МАРАТ БАККУЛОВ, СОВЛАДЕЛЕЦ И ДИРЕКТОР АВЗ: «ЧТОБЫ ПОДГОТОВИТЬ ХОРОШЕГО СПЕЦИАЛИСТА, НАДО ПОТРАТИТЬ ДВА ГОДА» » СТР. 5

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
«Курсив» №13 (788)

WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА | СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL. | № 13 (788), ЧЕТВЕРГ, 11 АПРЕЛЯ 2019 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ПАКИСТАН ПОПРОСИЛ ПОМОЩИ У КНР ИЗ-ЗА КРИЗИСА 02

ИНВЕСТИЦИИ: ЕДИНОРОГ PAGERDUTY ВЫХОДИТ НА IPO 04

ИНВЕСТИЦИИ: ЛЕГАЛАЙЗ МЕНЯЕТ РЫНКИ КАНАДЫ 04

ПРАКТИКА БИЗНЕСА: ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОЛУЧАТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ КВОТЫ 05

* Анонсы

Новые нюансы старых договоренностей

Прошедшие переговоры в Москве завершились публикацией совместного заявления Токаева и Путина. В нем неожиданно были обозначены новые пункты казахстанско-российского сотрудничества. За первым зарубежным визитом Касым-Жомарта Токаева в статусе президента Республики Казахстан общественность страны следила с особым вниманием.

>> 2

Экокодекс раздора

ГМК-сектор Казахстана настаивает на изменении проекта нового Экологического кодекса, который ужесточает требования и к инвесторам, и к отечественным компаниям. Претензии к проекту нового Экологического кодекса (его разрабатывает Минэнерго РК) бизнес высказывает не впервые.

>> 3

Альтернатива банковским кредитам

Микрофинансовые организации (МФО) как альтернатива банковскому кредитованию набирают все большую популярность в Казахстане. Главный аргумент в пользу МФО – оформление кредита без большого количества документов, если клиент требует не очень крупной суммы денег. В стране на сегодняшний день функционирует более 150 микрофинансовых организаций.

>> 6

Токсичные кредиты

В Казахстане снизилась доля неработающих займов – таковы данные Нацбанка и Первого кредитного бюро. При этом цифры двух организаций заметно разнятся, а рейтинговые агентства не исключают, что данные не отражают реальную ситуацию в секторе кредитования.

>> 8

Улькен почти не виден

Президент России Владимир Путин подлил масла в огонь казахстанской нуклеофобии, на встрече с президентом Казахстана Касым-Жомартом Токаевым публично предложив помощь в строительстве атомной электростанции. Для роста ВВП на юге Казахстана нужна электроэнергия. Более того, судя по всему, проект строительства первой АЭС «разморозили» еще в прошлом году.

>> 11

Сейчас время синглов

Юлия Коган исполняла оперные, джазовые и эстрадные композиции. Выступала в детском музыкальном театре, но известность обрела благодаря песне «Сладкий сон», которую для нее написал Сергей Шнуров, как обычно – не стесняясь в выражениях. Сейчас Юля строит сольную карьеру, и перед концертом в алматинском клубе Motor она рассказала «Курсиву» о ненормативной лексике и удаче.

>> 12

Летний спринт

Казахстан готовится к внеочередным выборам президента

Президент Токаев объявил о проведении досрочных выборов главы государства. Они состоятся 9 июня. Эксперты «Курсива» говорят, что этого решения они ожидали, однако ошиблись со сроками.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Фото: shutterstock.com / Derek Brumby

Первые разговоры о том, что **Касым-Жомарт Токаев** объявит о проведении досрочных выборов главы государства, появились еще в 20-х числах марта. Если точнее, через три дня после сложения **Нурсултаном Назарбаевым** президентских полномочий. Источники **«Курсива»** в правительственных кругах, пусть и неуверенно, тогда заметили: все решится в конце мая – начале июня текущего года. Ведь, по их словам, косвенно на это указывали уже начавшиеся активные консультации с представителями политических элит страны.

А ожидалось не раньше декабря

Другое дело, что в конце марта нынешнего года возможность проведения досрочных выборов президента воспринималась, как нечто маловероятное. Во-первых, на слуху еще были слова Нурсултана Назарбаева, который на встрече с представителями СМИ страны 28 декабря прошлого года пресек все рассуждения на эту тему: «Выборы президента в декабре 2020 года. Два года еще. О чем мы говорим? Ближе будет к делу, вот тогда и поговорим…» Во-вторых, в целесообразности проведения досрочных выборов президента именно в мае-июне сомневалось и экспертное сообщество, отмечая, что Касым-Жомарту Токаеву потребуется хотя бы небольшой период адаптации на новом для него посту. Соответственно, эксперты предполагали, что если досрочные выборы и состоятся, то не раньше декабря 2019 года. Но в итоге правыми оказались все же источники **«Курсива»** из правительственных кругов.

8 апреля в социальных сетях появилась «непроверенная информация», а уже с утра 9 апреля их в буквальном смысле наводнили сообщения от информированных блогеров о предстоящем заявлении Касым-Жомарта Токаева. В них представители нового явления в политической жизни Казахстана, явно связанные с отдельными влиятельными лицами в руководстве страны, без какой-либо доли сомнения заявляли: в 13:00 по времени Нур-Султана Токаев объявит о досрочных президентских выборах. Что, собственно, и произошло. «В соответствии с Конституцией страны я принял решение о проведении внеочередных выборов президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года. Я советовался с Елбасы – Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым. Консультировался со спикерами обеих палат парламента, премьер-министром страны. Согласовал свое решение с Конституционным советом. Встречался с лидерами парламентских партий», – заявил в эфире казахстанских телеканалов Касым-Жомарт Токаев.

При этом президент объяснил свое решение провести досрочные выборы необходимостью обеспечить общественно-политическое согласие в стране, сняв любую неопределенность, а также сослался на далеко не лучшую для Казахстана быстро меняющуюся обстановку в мире. «Мы должны подтвердить преемственность, предсказуемость и стабильность нашей внутренней и внешней политики. Нужно продолжать работу по эффективной, успешной реализации социальных программ и стратегии Елбасы», – подчеркнул Токаев, дав гарантии, что президентские выборы пройдут честно, открыто и справедливо.

Действенный прием

Надо отдать должное экспертам **«Курсива»**, решение Касым-Жомарта Токаева их врасплох не застало. Соответственно, каждый из них охотно поделился своей точкой зрения о причинах принятого президентом решения провести досрочные выборы именно 9 июня. К примеру, по наблюдениям бывшего депутата мажилиса парламента II и III созывов **Булата Абишева**, досрочные выборы, в которых зачастую присутствует элемент внезапности, в нашей стране являются одним из действенных политтехнологических приемов. «Внезапность, во-первых, не позволяет в полной мере раскрыться другим претендентам. Во-вторых, не дает времени сформировать альтернативные программы. Очевидно, если бы выборы состоялись в следующем году, этих преимуществ уже не наблюдалось», – отметил Абишев, подчеркнув, что от предстоящих 9 июня внеочередных президентских выборов сюрпризов ожидать не следует. «Мне кажется, что по целому ряду причин основным претендентом на президентский пост станет Токаев», – поделился своим мнением с **«Курсивом»** экс-мажилисмен, повторив, что его конкурентам осталось слишком мало времени, чтобы подготовить программу действий и громко заявить о себе перед своими потенциальными избирателями.

Все дело в коллизии

С Абишевым не согласился советник КНПК, политолог **Султанбек Султангалиев**, который в беседе с **«Курсивом»** заметил, что каждая уважающая себя политическая сила должна быть готовой в любой момент выставить своего претендента на главный пост страны. Соответственно, Султангалиев подчеркнул, что объявление Касым-Жомартом Токаевым о досрочных президентских выборах сенсационным не стало. Хотя при этом признал, что в большинстве своем экспертное сообщество ожидало их проведения под занавес текущего года. «Главный вопрос здесь – почему так экстренно они были назначены?! Я полагаю, что основной причиной тому является желание легитимизировать оказавшийся в транзитном состоянии президентский пост и тем самым прекратить все инсинуации на эту тему. Предыдущие досрочные президентские выборы создали определенную коллизию, в результате чего в обществе возник вопрос, когда именно должны состояться следующие выборы: в декабре 2019 года, в апреле или декабре 2020 года. Вот чтобы больше таких вопросов не возникало, и было решено провести внеочередные выборы в июне этого года», – высказал свою точку зрения **«Курсиву»** Султанбек Султангалиев. Кстати, по словам политолога, партия «народных коммунистов» в целом готова к внеочередным президентским выборам и намерена на своем предстоящем съезде 26 апреля назвать имя своего кандидата на пост главы государства.

По совету экспертов

В свою очередь декан Школы государственной и общественной политики и права AlmaU, политолог **Аскар Нурша** в своем комментарии **«Курсиву»** сообщил, что целый ряд известных в стране экспертов рекомендовали властям как можно скорее провести президентские выборы. «Президент Токаев в своем обращении отметил необходимость обеспечения общественно-политического согласия в стране. Эксперты же отмечали, что чем быстрее будет избран легитимный глава государства, тем лучше будет для политической стабильности, для обустройства политических процессов в стране», – отметил Аскар Нурша, высказав предположение, что главным претендентом на пост президента страны, скорее всего, станет Касым-Жомарт Токаев, которого хорошо знают как внутри страны, так и за ее пределами. Шансы же остальных вероятных кандидатов в президенты политолог оценивает не очень высоко. Особенно если они будут представлять не связанные с официальными властями общереспубликанские движения и объединения. «Для начала им за короткий срок предстоит собрать подписи своих сторонников по всей стране и отдать их на проверку в ЦИК. Только один этот процесс очень трудоемкий. Второе – это серьезные финансовые затраты. Такое под силу очень немногим и очень крупным игрокам. Опять же, отведенные два месяца – это очень маленький срок, потому есть сомнение, что кто-то захочет рисковать своими деньгами», – поделился с **«Курсивом»** своим мнением Аскар Нурша.

Кандидаты от объединений

Между тем источники нашего издания в правительственных кругах Нур-Султана уже после выступления Касым-Жомарта Токаева в эфире республиканских телеканалов высказали осторожное предположение, что о своем участии в предстоящих выборах президента 9 июня могут заявить несколько очень известных в стране людей. При этом есть вероятность, что кандидатами на пост президента они будут выдвинуты не от политических партий, а от общереспубликанских общественных объединений, которые до конца апреля объявят о проведении своих съездов.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Новые нюансы старых договоренностей

Прошедшие переговоры в Москве завершились публикацией совместного заявления Токаева и Путина. В нем неожиданно были обозначены новые пункты казахстанско-российского сотрудничества.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Фото: akorda.kz

За первым зарубежным визитом **Касым-Жомарта Токаева** в статусе президента Республики Казахстан общественность страны следила с особым вниманием. Не обошлось и без замечаний ревностного характера. Когда выяснилось, что его в аэропорту встретил «лишь посол РК в России **Имангали Тасмагамбетов** да замминистра иностранных дел РФ **Александр Панкин**», немедленно появившиеся главным образом в социальных сетях «знатоки протокола» сразу же заявили: к президенту Токаеву проявили невнимательность. Дескать, встречать его должен был если не **Владимир Путин**, то либо российский премьер **Дмитрий Медведев**, или, на худой конец, министр иностранных дел **Сергей Лавров**. При этом «знатоки», нередко блуждая в классификациях дипломатических протоколов, путали официальный визит с государственным.

От удобрений до АЭС

В ходе визита президенты обсудили рост товарооборота между Казахстаном и Россией. Попутно было объявлено о предстоящем появлении на территории Казахстана новых совместных предприятий в сфере производства минеральных удобрений, сельского хозяйства, машиностроения, энергетики, горнодобывающей и нефтегазовой промышленности.

Резонансным вышло сообщение о возможном строительстве атомной электростанции по российским технологиям, которое не имело отношения к визиту казахстанского президента в Москву. Некоторые горячие головы даже предложили начать сбор подписей против ее возведения, параллельно обвинив Касым-Жомарта Токаева в достигнутом соглашении по этому вопросу.

Вот только справедливости ради следует отметить: президент Токаев ни на прошедшей в Москве совместной пресс-конференции, ни где-либо еще в публичном пространстве о возможном строительстве АЭС на территории Казахстана не говорил. Предложение же поступило от Путина в следующем контексте: «Развивается сотрудничество в области мирного атома. Работают шесть российско-казахстанских предприятий по добыче и обогащению урана. Предлагаем переходить к новым формам взаимодействия. Имею в виду прежде всего возможность сооружения в Казахстане АЭС по российским технологиям».

