для человека – это ребенок. И если Бог его дал, нужно это счастье ценить и беречь».

КУРСИВ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ КАЗАХСТАНА

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL.

AL-FARABI AVE

WALL ST

УОЛЛ-СТРИТ
СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»,
подписка на электронную версию
Wall Street Journal - скидка 25%

подробности по телефону +7 (727) 346 84 41

Банк
Иными
подведе
ку, не п
извне, п
что нес
крыть по
долгов. П
много В