Интересные пункты

А вот чего точно не заметили большинство наблюдателей, так это появления в совместном заявлении Токаева и Путина ряда новых пунктов, которых ранее в казахстанско-российских документах не было. В частности, в одном из них к подтверждению о намерении сторон «укреплять тесное сотрудничество для сохранения и развития этнической, языковой, культурной и религиозной самобытности народов другой Стороны, проживающих на ее территории», было добавлено предложение об обязательствах по созданию условий «для активного участия их представителей в общественно-политической, культурной и социально-экономической жизни в соответствии с законодательством Сторон».

Любопытными являются и следующие пункты совместного заявления, под которым поставили свои подписи как Владимир Путин, так и Касым-Жомарт Токаев: «Нур-Султан и Москва выступают с общих позиций в вопросах борьбы с терроризмом и экстремизмом, с насильственными проявлениями религиозной нетерпимости, ксенофобии, национализма и неонацизма, с трансграничной преступностью, незаконным оборотом оружия, наркотических средств и их прекурсоров, а также другими новыми вызовами и угрозами». Это не все: «Казахстан и Россия не приемлют любые попытки фальсификации, переписывания и «очернения» нашей общей истории, являющейся важнейшей основой наших союзнических отношений, прежде всего истории Второй мировой войны».

С точки зрения экспертов

Учитывая интерес казахстанцев к текущему развитию взаимоотношений между Нур-Султаном и Москвой, которые Токаев назвал «эталоном межгосударственных связей», **«Курсив»** попросил прокомментировать итоги переговоров авторитетных специалистов в области международных отношений директора казахстанской «Группы оценки рисков» **Досыма Сатпаева** и ведущего эксперта Атлантического совета в Вашингтоне **Ариэля Коэна**.

По мнению Досыма Сатпаева, изменения и дополнения в отдельных пунктах договоренностей между Казахстаном и Россией во многом определяются принятой Москвой в конце 2014 года новой редакцией военной доктрины. «После событий в Украине в ней появились некоторые пункты, которых ранее никогда не наблюдалось. Например, пункт о появлении враждебных режимов в соседних государствах, которые будут требовать от России ответной реакции. Есть еще пункт о защите соотечественников и т. д. И если внимательно посмотреть на постоянные экспертные обсуждения, которые идут в России по поводу Казахстана, то в них постоянно проскальзывает мысль об «украинизации» политического развития нашей страны. Поэтому новые пункты, которые появились по итогам прошедших в Москве переговоров Токаева с Путиным, являются отражением тех страхов, которые присутствуют у российской политической элиты. Таким образом они пытаются намекнуть Казахстану, что он должен идти в фарватере российской идеологической политики», – поделился своей точкой зрения с **«Курсивом»** Досым Сатпаев, обратив внимание, что такой подход нередко противоречит интересам Республики Казахстан.

Несколько в ином ключе расценил итоги переговоров в Москве американский эксперт из Атлантического совета Ариэль Коэн. «Визит Токаева в Москву говорит о том, что Казахстан продолжает ставить во главу угла отношения с Россией по ряду причин. В том числе для того, чтобы сбалансировать рост могущества Китая на своих границах, его экономическое присутствие, которое растет и будет продолжать расти не только в самом Казахстане, но и во всей Центральной Азии. Более того, безусловно, Казахстан не хочет портить отношения с Москвой, потому что это будет чревато трениями между русскоязычным и казахоязычным населением. Ведь вся политика и Елбасы, и нынешнего президента Казахстана направлена на гармоничное общежитие между представителями разных народов», – заметил Ариэль Коэн, особо подчеркнув, что казахстанское общество с преимущественно мусульманским населением представляется на международном уровне, как очень открытое и мультикультурное. Вместе с тем эксперт из США выразил надежду, что Казахстан продолжит свою миролюбивую политику и на международной арене: «Для того чтобы ее сохранить, Казахстану важно сохранить хорошие отношения и с Соединенными Штатами, и с Европейским союзом, и с другими державами, в том числе с Индией, Пакистаном, Китаем и так далее». Соответственно, Ариэль Коэн не увидел в итоговых коммюнике прошедших в Москве переговоров какого-либо доминирования России. «Отношения Казахстана и России, действительно, на редкость гармоничные. Хотя, конечно, Казахстан играет на той площадке, которую определяет Россия. Это и ЕАЭС, и ОДКБ, и отчасти ШОС, где доминирующее положение занимает Китай», – поделился своей точкой зрения Ариэль Коэн.

Бремя проекта «Один пояс – один путь» все сильнее давит на Пакистан

THE WALL STREET JOURNAL.

Предполагалось, что выдвинутая КНР инициатива по созданию масштабных инфраструктурных проектов будет способствовать развитию экономики ключевого китайского союзника, однако разразившийся экономический кризис стал причиной приостановки текущих проектов и вынудил Исламабад в преддверии Пекинского форума по инфраструктурной политике просить о помощи.

Saeed Shah, THE WALL STREET JOURNAL

Фото: wsj.com

Глобальная программа под названием «Один пояс – один путь», инициированная КНР для развития инфраструктуры, должна была обеспечить Пакистану, ближайшему союзнику Пекина, бурный экономический рост, который был бы выгоден обеим странам.

Однако Пакистан, где в рамках программы было освоено меньше половины от общей суммы инвестиций в $62 млрд, столкнулся с серьезными кризисными явлениями, которые тормозят реализацию остальных инфраструктурных проектов. При этом китайские государственные компании, чьими силами эта инфраструктура была построена, требуют, чтобы правительство Пакистана гарантировало выплаты Пекину за проделанную работу.

Теперь Пакистан просит Китай выступить с инициативой другого рода, а именно оказать безвозмездную помощь в социальном развитии страны, выделив на эти цели $1 млрд, и открыть в стране предприятия из частного сектора Китая.

Кроме того, не так давно Пакистан запросил у КНР срочный кредит на сумму $2,1 млрд, еще большие суммы страна заняла у Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов. Эти деньги потребовались Исламабаду для того, чтобы не допустить кризиса платежного баланса и продержаться до тех пор, пока не будут достигнуты договоренности о выделении финансовой помощи со стороны Международного валютного фонда, что, как ожидается, произойдет в течение нескольких недель.

Попытки Пакистана придать новый импульс программе сотрудничества, известной как Китайско-пакистанский экономический коридор (КПЭК), являющейся своего рода витриной глобальной инфраструктурной инициативы, охватывающей 70 государств, для правительства КНР уже не являются историей того успеха, которым они бы хотели поделиться на большом форуме, посвященном программе «Один пояс – один путь», который пройдет в Пекине в апреле. При этом именно в рамках данной программы Китаю удалось вытеснить из Пакистана США, ранее являвшихся ключевым партнером для этого государства.

Однако Пакистан не единственная страна, которая не сумела использовать выделенные кредиты и построенную китайскими госкомпаниями инфраструктуру для обеспечения устойчивого экономического развития или где просто возникла оппозиция инициативам со стороны Китая. Так, несмотря на мощный импульс к дальнейшему развитию, который китайская инициатива получила после того, как Италия стала первым европейским государством, подписавшим соглашение по программе «Один пояс – один путь», правительства, пришедшие к власти в Малайзии, Шри-Ланке и Мальдивах, выражают свое недовольство по поводу растущего уровня долга их стран и той обстановки секретности, которая окружает сделки с участием Китая.

В Пакистане, где вопросы многолетнего стратегического сотрудничества с Китаем находятся под контролем армии, публичная критика по стороны правительства была не такой явной. Однако новый премьер-министр **Имран Хан** подверг критике многие из тех проектов, которые его предшественник **Наваз Шариф** инициировал совместно с Китаем во время своего последнего четырехлетнего срока.

Так, правительство Хана негласно приостановило реализацию большинства проектов КПЭК, на которые Китай выделил $62 млрд. При этом в Пекине говорят о том, что из этого объема средств уже освоено $19 млрд, которые были израсходованы на строительство дорог, электростанций и портов, работы по которым начаты либо уже завершены.

Исламабад все еще надеется реализовать в рамках этой программы и другие инфраструктурные проекты, в частности модернизировать сеть железных дорог, однако как они будут финансироваться, пока непонятно.

При этом во взаимоотношениях с Китаем Имран Хан хотел бы сместить фокус на свои собственные приоритеты, в первую очередь в сферу здравоохранения и образования, привлекая для этого более привычные гранты для развивающихся стран, которые не нужно затем возвращать. Сегодня его правительство и без того вынуждено решать проблемы с долговым бременем, двойным бюджетом и кризисом платежного баланса.

«Если у нас нет денег, зачем нам новые инфраструктурные проекты?» – задаются вопросом официальные представители пакистанских властей.

По данным внутреннего анализа, проведенного пакистанским правительством, только за уже реализованные проекты страна должна будет в течение 20 последующих лет выплатить Китаю долг в размере $40 млрд. При этом Пакистан утверждает, что текущий долговой кризис с кредитами, предоставленными Китаем, не связан.

По словам пакистанских чиновников, в ближайшее время с Китаем будет подписано соглашение по реализации первой фазы программы оказания помощи на общую сумму от $400 до $500 млн. Возможно, это произойдет на предстоящем форуме в китайской столице. В Пекине при этом отмечают, что китайские эксперты уже посетили Пакистан для оценки потребностей страны.

«Решение объявить о новом этапе развития КПЭК приняли обе стороны. Мы расширим сферу сотрудничества, мы нарастим сотрудничество в промышленном секторе, а также в социальном секторе», – заявил две недели назад **Яо Цзин**, посол КНР в Пакистане.

Однако, как признают пакистанские власти, специальные экономические зоны для китайских производителей будут готовы только через два года. В то же время Пакистан хотел бы, чтобы они действовали по всей стране.

В частности, благодаря именно китайским проектам Пакистан смог решить проблему с острой нехваткой электроэнергии.

«За последние пять лет объем инвестиций в рамках КПЭК достиг огромных показателей. И у нас есть много поводов для радости», – считает **Мустафа Хайдер Сайед**, исполнительный директор, аналитического центра в Исламабаде «Пакистанско-китайский институт».

Предполагалось, что китайская инфраструктура устранит наиболее проблемные точки в транспортном и энергетическом секторах страны, создав, таким образом, условия для экономического роста в Пакистане. Однако вместо этого страна столкнулась с экономическими проблемами. Впрочем, по данным рейтингового агентства Standard & Poor's, строительство инфраструктуры все же обеспечило определенный стимул для развития экономики, обеспечив в прошлом финансовом году рост до 5,8%.

По мере снижения темпов строительства к 2022 году S&P ожидает снижения средних темпов роста экономики до 3,6%. Это всего лишь половина того уровня, при котором рынок труда может обеспечить новые рабочие места, и значительно ниже, чем у основных конкурентов в других странах Азиатского региона. Кроме того, как сообщил в марте Государственный банк Пакистана, сокращение объемов деятельности, связанной с КПЭК, также будет способствовать значительному замедлению экономического роста в текущем году.

Некоторые пакистанские бизнесмены считают, что сама по себе китайская инфраструктура не способна вывести Пакистан на новую экономическую траекторию, поскольку страна не предприняла необходимые для обеспечения такого роста шаги, в частности по повышению внутренней производительности и сокращению бюрократической волокиты. То есть экономическое развитие Пакистана по-прежнему идет по старому циклу, когда более высокие темпы роста влекут за собой рост импорта, что вынуждает правительство принимать меры по искусственному замедлению роста экономики.

Официальные лица Пакистана говорят, что страна не подготовилась к будущим фискальным сценариям, и прежде чем оказывать давление на Китай с целью добиться реализации большего числа проектов, нужно было изучить то, какая именно инфраструктура нужна Пакистану.

Так, ряд проектов был реализован исключительно по политическим причинам, считают некоторые представители пакистанских властей. В частности, речь идет о проекте по созданию железнодорожного сообщения с родным городом бывшего премьер-министра страны Наваза Шарифа стоимостью $1,6 млрд. Сегодня возглавляемая Шарифом партия критикует власти за его отставку по решению суда в 2017 году, а также из-за последующей политической нестабильности, связанной с потерей страной импульса к экономическому развитию.

Вместе с тем администрация Имран Хана считает, что развитие ключевого компонента КПЭК нового порта Гвадар сильно отстает от намеченного плана. В районе этого удаленного порта наблюдается лишь незначительное судоходное движение, строительство автодорог не завершено, промышленная зона пуста, а обещанный аэропорт и электростанция не построены вообще.

«Позиция партии Имран Хана заключается в формуле: «Нам нравится идея КПЭК, но нам не нравится КПЭК в версии, предложенной Навазом Шарифом». Но Китаю такая позиция не по душе: они хотели, чтобы эти проекты приобрели статус национальных и не ожидали политической критики со стороны государства, которое они рассматривают как ближайшего партнера, даже если эта критика завуалирована и очень осторожная», – говорит **Эндрю Смол**, автор книги «Китайско-пакистанская ось».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15E3B3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/ Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр Воротилов a.vorotilov@kursiv.kz,
Выпускающие редакторы: Татьяна Николаева t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА
Технический редактор: Мадина НИЯЗБАЕВА
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнеры: Александр ИГИЗБАЕВ, Вячеслав БАТУРИН

Представительство в Нур-Султане: г. Нур-Султан, пр. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водно-зеленом бульваре». Тел. +7 (7172) 28-00-42 E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz
Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор: Аина 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: Шамиль ИСЛАМОВ

Подписные 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 «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 13 600 экз.

Экокодекс раздора

ГМК-сектор Казахстана настаивает на изменении проекта нового Экологического кодекса, который ужесточает требования и к инвесторам, и к отечественным компаниям.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Загрязнитель платит – главный принцип нового законодательства.

Фото: shutterstock.com / kaband

Претензии к проекту нового Экологического кодекса (его разрабатывает Минэнерго РК) бизнес высказывает не впервые. В феврале 2019 кодекс должен был попасть на рассмотрение парламента, а в декабре прошлого года вице-министр энергетики **Сабит Нурлыбай** заявил: главным принципом нового законодательства станет принцип «загрязнитель платит». Такой принцип концентрировал постоянный экоконтроль до узкого круга природопользователей – порядка 200 компаний, которые дают львиную долю загрязнений, 70–80% всех эмиссий в окружающую среду.

Узкий круг виноватых

В узкий круг «загрязнителей» автоматически попали почти все представители горно-металлургического сектора. Неудивительно, что именно Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМПК) первой забила тревогу. Главная новелла нового Экокодекса касается обязательного требования внедрить на предприятиях-загрязнителях наилучшие из доступных технологий, снижающих вредные выбросы и энергоемкость производства. На все это разработчики кодекса отводили срок в пять-семь лет. Игнорирование требования должно было привести к остановке предприятия.

Ограничение круга подконтрольных загрязнителей только теми предприятиями, которые дают наибольший суммарный «выхлоп» по республике, едва ли поможет достичь искомых целей по охране окружающей среды – с таким мнением выступил тогда директор департамента экологии и промышленной безопасности АГМПК

Талгат ТЕМИРХАНОВ, директор департамента экологии и промышленной безопасности АГМПК

Талгат Темирханов. Свою позицию он пояснил на примерах: в Нур-Султане (Астане на тот момент) и в Алматы металлургические гиганты не дымят, однако смог в этих казахстанских мегаполисах является серьезной проблемой для местных властей.

Поэтому со стороны представителей ГМК поступило предложение: в рамках работы над кодексом смоделировать все возможные варианты развития ситуации, связанные и с расширением или сужением производственных мощностей, и с ростом автотранспортных средств и жилого сектора страны.

Недопонимание возникло и по поводу затрат на внедрение наилучших доступных технологий для улучшения экологических показателей. Бизнес заинтересовался: почему в таком случае он должен одновременно продолжать выплачивать экологические платежи в местные бюджеты.

Изменился только дедлайн

В итоге проект Экологического кодекса потребовал более значительной доработки, чем предполагалось, и на рассмотрение в парламент в феврале не попал. В правительство, чье заключение предшествует парламентской оценке, кодекс будет внесен только в сентябре. Однако, как заявил на металлургическом форуме Minex-2019 исполнительный директор АГМПК **Николай Радостовец**, процесс совершенствования Экокодекса пока вовсе стоило бы приостановить. «Сейчас разрабатывается Экологический кодекс, разрабатывается второпях, – заявил Радостовец. – Там вообще непонятно, как нам идти дальше, а кодекс может в конце года вступить в действие, поскольку так записано в тех или иных проектных решениях. Может быть, нам вообще затормозить процесс совершенствования? Посмотреть, как будет работать Кодекс о недрах, посмотреть мировую практику. Та версия Экологического кодекса, которую мы сейчас видим, вызывает больше вопросов, чем ответов», – добавил он.

Основные пункты, по которым у недропользователей возникали вопросы к разработчикам проекта, не изменились. В новом Экокодексе прописана обязанность загрязнителей разработать программы по внедрению наилучших доступных технологий и в течение 10 лет (в первоначальном варианте, напомним, рассматривался срок от пяти до семи лет) реализовать эти программы на практике. Причем, как пояснил на форуме Minex-2019 Талгат Темирханов, без выполнения этого требования предприятия не смогут получить комплексные экологические разрешения, то есть не смогут осуществлять свою деятельность. Получается, в самой оспариваемой металлургическим бизнесом норме будущего кодекса пока сменился только дедлайн возможного закрытия предприятия.

Николай РАДОСТОВЕЦ, исполнительный директор АГМПК

«Введение подобной нормы – это значительные риски для ГМК, на наш взгляд. Мы хотели бы предложить предусмотреть добровольный порядок перехода на комплексное экологическое разрешение», – сказал Темирханов. Он также предложил учесть тот факт, что часть предприятий ГМК введена в строй в середине прошлого века, поэтому к ним нужен особый подход. «Если вектор внедрения наилучших доступных технологий предприятием выбран, но для его внедрения десяти лет не хватает, то должен быть механизм, который позволит таким предприятиям путем согласования с уполномоченным органом продлевать программу повышения экологической эффективности на срок не более 20 лет», – уточнил Темирханов.

Бизнес против государственных «посещений»

Еще одна норма, против которой протестует металлургический бизнес, – это инициатива по внедрению механизма «посещения» экологической инспекцией наиболее крупных предприятий-загрязнителей. Подобная форма контроля заложена в Предпринимательском кодексе. По наблюдениям предпринимателей, она не всегда сопровождается наличием веских оснований и часто назначается на основании поручения того или иного государственного органа или должностного лица. Разработчики обосновывают применение нормы необходимостью получения оперативной информации об исполнении природопользователями своих обязательств. Природопользователи опасаются, что эта норма сделает из них дойных коров.

«Мы считаем, что это влечет за собой большие коррупционные риски и постоянное отвлечение от основной операционной деятельности специалистов предприятий», – заявляют представители АГМПК.

И наконец, проект будущего кодекса пока не решает вопрос двойной, а то и тройной экологической финансовой нагрузки на предприятия отрасли. В настоящее время представители ГМК платят дважды: помимо экологических платежей за эмиссию они несут нагрузку по выполнению природоохранных мероприятий. А с введением практики

Тимур ТОКТАБАЕВ, вице-министр

получения комплексных экологических разрешений им придется раскошеливаться на внедрение наилучших доступных технологий. Причем по европейским стандартам, что приведет к удорожанию процесса. Мы хотели бы законодательно согласовать позицию в части того, чтобы эти экологические платежи использовались самими предприятиями при внедрении НДТ, – сказал Темирханов. – Законодатель предусматривает, что в Казахстане будут разработаны стандарты на базе европейских BREF (отраслевых справочников наилучших доступных технологий. – **«Курсив»**). Но они довольно жесткие, и лимиты по нормативам в них очень сжатые. Становится очевидным, что предприятия ГМК Казахстана пока не готовы переходить одномоментно к европейским стандартам, так как это потребует колоссальных вложений финансовых средств, и большая часть предприятий не сможет соответствовать этим требованиям». По мнению Темирханова, Казахстану следует пойти по стопам России, где разработали собственные национальные стандарты НДТ с одним отлагательным условием: с момента принятия этих нацстандартов они каждые 10 лет они пересматриваются в сторону ужесточения и сближения с европейскими аналогами.

МИИР должно стать третейским судьей

Очевидно, что за четыре месяца с момента первого публичного столкновения точек зрения разработчиков нового Экокодекса и ГМК стороны к взаимопониманию по принципиальным для себя вопросам не пришли. В этой ситуации им нужен посредник, способный учесть интересы и государства, и бизнеса. Таковым вполне могло бы стать Министерство индустрии и инфраструктурного развития, которое, с одной стороны, обязано блюсти государственные интересы, с другой же – развитие ГМК входит в орбиту полномочий и обязанностей этого ведомства. И в ходе форума Minex вице-министр этой структуры **Тимур Токтабаев** сделал косвенную заявку на эту посредническую роль: «Сейчас в Казахстане продолжается разработка Экологического кодекса, он должен помочь в обеспечении перехода страны на международные стандарты. В то же время мы понимаем, что сейчас в мире идет борьба за инвестиции, поэтому нужно найти золотую середину, которая будет устраивать государство и инвестора», – сказал Токтабаев.

Утиль в контейнере

Почему в Казахстане до сих пор низкий уровень переработки ТБО

В Казахстане с 1 января 2019 года вступил в силу запрет на захоронение пластмассы, макулатуры, картона и отходов бумаги, стекла. С 1 января 2021 года планируется введение запрета на захоронение строительных и пищевых отходов. «Курсив» решил выяснить, как справляется Казахстан с нововведениями.

Анна ШАПОВАЛОВА

Каждый год в Казахстане создается до 6 млн т твердых бытовых отходов (ТБО). Часть из них утилизуется на 130 предприятиях, сортирующих и перерабатывающих отходы в более чем 20 видов продукции. Сортировочные комплексы различной мощности работают в 18 населенных пунктах.

В октябре прошлого года на заседании правительства поднимался «мусорный вопрос», на котором глава Министерства энергетики РК **Канат Бозумбаев** озвучил, что в соответствии с концепцией по переходу страны к зеленой экономике в РК предусмотрено доведение доли переработки отходов до 40% к 2030-му и до 50% – к 2050 году. Сейчас же эти цифры намного скромнее.

«За восемь месяцев 2018 года – более трех миллионов тонн ТБО, из которых переработано или утилизировано около 330 тыс. т, или 10,5%. Еще только в 2016 году перерабатывалось лишь 2,6 % ТБО», – отметил тогда Бозумбаев.

По его данным, высокий показатель по переработке ТБО отмечается в Алматинской области – 24,1%; а акиматам Павлодарской (0,1%), Мангистауской (1,7%), Акмолинской, Восточно-Казахстанской, Костанайской, Кызылординской, Западно-Казахстанской (4%) областей необходимо активизировать работу в данном направлении. В столице уровень переработки отходов к 2020 году планируют довести до 75%. Сегодня показатель чуть более 12%.

«Нельзя сказать, что во всех населенных пунктах уже 100%-ная готовность, но в крупных городах и областных центрах уже есть. При этом отмечается положительная динамика. Да, еще не во всех городах внедрен раздельный сбор мусора. Там же, где внедрение раздельного сбора находится на начальной стадии, требуются серьезные агитационные работы, например в столице. В те регионы, где не налажен раздельный сбор мусора, внедряем сортировку. В тех областных регионах, где этого еще нет, мы совместно с акиматами проводим работу по налаживанию этой системы. Мы будем устанавливать контейнеры для раздельного сбора, закупать спецавтотранспорт, рассматривать возможности по внедрению технологий – сортировочных линий», – рассказала руководитель управления ТБО департамента управления отходами Министерства энергетики РК **Динара Ажигалиева**.

По ее словам, сколько потребуется времени для внедрения технологий в те или иные регионы, рассматривается акиматами индивидуально. «В принципе, работа в областных центрах уже выстроена. Например, в Алматы есть и сортировочный, и перерабатывающий заводы», – пояснила Ажигалиева.

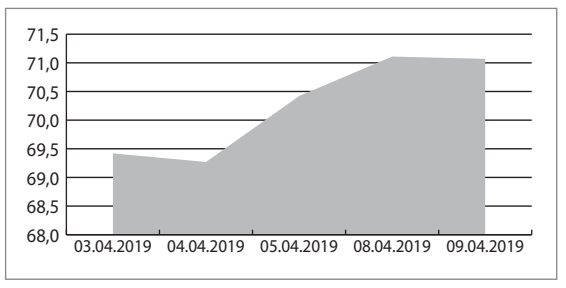
Запущенный в Алматы мусоросортировочный комплекс – уже третий по счету; два предыдущих проекта не смогли выстроить работу. Даже не помогли установленные контейнеры для раздельного сбора мусора.

«В Алматы мощность мусоросортировочного комплекса – 550 тыс. т в год. Этого объема для города Алматы достаточно. Прошедший сортировку мусор поступает к восьми компаниям, занимающихся его переработкой. Также в Алматы есть пункты по приему вторсырья. Акиматом совместно с частным бизнесом ведется работа по установке контейнеров для сбора пластика и электроходов, работа идет хорошо. В 2021 году запланирована установка контейнеров для раздельного сбора мусора сухой и мокрой фракции», – отметила Ажигалиева.

Она говорит, что в Нур-Султане с прошлого года началась установка специализированных контейнеров. «Сейчас уже установлено более шести тысяч контейнеров для раздельного сбора сухого и мокрого мусора (желтые контейнеры предназначены для перерабатываемого мусора). Эти отходы собираются раздельно и поступают сразу к переработчикам. Неотсортированный мусор поступает на мусоросортировочный завод в столице, там досортировывается. До конца года в Нур-Султане в техническую эксплуатацию будет введена технология по переработке органической фракции и получения технического компоста», – рассказала она.

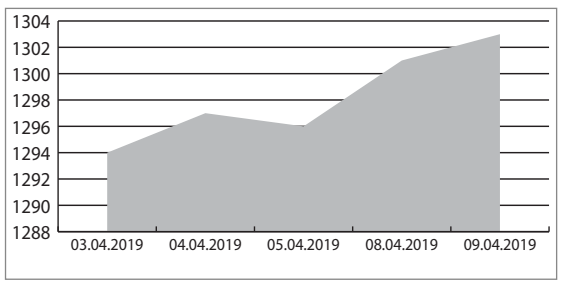
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (03.04 – 09.04)



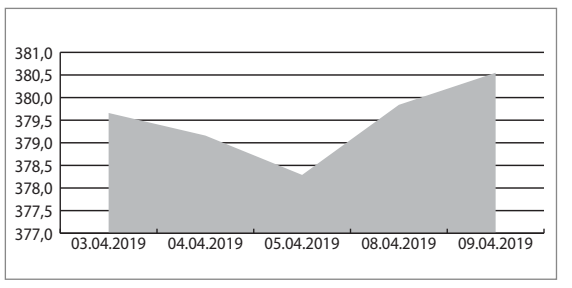
Обострение конфликта в Ливии вызвало рост цен на нефть.

GOLD (03.04 – 09.04)



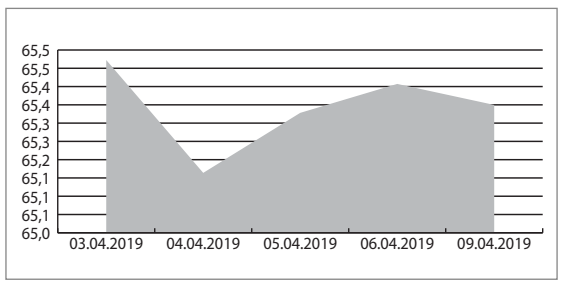
Золото поднялось в цене после сообщения о том, что Центробанк Китая увеличивает резервы этого драгметалла.

USD/KZT (03.04 – 09.04)



Ослабление тенге отчасти связано с укреплением доллара по отношению к другим валютам.

USD/Rub (03.04 – 09.04)



Рубль окреп на фоне повышения цен на нефть.

Рынок акций

Почему преемник Yahoo отказывается от доли в Alibaba

THE WALL STREET JOURNAL.

Компания Altaba приняла решение продать свою долю в Alibaba, приобретенную Yahoo в 2005 году, даже если это будет означать необходимость уплаты миллиардов долларов в виде налогов.

Jacky WONG, THE WALL STREET JOURNAL

Говорят, что в жизни нет ничего более постоянного, чем смерть и налоги. Несмотря на многолетние усилия избежать этого, Altaba в конечном счете смирилась и с тем и с другим.

Инвестиционная компания Altaba сделала заявление, что распродаст или разделит свои 11% акций китайского гиганта электронной торговли Alibaba и закроется. Напомним, Altaba – это все, что осталось от Yahoo после продажи в 2017 году ее интернет-бизнеса компании Verizon.

Доля в Alibaba стоимостью почти $50 млрд является единственным существенным активом Altaba. Но есть проблема – Altaba придется столкнуться с огромными налогами, поскольку Yahoo приобрела в 2005 году первоначальную 40%-ю долю в Alibaba менее чем за $1 млрд.

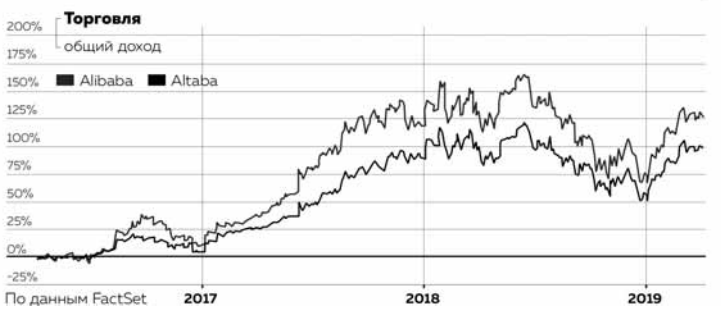
Yahoo, а позже и Altaba долгие годы искали способ избежать уплаты налогов. В 2015 году Yahoo сообщила, что выведет долю в Alibaba в отдельную компанию, которая не будет облагаться налогом, однако позже отказалась от этой идеи, поскольку оказалось, что разделение компании не позволит избежать налогообложения.

«После целого ряда лет упорного поиска выхода, в котором участвовали лучшие в мире специалисты в области налогообложения, приходится признать, что волшебства не случилось», – заявил глава компании **Томас Макинерней**.

Единственный вариант, при котором Altaba не придется выплачивать налоги, – это выкуп китайским интернет-гигантом всей компании целиком с использованием при этом своих акций. Однако, по словам Макинернея, Alibaba заинтересованности в этом не проявила. Учитывая, что сейчас ставка корпоративного налога составляет 21%, а не 35%, как это было до налоговой реформы, Altaba считает, что самое лучшее в этой ситуации – это двигаться дальше.

Yahoo, а позже и Altaba долгие годы искали способ избежать уплаты налогов

Altaba решила ликвидировать долю Alibaba, купленную Yahoo в 2005 году, даже если это означает уплату налогов на миллиарды долларов



Сегодня акции Altaba торгуются с дисконтом 5–9% к своим чистым активам после учета налогов. Очевидно, что это достаточно справедливая цена: поскольку компания вынуждена продать большую часть акций Alibaba, вероятно, ей придется продавать их ниже рыночной цены и инвесторы не получат наличные сразу. Большая часть дохода будет выплачена наличными, либо акциями Alibaba, либо и тем и другим в IV квартале этого года, хотя кому-то, возможно, придется подождать еще год.

Существует вероятность того, что заявление Altaba побудит Alibaba принять участие в торгах. Тогда обе стороны смогут воспользоваться налоговыми льготами, что позволит китайскому технологическому гиганту выкупать акции с дисконтом и компенсировать давление продавцов на свои акции. Однако делать ставку на это, конечно же, нельзя.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Легализация марихуаны в Канаде вызвала бум на рынке каннабиса

THE WALL STREET JOURNAL.

В надежде заработать на спросе в гонку включились даже производители напитков.

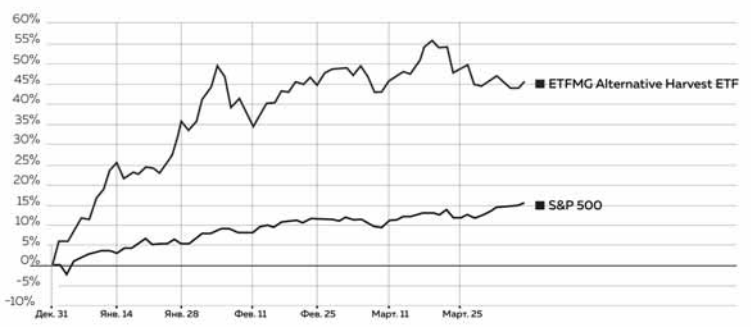
Jessica Menton, THE WALL STREET JOURNAL

В этом году акции производителей марихуаны на подъеме, и это значит, что повальное увлечение каннабисом сохраняется. Акции биржевого фонда ETFMG Alternative Harvest, инвестирующего в наиболее известные компании – производители медицинской марихуаны и владеющего акциями таких производителей каннабиса, как Cronos Group Inc. (CRON 0,71%), Canopy Growth Corp. (CGC -0,16%) и Aurora Cannabis Inc. (ACB 2,46%), в 2019 году выросли на 46%.

Рынок акций «травяных» компаний стало лихорадить сразу после того, как в октябре прошлого года Канада легализовала марихуану для рекреационных целей. Рост доходов и вероятность того, что банкам разрешат сотрудничать с производителями каннабиса, в 2019 году обеспечили повышение стоимости акций компаний Aurora и Canopy на 81 и 58% соответственно. Если высокоспекулятивные акции небольших производителей марихуаны инвесторы не так давно распродали, то бумаги крупных производителей медицинской марихуаны, как и прежде, продолжили расти в цене.

Производители марихуаны также привлекли внимание нескольких

Рост стоимости акций с начала года



Источник: SIX

гигантов из индустрии напитков, в том числе Constellation Brands Inc., Anheuser-BuschIn Bev SA и Molson Coors Brewing Co. Они ворвались в этот сегмент бизнеса благодаря инвестициям и партнерским отношениям, поскольку стремятся застраховать себя от потенциальных рисков, которые каннабис несет пивной промышленности.

Руководство пивоваренных компаний беспокоится о том, что легализованная марихуана способна негативно повлиять на продажи пива. Напитки с добавлением каннабиса станут легальными в Канаде уже осенью.

«Производители продуктов питания и напитков не отсиживаются в сторонке и не намерены просто так позволить этим парням украсть их рынок. Сейчас формируется новая индустрия, которая в определенной степени им может навредить. Если это так, то почему бы не сделать ставку на первых игроков и не поучаствовать в прибыли», – считает **Арт Хоган**, главный рыночный стратег-аналитик National Securities.

В августе 2018 года компания Constellation сделала крупную ставку на производство напитков с каннабисом, инвестировав порядка $4 млрд в канадского производителя марихуаны Canopy Growth, крупнейшую в мире по рыночной капитализации публичную компанию, занимающуюся продажей каннабиса. Благодаря этой сделке 15 августа, то есть сразу после объявления о сделке, акции Canopy подорожали на 30%.

Акции «травяных» компаний тем не менее все еще сильно подвержены спекуляциям. Хотя в США каннабис по-прежнему вне закона на федеральном уровне, для медицинских целей марихуана легализована в 33 штатах и для рекреационных – еще в 10. В долгосрочной перспективе глобальные продажи легальных продуктов из каннабиса оцениваются в сумму от $250 до 500 млрд. В краткосрочной перспективе объем рынка составит от $15 до 50 млрд в год, считают в Piper Jaffray. При этом в компании ожидают, что инвестиции со стороны производителей алкогольных и безалкогольных напитков продолжатся.

«Сегмент каннабиса вызвал большой интерес у многих советников по инвестициям. Однако мы двигаемся по неизведанной территории, где не существует каких-либо прецедентов», – говорит **Кип Мидоус**, основатель и руководитель Nottingham Management Co.

Биржевой фонд, инвестирующий в индустрию марихуаны, появился в декабре 2017 года. В IV квартале прошлого года, после всплеска волатильности, он потерял в цене 38%. Это был резкий разворот после роста на 36% в предшествующие три месяца. Примечательно, что ранее этот фонд назывался Tierra XP Latin America Real Estate ETF, после образования в 2015 году он отслеживал деятельность риелторских компаний.

Спекулятивные игры, как правило, оказываются результативными, когда растут и другие рынки. Тем более что основные индексы США находятся на рекордных максимумах на фоне ожиданий, что ФРС не будет повышать процентные ставки, а торговая напряженность между США и КНР ослабнет.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Лидеры роста и падения (03.04 – 09.04)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
ForteBank	4	Рахат	-10,53
NOSTRUM OIL & GAS	3	Казахтелеком	-1,85
Сбербанк	1,88	Банк ВТБ	-0,87
Bank of America	1,78	НАК "Казатомпром"	-0,09
KAZ Minerals	1,27		
Народный банк	0,89		
Аэрофлот	0,88		
Актюбинский завод металлоконструкций	0,37		
Kcell	0,33		
Газпром	0,09		

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Home Depot	4,76%	Boeing	-4,15%
Apple	3,13%	Merck&Co	-2,72%
Walt Disney	2,68%	J&J	-1,14%
Goldman Sachs	2,55%	The Travelers	-0,68%
Intel	2,43%	Walgreens Boots	-0,54%
Walmart	2,36%	American Express	-0,27%
Exxon Mobil	1,99%	Caterpillar	-0,26%
UnitedHealth	1,78%	Coca-Cola	-0,04%
Dow	1,60%	Visa	-0,02%
Chevron	1,40%	IBM	0,27%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Amyris	40,38%	Advaxis	-33,05%
AVROBIO	22,32%	AVEO	-30,38%
Aehr Test Systems	21,38%	Atlas Financials	-27,20%
Alector	21,10%	Bio Path	-15,90%
Casi Pharma	20,70%	Avalon Globocare	-14,51%
Aevi Genomic Medicine	20,53%	Castor Maritime	-14,10%
Achaogen Inc	19,82%	China Bat	-13,92%
Achieve Life Sciences	18,18%	Arcimoto	-13,80%
Ascena Retail	18,18%	Cerecor Inc	-13,36%
Coherus BioSciences	18,15%	BIOLASE	-13,17%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Schroders	6,12%	Direct Line Insurance	-4,57%
BAE Systems	4,15%	Micro Focus	-4,15%
Ashtead Group	3,92%	Centrica	-3,88%
Hargreaves Lansdown	3,76%	Coca Cola HBC AG	-2,99%
Old Mutual	3,58%	Imperial Brands	-2,82%
Prudential	3,58%	Intu Properties	-2,50%
Ferguson	3,39%	British American Tobacco	-2,11%
Anglo American	3,28%	SSE	-2,08%
Royal Dutch Shell B	2,96%	Whitbread	-1,65%
Royal Dutch Shell A	2,94%	National Grid	-1,57%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Сбербанк	6,45%	Полюс	-6,19%
Сбербанк (прив.)	5,20%	Транснефть (прив.)	-5,81%
Россети	3,61%	Safmar Fin	-5,20%
Газпром	3,55%	Polymetal	-2,32%
Татнефть (прив.)	3,51%	ЛУКОЙЛ	-2,22%
НПК ОВК	3,17%	Группа Компаний ПИК	-2,20%
Яндекс	2,34%	РУСАЛ	-2,18%
АК АЛРОСА	2,15%	Система	-1,50%
Татнефть	1,52%	РусГидро	-1,27%
Сургутнефтегаз	1,51%	Московская биржа	-1,24%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Rakuten Inc	14,55%	Credit Saison	-8,00%
Advantest Corp.	10,07%	Aeon	-6,87%
Sony	9,19%	Tokyu Corp.	-6,07%
Kawasaki Kisen Kaisha	8,82%	Takashimaya	-6,04%
SUMCO Corp.	8,27%	Sapporo Holdings	-5,97%
Mitsui Engineering & Shipbuilding	7,84%	Nippon Suisan Kaisha	-5,82%
TDK	7,56%	Odakyu Electric Railway	-5,28%
Taiyo Yuden	7,38%	Tokyo Electric Power Co., Inc.	-5,06%
Yaskawa Electric Corp.	7,08%	Chugai Pharmaceutical	-4,93%
Dainippon Screen Mfg.	6,49%	Kyowa Hakko Kirin	-4,92%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
ASML Holding	4,20%	SAP	-1,18%
Deutsche Post	4,03%	Sanofi	-0,95%
Bayer	3,62%	Telefonica	-0,87%
Linde PLC	3,47%	Ahold Delhaize	-0,84%
BMW	3,26%	Louis Vuitton	-0,75%
BASF	3,04%	UFD Unibail Rodamco	-0,50%
Airbus Group	3,00%	EssilorLuxottica	-0,45%
Siemens	2,87%	SocGen	-0,34%
Santander	2,64%	Kering	0,04%
Air Liquide	2,28%	Danone	0,06%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Acuity Brands	12,83%	General Electric	-7,32%
Pacific Gas&Electric	11,44%	Signet Jewelers	-6,11%
Constellation Brands A	8,84%	Boeing	-4,15%
Perrigo	8,50%	ResMed	-3,38%
Chesapeake Energy	7,50%	Regeneron Pharma	-3,27%
Nielsen	7,30%	Philip Morris	-3,07%
Wynn Resorts	7,27%	Electronic Arts	-2,87%
Microchip	7,23%	Hologic	-2,82%
CBS	7,20%	Intuit	-2,80%
Apriv	6,70%	Merck&Co	-2,72%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Infineon	6,83%	Deutsche Bank	-3,02%
Lufthansa	4,31%	Vonovia	-1,88%
Deutsche Post	4,03%	SAP	-1,18%
Bayer	3,62%	ThyssenKrupp	-1,00%
Linde PLC	3,47%	Fresenius Medical	-0,65%
BMW	3,26%	RWE	0,00%
BASF	3,04%	Munchener Ruck	0,23%
Covestro	2,97%	Beiersdorf	0,30%
Siemens	2,87%	Deutsche Borse	0,52%
Continental	2,82%	Fresenius SE	0,84%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
CTS International Logistics	26,45%	Hangzhou Advance Gearbox	-14,13%
Hunan Fangsheng Pharm	25,40%	Hangzhou TianMuShan Pharm	-12,50%
Danhua Chemical Tech A	25,18%	Jason Furniture Hangzhou	-9,61%
Anhui Guangxin Agrochemical	21,91%	Healthcare	-8,94%
Hainan Yedao	21,58%	Eastern Communications A	-7,07%
CSSC Offshore & Marine Engineering	21,01%	Golden Seed Wine	-6,68%
China CSSC	20,99%	Jiangsu Wuzhong	-6,33%
Huaxin Cement	19,72%	Anhui Sun Create Electronics	-5,84%
Chongqing Dima Industry	19,59%	Henan Zhongyuan Expressway	-5,81%
HPGC Renmintongtai Pharm	18,05%	China Shipbuilding Group	-5,50%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
MARFRIG ON NM	15,06%	Suzano Papel Celulose	-5,54%
JBS ON NM	8,76%	LOCALIZA ON EJ NM	-5,40%
FLEURY ON NM	8,33%	B2W VAREJO ON NM	-5,18%
COSAN ON NM	7,55%	RUMO ON NM	-5,17%
Tim Participacoes SA	6,94%	GOL PN N2	-4,42%
CCR SA ON NM	6,42%	CVC BRASIL ON NM	-4,35%
Energetica de Minas Gerais Cemig	6,30%	Lojas Americanas SA	-4,11%
TELEF BRASIL PN EJ	6,27%	Via Varejo	-3,96%
Log Commercial Properties	6,03%	BR MALLS PAR ON NM	-3,24%
PETROBRAS ON	5,61%	Centrais Eletricas Brasileiras SA	-3,16%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Sino Biopharmaceutical	15,45%	Sino Land	-4,27%
Geely Automobile	10,87%	Hang Lung Prop	-2,68%
Sunny Optical Tech	9,38%	CK Infrastructure	-2,64%
CSPC Pharma	8,96%	CK Asset	-2,29%
AAC Technologies	8,29%	New World	-1,81%
Ping An	5,49%	MTR	-1,02%
Country Garden Holdings	5,32%	HK & China Gas	-0,68%
China Mengniu Dairy Co.	5,00%	CLP	-0,66%
Tencent Holdings	4,56%	SHK Prop	-0,60%
Hengan	2,84%	China Overseas	-0,56%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	0,10%
Dow Jones	0,62%
FTSE 100	0,82%
NASDAQ	1,34%
Nikkei 225	1,23%
S&P 500	1,00%
Euro Stoxx 50	1,25%
Hang Seng	1,95%
MCX	1,28%
IBOVESPA	2,08%

Сырье

	изм.%
Light	0,22%
Природный газ	0,37%
Алюминий	0,19%
Медь	0,38%
Никель	0,40%
Олово	0,00%
Палладий	-0,22%
Платина	-0,49%
Серебро	0,09%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,00%
Eur/Jpy	-0,07%
Eur/Kzt	-0,31%
Eur/Rub	0,05%
Eur/Usd	0,04%
Usd/Chf	-0,03%
Usd/Jpy	-0,10%
Usd/Kzt	-0,32%
Usd/Rub	-0,04%

Инвестидея от Freedom Finance

PagerDuty: SaaS-единорог по работе с инцидентами

Заявку на IPO подал основанный в 2009 году единорог PagerDuty, чья платформа по мониторингу и управлению инцидентами IT-систем стала таким же необходимым элементом для стартапов, как Slack или GitHub.

PagerDuty – классический облачный единорог, растущий со скоростью 48% и имеющий в числе 11 тыс. клиентов IBM, Panasonic и Evernote, а в числе акционеров – Andreessen Horowitz и Accel. С 2013 года компания привлекла $174 млн, а на инвестраунде в 2017 году PagerDuty вступила в клуб облачных единорогов с оценкой $1,3 млрд. Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют присмотреться к этому технологическому IPO.

История эмитента

PagerDuty создала систему для мониторинга и оповещения об ошибках, приводящих к простоям в IT-инфраструктуре. Технология компании отслеживает и моментально реагирует на любые инциденты – то есть на любые явления, которые могут привести к остановке работы системы или перебоям функционирования системы – и сообщает о них для дальнейшего устранения проблемы. Уведомления об инциденте могут приходить по телефону, в виде SMS, по почте и другими способами. Главное, чтобы инженеры могли максимально быстро устранять ошибки в IT-системе.

Интеграция более чем с 300 разными приложениями позволяет сервису быстро масштабироваться. По данным на конец января 2019 года, у PagerDuty 11,2 тыс. клиентов, 33% из ко-

торых – из списка Fortune 500. В числе этих клиентов IBM Cloud, Panasonic, Evernote, BlaBlaCar, The Telegraph и Xero. Крупнейшие акционеры компании – весьма авторитетные фонды: Andreessen Horowitz Fund III, венчурный инвестор Zynga, GitHub, – 18,4%, Accel, ранний инвестор Facebook, – 12,3% и Bessemer Venture Partners – 12,2%.

Линейка продуктов, которые входят в платформу PagerDuty: PagerDuty Event Intelligence – применяет машинное обучение для автоматизации идентификации инцидентов; PagerDuty On-Call Management – позволяет эффективно автоматизировать процесс идентификации, сортировки и управления инцидентами; PagerDuty Modern Incident Response – система реагирования на инциденты; PagerDuty Visibility – предоставляет функцию отслеживания производительности бизнеса в режиме реального времени.

Финансовые показатели

В 2019 финансовом году темпы роста выручки PagerDuty составили 48%, при этом у компании значительно сократилась убыточность по EBIT марже – с -48 до -36%. Стоит отметить, что компания не имеет процентного долга.

Перспективы компании

PagerDuty оценивает свой адресный рынок в $25 млрд, или около 85 млн пользователей, в том числе: 22,3 млн разработчиков программного обеспечения, 18 млн квалифицированных работников в области информационных и коммуникационных технологий, 43,7 млн клиентов служб поддержки и 1,2 млн сотрудников служб безопасности. По данным самой компании, одна минута простоя мировых сервисов онлайн-торговли приводит к потерям, эквивалентным $500 тыс. Платформа PagerDuty имеет множество вариантов использования для разработчиков, IT, кибербезопасности и поддержки клиентов.

Рабочий кайдзен вентиляторного завода

Внедрив на заводе японский принцип организации труда, Марат Баккулов ищет новые рынки сбыта, чтобы успевать за растущим производством.

Георгий КОВАЛЕВ

Фото: Олег Сивак

Алматинский вентиляторный завод (АВЗ) открыл производственный филиал в России, под Казанью. Там будет линия «отверточной» сборки, сами элементы конструкции производят в Алматы. **Марат Баккулов**, совладелец и директор АВЗ, с выходом на новый рынок рассчитывает добиться удвоения продаж. Сейчас годовой оборот завода – $5 млн, это треть всего рынка вентиляторов страны. Российский рынок – $1 млрд, цены там на 20% выше, но конкуренция другого уровня. У Баккулова сильный бэкграунд, включающий контракты на поставку вентиляторов LG и «Тенгизшевройл». Есть и тайное оружие – внедренные на производстве принципы кайдзен.

Да или нет, 1 или 0, работать или не работать

Послушать Баккулова – все у него происходит случайно. Вдруг пришли депутаты парламента на завод, когда он еще ютился на арендованном СТО. Помогли с господдержкой, появился германский станок для лазерной обработки металла. Такой до сих пор едва ли не единственный в стране; в случае проблем приходится вызывать мастера из Германии. Случайно о заводе узнали в ЕБРР, предложили внедрить на производстве кайдзен, оплатили $40 тыс. за услуги эксперта. Делом случая стал и визит менеджеров LG – заглянули узнать, не может ли Марат Баккулов обеспечить их кондиционеры качественными вентиляторами. А сейчас к отправке готовится первая партия промышленных вентиляторов для нефтепромыслов компании «Тенгизшевройл» – тоже, безусловно, чистая случайность.

Единственная причина, которая выстроила эти случайности в закономерность, – упорное движение Баккулова в одном направлении. Системами вентиляции он занимается с 1995 года. «Производство – мой хлеб, я не умею менять сферы деятельности, – говорит он. – В производстве важен принцип последовательности. Это просто как двоичный код: 1 или 0, да или нет, работать или не работать».

Один человек, даже если он директор завода, не может выпускать достаточно сложный продукт в одиночку. Этим занимается команда квалифицированных и ответственных инженеров и рабочих, и упомянутые качества появились у них не сразу.

Клапан не выдержал давления непрофессионализма

Проблемы, вызванные низкой культурой производства, преследовали Марата Баккулова несколько лет. В 2006 году он разработал оригинальную конструкцию противопожарного клапана, провел испытания в Москве и стал размещать заказы на алматинских заводах. «Думал, будет быстрее и дешевле. Клапаны возили из России, рынок был очень хороший, заработать можно было даже на продукте среднего уровня. Но производители срывали сроки, да и качество было не лучшее», – вспоминает предприниматель.

Марат Баккулов решил избавиться от зависимости и открыл собственный цех. Нанял сварщика, красил готовый продукт с помощью баллончика. «Продукт был не самым совершенным, но рынок его принял. В первый год продаж было на 3 млн тенге. О прибыли ничего сказать не могу: я просто платил зарплаты и покупал оборудование, – вспоминает Марат Баккулов. – Что будет дальше, не думал. Брался за заказы, даже если не знал, как их выполнять. И расширял производство вслед за спросом. Рынку были нужны вентиляторы – я научился их делать. Первый мой вентилятор был страшный, «советский», но работал».

К 2011 году компания АВЗ подошла с оборотом 500 млн тенге и штатом из 300 рабочих, которые работали в три смены на арендованной площадке в 1200 кв.м. «Производительность была очень низкой, 90% заказов были просроченными. Нанимал людей в напрасной надежде, что появится кто-то, кто все изменит, – вспоминает Марат Баккулов. – Зарплаты у рабочих были маленькие, 40–50 тыс. тенге. Текучка, неразбериха, потери, воровство... Ночная смена, например, вместо вентиляторов могла делать мангалы, про «левые» вентиляторы и не говорю».

Марат Баккулов, основатель АВЗ

Я понимал: если бардак перевезти в новое здание, то будет тот же бардак, но на большей площади.

Основатель АВЗ показывает фотографии производства тех лет – даже на фото видны безалаберность рабочих и складывается ощущение отсутствия перспектив. «Я понимал, что нужна новая система, менять управление было бесполезно. Мы просто кричали и ругались», – говорит он.

Изменить ситуацию помогло внедрение кайдзен.

Кайдзен: зарплата плюс (минус) премия

В 2011 году АВЗ попал в поле зрения экспертов ЕБРР, которые внедряли в Казахстане принципы кайдзен. «Я подумал: почему бы и не кайдзен. Управление людьми – это система, но профессионально менеджментом я не занимался, – говорит Марат Баккулов. – ЕБРР через грант оплатил 40 тыс. евро за консультанта, и я начал свой курс. Кайдзен меняет мягко, потихоньку, это слово так и переводится: постоянные изменения. Я не понимал ценности того, чему меня учили, но у меня была вера».

В 2012 году Марат Баккулов принял решение строить свой завод. Нашел инвестора, параллельно стал вводить в практику работы сотрудников принципы кайдзен. «Я понимал: если бардак перевезти в новое здание, то будет тот же бардак, но на большей площади. И начал внедрять новые принципы сразу и жестко, а на завод перевез только «выживших», – рассказывает Марат Баккулов. – К концу 2013 года у меня осталось 100 человек, из них рабочих – 60. Но именно в этом году мы впервые перевалили за оборот в миллиард тенге».

Внедрение принципов кайдзен началось одновременно с реформой оплаты труда. «Благополучие моего завода напрямую связано с благополучием каждого работника. Главный их показатель – производительность, и есть несколько дополнительных факторов. Соблюдается порядок на рабочем месте и правила безопасности – плюс 10% к зарплате, выполнен план участка – плюс 20%, выполнен годовой план – плюс 20%», – рассказывает Марат Баккулов. Он уверен: рабочий на производство приходит зарабатывать, поэтому деньги – главный мотиватор.

Справедливость стоит денег

Идешь по заводскому цеху, и в глаза сразу бросаются два момента. Первый – чистота и структурированность рабочего пространства. Второй – на нас никто не обращает внимания, все сконцентрированы на задачах. Нет тех, кто бежит к директору завода с протянутой для пожатия рукой. «Я не принимаю решения по зарплате, не контролирую фонд оплаты труда. Поэтому рабочим не надо устанавливать со мной какие-то отношения. Система работает так, что человек не воспринимает все, что не отражается на его заработке», – комментирует Марат Баккулов.

Передвигаться по заводу можно только по специально нарисованной дорожке. В тех местах, где она ограничена красной линией, покидать пределы дорожки запрещено. Везде видна хозяйская рука: множество удобных и нужных для производственного процесса приспособлений явно сделано самими работниками.

А Марат Баккулов тем временем объясняет, как кайдзен трактует принцип справедливости. К примеру, со склада вовремя не поступает материал – наказывается завскладом, даже если он все заказал вовремя, но машина сломалась в пути. «Для нас это не форс-мажор. Надо было поставщика выбирать и сроки рассчитывать. Нельзя же каждый раз сидеть и разбирать, правильно или неправильно. Случай произошел – все: да или нет», – говорит Марат Баккулов.

Еще иллюстрация: на пункте контроля инспектор ОТК принимает большой вентилятор для нефтепромысла. Недавно, рассказывает директор завода, такие готовые изделия рабочие перемещали по цеху так: ставили на ребро и катили по полу. Инспектор сочла маленькие зазубрины, оставшиеся на вентиляторе, браком. Вентилятор ушел на переделку, последний в цепочке сдачи изделия не получил бонуса, и с этого момента перестал принимать вентиляторы с аналогичными повреждениями. «Один из центральных принципов кайдзен – не принимай брак, не делай брак, не передавай брак. Если брак – следствие системной проблемы, моя задача – решить эту проблему раз и навсегда», – говорит Марат Баккулов.

Дальше над решением проблемы думает вся бригада. Носить вентиляторы на руках или собрать для этого специальные тележки – решение может быть любым, ограничений для идей нет. Для ее внедрения мастер бригады имеет право использовать средства компании, потраченное списывается на расходы производства. Баккулов смеется: «Если я начну человека штрафовать за использование ресурсов завода для дела, он же разорится».

Подготовка хорошего рабочего занимает два года

Плюс 20% зарплаты, минус 20% – порядок цифр становится понятнее, если знать, что средняя зарплата на заводе 200 тыс. тенге. При этом минимальная начальная зарплата – 40 тыс., а максимальная – 250 тыс., поэтому в рабочие на АВЗ идут и люди с высшим образованием. И даже несмотря на это, главной проблемой завода остается квалификация рабочих. «Чтобы подготовить хорошего специалиста, надо потратить два года, – говорит Марат Баккулов. – На заводе работают парни, не имеющие не только специального, но и приличного среднего образования. Но здесь они попадают в среду, где действует один из сильнейших принципов кайдзен: делай как я».

На заводе принято четыре уровня квалификации: ученик, начинающий специалист, специалист и мастер. Эти разряды предложены самими рабочими. «Нам не нужны внешние дипломы, для нас важна внутренняя сертификация. Любой новый человек начинает работать под присмотром, за первый месяц он должен стать начинающим специалистом. Если есть надежда, что человек освоится, бригада начинает учить его больше и лучше, находит для этого время. Никаких курсов, только прямая передача знания и компетенций, – раскрывает производственные секреты Марат Баккулов. – Решение о переходе из одного разряда в другой принимает независимая комиссия, надо сдавать экзамен. При этом у нас олимпийская система: не подтвердил разряд – снижаем. Оцениваются навыки: чем больше навыков, тем выше зарплата».

В круге счастья кайдзен

Принцип круга счастья кайдзен гласит: довольный потребитель платит за заказ больше, а когда растет прибыль предприятия, растет и зарплата работников. Как это работает на практике, демонстрирует пример АВЗ.

Внедрение кайдзен на заводе позволило создать атмосферу профессионализма и нетерпения к браку. Выросший уровень качества продукта привлек к нему внимание рынка и таких глобальных заказчиков, как LG и «Тенгизшевройл». Потратив два года на внедрение их производственных протоколов, завод добился еще более серьезного качества продукта. Одновременно исчерпав лимит роста продаж внутри страны, компания решилась на открытие для себя более требовательного рынка России.

Так планка качества и уровня производства, заданная рабочими, чья зарплата полностью привязана к их эффективности, вынудила руководство обеспечивать завод новыми рынками сбыта. Круг счастья кайдзен замкнулся.

Социально уязвимые предприниматели получили квоту

Предприниматели из социально уязвимых слоев населения получат земельные участки в рамках проекта развития уличной торговли и смогут вести бизнес в павильоне под единым дизайном.

Жанболат МАМЫШЕВ

Павильон поддержки

Новые правила предоставления земельных участков субъектам уличной торговли предусматривают для определенной категории предпринимателей возможность получить участок на льготных условиях без участия в торгах – по квоте.

Правила включают четыре способа предоставления земельных участков. Первый – заключение прямого соглашения с участником, имеющим преимущественное право на основании полученного в период с 2010-го по 2018 годы постановления акимата о передаче в аренду земельного участка. Второй – проведение тендера в электронной форме. Третий – передача земельных участков по сетевому договору. И четвертый – это как раз распределение земельных участков по квоте палаты предпринимателей города Нур-Султан (РПП). На эти цели АО «СПК «Astana» выделяет 15 земельных участков в год.

«В этом году поддержана еще одна инициатива палаты предпринимателей города Нур-Султан о предоставлении земельных участков по квоте для социально уязвимых слоев населения, в том числе для инвалидов. Это было связано с тем, что в адрес палаты поступали обращения от инвалидов, матерей-одиночек, многодетных семей и других незащищенных слоев населения с просьбой предоставить им земельные участки в рамках данной программы, без участия в аукционе, так как суммы по результатам аукционов являются неподъемными для них», – сообщил директор палаты предпринимателей Нур-Султана **Алмат Джунусов**.

Земельные участки можно получить под различные виды деятельности, среди вариантов бизнеса – открытие объектов быстрого питания, шиномонтаж, продажа овощей-фруктов или напитков и мороженого, сувениров, хлебобулочной, молочной, колбасной продукции, открытие газетного киоска и так далее. Участки для предпринимателей из числа социально уязвимых граждан будут распределяться следующим образом: на первом этапе формируется список потенциальных земельных участков для распределения по квоте – до 29 марта РПП принимала заявки по местам, где предприниматели хотят установить свой павильон площадью не более 24 кв.м. Следующим этапом будет согласование заявок с акиматом столицы. После определения 15 земельных участков будет проводиться комиссионное распределение среди участников конкурса. Это значит, что РПП самостоятельно проводит отбор кандидатов, претендующих на получение земельного участка по квоте, выбирает только одного претендента на место, а окончательное решение о заключении договора принимает комиссия из представителей местных исполнительных органов, РПП и общественных организаций.

QR в помощь

Такой же комиссионный подход ранее применялся при распределении земельных участков в том случае, если на одно место было подано три заявки и меньше. Но по новым правилам получение земельных участков идет через аукцион вне зависимости от количества поданных заявок на конкретную локацию. Управляющий директор АО «СПК «Astana» **Халел Акимжанов** отметил, что на данный момент среди предпринимателей уже распределено 563 земельных участка под уличную торговлю. При этом все объекты торговли оснащены QR-кодами. В QR-код объекта закодирована следующая информация: есть ли у собственника павильона договор субаренды земельного участка, заключенный с СПК; целевое назначение и площадь земельного участка, а также инвентарный номер. «Проверить на соответствие всем этим требованиям может каждый желающий с помощью мобильного приложения SmartAstana», – сообщил Акимжанов. Вся информация, содержащаяся в QR-коде, интегрирована с актуальной электронной базой СПК.

Алмат Джунусов считает внедрение системы QR-кодов велением времени. «Это было продиктовано необходимостью маркировки торговых павильонов, полученных по правилам и работающих в соответствии с правилами. QR-коды позволяют получить информацию о владельце торговой точки, виде деятельности и дате действия договора аренды», – отметил он.

Изначально в столице планировалось распределить 1 тыс. земельных участков для установки павильонов и организации уличного бизнеса. «На 2019 год обществом планируется распределить около 100 земельных участков. Примерно столько же было распределено и в прошлом году», – отметил Акимжанов.

Стоит отметить, что те предприниматели, которые отказались от заключения договора аренды нежилого помещения или недобросовестно исполняют свои обязательства по договору аренды, включаются в реестр недобросовестных участников. Как сообщили в СПК, в реестре недобросовестных числятся уже 16 предпринимателей.

ТЕНДЕНЦИИ

Альтернатива банковским кредитам

Рейтинг микрофинансовых организаций Казахстана по итогам 2018 года

Микрофинансовые организации (МФО) как альтернатива банковскому кредитованию набирают все большую популярность в Казахстане. Главный аргумент в пользу МФО: оформление кредита без большого количества документов, если клиент требует не очень крупной суммы денег. В стране на сегодняшний день функционирует более 150 микрофинансовых организаций. Kursiv Research выяснил основные финансовые показатели сектора и сделал рейтинг МФО по разным критериям.

Асель МУСАПИРОВА

По данным НБ РК, на 1 января 2019 года в стране было зарегистрировано 157 микрофинансовых организаций.

Фото: shutterstock.com / Africa Studio

И во всем мире в целом, и в Казахстане в частности сейчас существует множество возможностей получения денег в кредит – через банк, микрофинансовую организацию или компанию по онлайн-кредитованию. На практике часто оказывается, что условия для получения займа в банке намного жестче, чем в других финансовых организациях. Это касается требований по наличию целого перечня документов, оценки платежеспособности, кредитной истории заемщика, срока на рассмотрение заявки, да и времени на оформление самого кредита уходит немало. По перечисленным выше причинам граждане часто предпочитают обращаться в альтернативные банку организации.

Отдельно стоит отметить, что компании, работающие онлайн и предоставляющие, на первый взгляд, выгодные условия кредита, в большинстве своем не являются МФО. Микрофинансовыми организациями могут считаться только те компании, которые официально имеют в своем названии слова «Микрофинансовая организация» и обладают разрешением на ведение своей деятельности со стороны регулятора – Национального банка РК.

Эксперты микрофинансовой организации **KMF** рассказали **«Курсиву»** о том, чем МФО отличаются от банков и в чем их сходство.

И МФО, и банки обязаны заключать договоры займа только в письменной форме. Но между договорами есть различия. Во-первых, регулируются они разными самостоятельными законами: о «Микрофинансовых организациях» и «О банках и банковской деятельности».

Во-вторых, микрокредиты выдаются только в национальной валюте, при этом их размер не может превышать 8 тыс. месячных расчетных показателей (МРП на этот год – 2525 тенге). В 2019 году наибольшая сумма, которую клиент может получить в МФО Казахстана, составляет 20,2 млн тенге.

Более половины от общего объема микрокредитов предоставляются на предпринимательские цели, сообщил директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана **Ербол Омарханов**. Поэтому, уверен он, можно утверждать, что деятельность микрофинансовых организаций направлена на развитие предпринимательства.

Также микрофинансовые организации оказывают услуги по микрокредитованию в тех отдаленных регионах республики, где банки второго уровня не представлены широко или вовсе отсутствуют.

В Казахстане на 1 января 2019 года было зарегистрировано 157 микрофинансовых организаций, тогда как в аналогичный период 2018 года их было 149. По данным Национального банка РК, в 2018 году только одна компания из всех МФО не выполнила требования регулятора по пруденциальным нормативам в части размера расчетного собственного капитала.

Совокупные активы сектора по итогам 2018 года составили 286,55 млрд тенге, что на 52% больше показателя конца 2017 года.

В топ-10 микрофинансовых организаций по объему активов вошли KMF, **«Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан», «БИК-Финанс», «Арнур Кредит», «Ырыс», «ОнлайнКазФинанс», Азиатский кредитный фонд, «Шинхан Финанс»,** Региональный инвестиционный центр (РИЦ) **«Кызылорда», ERG Microfinance**.

Мы определили пять лидеров 2018 года по тем или иным финансовым показателям.

Объем активов

Первое место по активам заняла компания KMF с активами в размере 129,22 млрд тенге против 96,81 млрд тенге в позапрошлом году. Основное влияние на увеличение активов компании оказал рост чистого кредитного портфеля, пояснили в организации.

Второе место – у «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан». Активы компании в анализируемый период достигли 35,45 млрд тенге, увеличившись на 54,3% с уровня в 22,98 млрд тенге в 2017 году.

Тройку лидеров замыкает компания «БИК-Финанс», у которой на начало года объем активов был равен 30 млрд тенге. Другие показатели, в том числе по выданным займам, обязательствам компании и прибыли по итогам 2018 года приравнивались к нулевому значению. Собственный капитал также составлял порядка 30 млрд тенге. На начало 2018 года в списке зарегистрированных регулятором компаний «БИК-Финанс» еще не было.

На четвертой строчке расположилась основанная в 2001 году МФО «Арнур Кредит», головной офис которой находится в Шымкенте. Ее активы составили 14,77 млрд тенге, что на 72,9% выше показателя позапрошлого года. По итогам 2017 года у компании активов было только на 8,54 млрд тенге.

Пятое место рейтинга заняло товарищество с ограниченной ответственностью «Ырыс», образованное в Туркестанской области. Компания является дочерним предприятием ТОО «Региональный инвестиционный центр «Оңтүстік» и «Центр обслуживания предпринимательства». Она замыкает пятерку самых крупных микрофинансовых организаций 2018 года по показателю суммы активов. Так, совокупные активы ТОО составили 10,29 млрд тенге, уменьшившись ненамного по сравнению с итогами 2017 года.

Среди топ-10 лидеров по активам есть и те компании (несмотря на их место в рейтинге), у которых активы сократились по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. К ним относятся микрофинансовые организации «Ырыс» и ERG Microfinance. Так, их активы уменьшились на 3,1% и на 22,2% за год соответственно.

Сколько кредитов выдали МФО?

В 2018 году микрофинансовые организации выдали в кредит 219,11 млрд тенге. По итогам 2017 года компании были менее активными и объем их кредитов составлял порядка 159,96 млрд тенге. МФО показали динамику в 37%, что вызвано несколькими причинами, в том числе и увеличением количества таких организаций.

Кроме того, МФО обеспечивают потребность в кредитовании, исходя из увеличения спроса, как пояснил директор Ассоциации микрофинансовых организаций.

В десятку МФО по выданным кредитам вошли: KMF, «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан», «Арнур Кредит», «Ырыс», «ОнлайнКазФинанс», Азиатский кредитный фонд, «Шинхан Финанс», «РИЦ «Кызылорда», ERG Microfinance, «АккордКапитал».

Наибольшее количество микрокредитов в прошлом году было выдано МФО «KMF», сумма займов которой составила 117,39 млрд тенге, увеличившись на 34,5% по сравнению с 2017 годом.

Достичь роста портфеля кредитования в KMF, по мнению представителей компании, удалось благодаря разветвленной региональной сети организации, индивидуальному подходу к оценке бизнеса каждого клиента и оптимизации управленческой структуры филиалов и головного офиса.

Следом за МФО «KMF» расположилась «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан», которая в ушедшем году выдала кредитов на общую сумму 30,61 млрд тенге, что практически в 3,8 раза меньше, чем у лидера по данному показателю. Компания смогла увеличить объемы предоставленных микрокредитов по сравнению с итогами 2017 года на 63%.

«Арнур Кредит» нарастила объемы кредитования в тот же период на 73,7%, до 12,08 млрд тенге, что позволило компании занять третью строчку нашего рейтинга.

На четвертом и пятом месте рейтинга по данному показателю расположились финансовые организации «Ырыс» и «ОнлайнКазФинанс». МФО «Ырыс» относится также к тем организациям из топ-10 МФО нашего рейтинга, у которых сумма выданных займов уменьшилась по сравнению с итогами 2017 года. Кроме МФО «Ырыс», зафиксировавшей сокращение займов на 8,5%, в список таких организаций вошли ERG Microfinance (-9,9%) и «АккордКапитал» (-18,4%).

Ербол Омарханов отметил, что наибольший рост наблюдается у «ОнлайнКазФинанс» (с 547 млн до 5706 млн тенге), «РИЦ «Кызылорда» (с 1427 млн до 3481 млн тенге), «МиГ Кредит Астана» (с 596 млн до 1372 млн тенге) и «Алтын Кредит» (с 0 до 679 млн тенге).

Обязательства МФО

Совокупные обязательства всех микрофинансовых организаций выросли за год на 39,4% – с 127,18 млрд до 177,31 млрд тенге.

56,4% всех суммарных обязательств сектора пришлось на одну из компаний – KMF. МФО имела обязательства в размере 100 млрд тенге по итогам прошедшего года, хотя еще год назад этот показатель был заметно ниже и приравнивался к 76,41 млрд тенге. Основную долю в обязательствах KMF занимал портфель привлечений.

У «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан» также увеличились объемы обязательств, рост составил 57,7% – с 19,55 млрд до 30,84 млрд тенге.

Кроме того, в пятерку крупных микрокредитных компаний вошли «Арнур Кредит», «ОнлайнКазФинанс» и Азиатский кредитный фонд.

Так, «Арнур Кредит» увеличил за год свои обязательства на 107,2%, до 10,51 млрд тенге.

У «ОнлайнКазФинанс» по темпам роста в процентном выражении случился очень большой скачок – компании за год удалось нарастить объем своих обязательств на 1057,8%, с 0,45 млрд до 5,2 млрд тенге.

Обязательства Азиатского кредитного фонда подросли в анализируемый период на 27,2%, до 4,55 млрд тенге.

Из десятки крупных компаний по данному показателю отрицательная динамика темпов роста наблюдалась у МФО «Ырыс» (-8%), «АккордКапитал» (-22,5%) и **Kaz Credit Line** (-14,8%).

Собственный капитал

Совокупный капитал микрофинансовых организаций страны по итогам 2018 года составлял 109,24 млрд тенге, что на 78,2% больше, чем в 2017 году. Причиной роста собственного капитала отчасти можно считать увеличение числа таких организаций, а также действия со стороны самих собственников.

Самыми крупными МФО по размерам собственного капитала в прошлом году стали «БИК-Финанс», KMF, «Ырыс», «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан», «Арнур Кредит», ERG Microfinance, «Шинхан Финанс», «РИЦ «Кызылорда», **«БиЭнКей Финанс Казахстан» и «МиГ Кредит Астана»**.

Так, 79% всего совокупного капитала микрофинансовых организаций приходилось на 10 крупных МФО Казахстана. Доля «БИК-Финанс» составила 27,5% всего совокупного капитала, еще 26,7% – доля KMF.

Конечные финансовые результаты

Для микрофинансовых организаций ушедший год стал достаточно доходным – компаниям удалось нарастить свою прибыль на 69%. Так, за год нераспределенная прибыль увеличилась с 9,82 млрд до 16,59 млрд тенге. Рост прибыли Ербол Омарханов связал с повышением объемов выдач микрокредитов МФО.

Больше половины всей прибыли заработала KMF, на нее пришлось 10,04 млрд из 16,59 млрд тенге, или 60% всего заработанного дохода. Остальные 6,55 млрд тенге распределись между другими компаниями, работающими в Казахстане.

Представители KMF объяснили, что чистая прибыль выросла за счет увеличения доходов от роста кредитного портфеля, снижения стоимости привлечения новых займов и повышения эффективности использования операционных расходов.

Среди знаковых событий прошлого года для компании – лидера рынка можно отметить получение 5,9 млрд тенге на финансирование предпринимателей за счет займа Азиатского банка развития в апреле 2018 года. Согласно условиям соглашения, KMF направила эти средства на кредитование субъектов микро, малого и среднего предпринимательства, на пополнение оборотных средств и приобретение, а также модернизацию основных средств.

В тот же период KMF получила $82 млн – крупнейший в истории рынка МФО синдицированный заем – от Международной финансовой корпорации IFC. Средства были предоставлены KMF на три года несколькими траншами в национальной валюте в эквиваленте около 27 млрд тенге, что позволяет исключить валютные риски для клиентов KMF.

На втором месте с нераспределенной прибылью в 1,2 млрд тенге оказалась «Тойота Файнаншл Сервисез Казахстан», которая все же смогла нарастить ее в течение года чуть больше, чем в два раза – с 0,58 млрд до 1,21 млрд тенге.

На третьем месте по объему прибыли был Finbox, заработавший порядка 0,9 млрд тенге, что больше показателя предшествующего анализируемого периода на 60,5%.

У «Арнур Кредит» прибыль выросла на 38,6%, до 0,8 млрд тенге, и это обеспечило МФО четвертое место в нашем рейтинге.

ERG Microfinance, которая завершила год с финансовыми показателями нераспределенной прибыли в 0,6 млрд тенге, стала пятой.

Кроме вышеуказанных МФО, в десятку по прибыльности вошли «1 Кредит», Азиатский кредитный фонд, «Шинхан Финанс», «Инкар & S», «Ырыс».

В заключение эксперт Ассоциации микрофинансовых организаций отметил, что в казахстанский сектор микрокредитования стабильно развивается в рамках установленных правовых норм. Так, в конце 2018 года постановлением правления Национального банка РК был принят перечень обязательных условий договора о предоставлении микрокредита. Все договоры займа МФО должны соответствовать требованиям уполномоченного органа, направленным на соблюдение прав заемщиков, защиту их интересов. За нарушение этих требований МФО несут установленную законодательством ответственность.

Ограничение ответственности

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

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 13 (788), ЧЕТВЕРГ, 11 АПРЕЛЯ 2019 г.

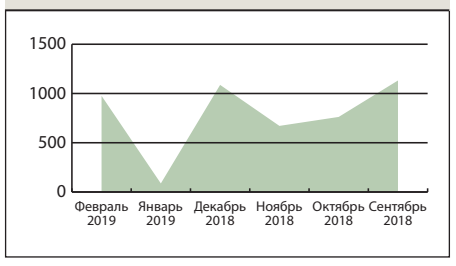
БАНКИ И ФИНАНСЫ: КАКОВ РЕАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ NPL У БВУ КАЗАХСТАНА 08

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ДЛЯ ЧЕГО БИЗНЕСУ НУЖЕН ОРЕПАРІ 08

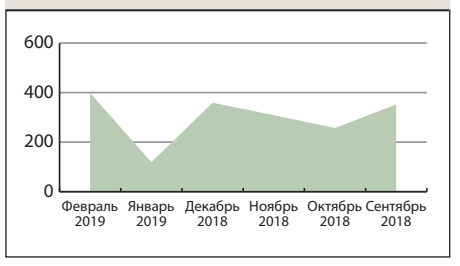
БАНКИ И ФИНАНСЫ: НУЖНА ЛИ КАЗАХСТАНУ ЛИЗИНГОВАЯ АССОЦИАЦИЯ? 09

НЕФТЬ: ARAMCO – САМАЯ ПРИБЫЛЬНАЯ КОМПАНИЯ МИРА. 10

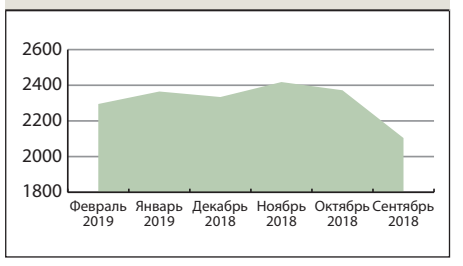
Насосы центробежные для перекачки жидкостей, штук



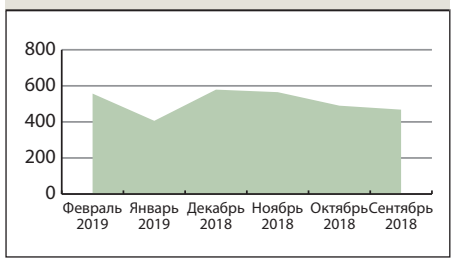
Клапаны распределительные, затворы шиберные и прочие, тонн



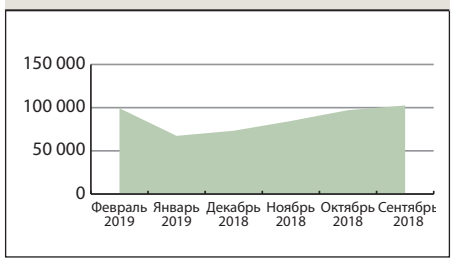
Подшипники шариковые или роликовые, тонн



Устройства теплообменные, оборудование холодильное, штук



Части машин для сельского и лесного хозяйства, тыс.тенге



Ритейл в курсе

Какие мировые тренды цифровизации ритейла находят применение в Казахстане, выяснял «Курсив».

Георгий КОВАЛЕВ

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Большие торговые сети во всем мире превращаются в центры научного анализа и технологических разработок. Ради покупателя, падкого на мельчайшие нюансы комфорта, в ход идут и психологические приемы, превращающие трату денег в удовольствие, и технологические решения, гарантирующие неизменность качества товара и оптимизирующие общение клиента и магазина.

Искусственный интеллект: мы вас видим

Одна из самых актуальных задач, стоящих перед IT-индустрией, – построение работающей модели распознавания лиц. Обладать такой технологией хотят не только госструктуры, но и банки, торговые сети и отдельные магазины. Все они хотят получить расклад, при котором клиент едва переступает порог, а персонал уже с высокой степенью достоверности знает, каким именно запросом вызван его визит и сколько он готов оставить денег.

Ежегодно в решение этой задачи вкладывают миллиарды долларов. При этом однозначного лидера выбранного направления во всем мире нет. Выстрелить может каждый: и крупный разработчик, и маленький стартап.

К примеру, в прошлом году один из игроков казахстанского рынка телекома объявил конкурс на разработку технологии распознавания лиц. Несмотря на представительность конкурсантов, контракт получил маленький алматинский стартап Verigram. По мнению **Уахата Бастимиева**, CEO проекта, главная причина в цене решения: предложенное им было в 70 раз дешевле конкурирующих при качественно сопоставимых показателях.

Сам г-н Бастимиев считает, что наиболее интересная задача для рынка страны сейчас предложена Нацбанком. Регулятор планирует запустить новый сервис для банков второго уровня, который позволил бы их клиентам управлять своими деньгами по визуальной идентификации. Проблема визуальной идентификации, продолжает эксперт, интересна тем, что не имеет универсального решения. Огромная экспертиза в этой области накоплена в Китае, но она неприменима в других частях света, и наоборот. Это открывает возможности для разработчиков разного уровня, которые создают успешные решения в рамках каких-то условий: тип используемой камеры, уровень освещенности и так далее.

И еще один пример из казахстанской практики: с начала года сеть банкоматов банка Kaspi пополнилась на тысячу аппаратов, оснащенных технологией визуальной идентификации клиента. Пока это лишь дополнительный инструмент распознавания личности, от пользователя по-прежнему требуются традиционные способы доступа к счету. Но параллельно с этим идет наработка компьютерных алгоритмов, которые по мере совершенствования смогут самостоятельно справляться с задачей верификации клиента на основе визуальной оценки.

Оптимизация процессов: плюс 20% на кассу

Оптимизация бизнес-процессов даже в условиях сильно конкурентного рынка способна увеличить маржу на 20%, утверждают участники ритейл-рынка и активно используют для оптимизации технологии. Есть данные, что серьезную внутреннюю реформу проводит Sulpak. Подробности отсутствуют, но известно, что торговая сеть – продавец бытовой техники и электроники, фактически ограниченная ценовыми требованиями вендоров и рынка, надеется в результате реформы серьезно повысить рентабельность.

Инструмент оптимизации торговли, построенный на основе ИИ и визуальной оценки, применяет Raimbek Group при дистрибуции напитков своего производства. Не секрет, что большую роль в продажах играет мерчандайзинг в целом и расположение товаров на полках в частности. Контролем качества раскладки товаров в торговых точках только в Алматы занимаются около 600 менеджеров. Схема проверки работы этих сотрудников следующая: каждый менеджер обязан фотографировать полки с напитками, а изображение пересылать в центральный офис для анализа. Каково же было удивление управленцев, когда однажды выяснилось, что некоторые менеджеры регулярно высылают старые кадры, а в некоторых случаях обнаружилась корректировка изображения в фотошопе. Теперь, по словам **Алексея Жиленко**, IT-директора Raimbek Group, качество и аутентичность фотографий оценивает специальная программа. Благодаря ее использованию удалось наладить быструю реакцию центрального офиса компании в случаях неправильной выкладки товара, что положительно отразилось на продажах.

Другой случай – из практики торговой сети Magnum, крупнейшей торговой сети страны. Одна из ее приоритетных задач – стабильный уровень качества товаров, что довольно трудновыполнимо в отношении фруктов. **Артур Тополян**, зампредседателя правления ТОО «Magnum Cash & Carry», рассказывает, что для оценки качества партии каждого отдельного фрукта и даже его сорта необходимо иметь в штате специального эксперта. Если учесть, что сеть включает в себя 50 супермаркетов, то качество оценки сильно зависит от квалификации специалистов, которых еще нужно найти. Процесс оптимизирован следующим образом: на складе делается фотография высокого разрешения пробной партии каждого отдельного фрукта. Далее она автоматически отсылается в экспертный центр, где анализируется специалистом, который дает заключение о пригодности продукта.

Магазин без касс и очередей

Из-за очередей на кассах в час пик в магазинах больших городов отменяется каждая пятая покупка – люди не хотят ждать и просто уходят. Ожидание в очереди на кассе также дает время клиенту подумать, все ли он взял, что надо, и не положил ли в корзину лишнего. Один из трендов ритейла – дать возможность клиенту оплатить все сразу, то есть фактически взять его «тепленьким». Основатель казахстанско-российского стартапа Pay-Z **Григорий Оттен** рассказал о разработке, которая пока уместна больше в дорогих магазинах, чей персонал способен создать у клиента особый настрой на покупку. Консультант сопровождает покупателя, описывает качества выбранного товара и в случае решения о покупке тут же принимает оплату с помощью специального приложения.

Другое решение Pay-Z позволяет магазинам любого уровня исключить из сценария оплаты кассу и связанные с ней очереди. Для покупки клиенту достаточно отсканировать штрихкод товара и оплатить его либо через специальное приложение на смартфоне, либо у специальной стойки в магазине.

Возможность оплачивать покупки без кассы в традиционных магазинах появится у казахстанцев уже в следующем году. В Magnum обещают в ближайшее время закончить IT-разработку, а затем протестировать и внедрить продукт во всех торговых центрах сети. Пока же в магазинах сети к борьбе с очередями подключен искусственный интеллект. Он анализирует данные камер наблюдения и в случае наплыва посетителей дает команду на открытие дополнительных касс.

Секреты успешных бизнесменов

На прошедшем в Алматы втором бизнес-форуме YPO казахстанские предприниматели поделились секретами успеха с молодыми бизнесменами. Осенью первый форум проходил в Астане и собрал на своей площадке свыше 700 человек.

Анна ШАПОВАЛОВА

Генеральный директор Phaeton DC **Марат Шотбаев** посоветовал выполнять любую работу с полной отдачей, с любовью и жить идеей.

«Мы снимаем фильм длиною в жизнь, но у нас нет третьего и четвертого дубля, только один. И каждый поступок, каждое движение должно быть отточенным – второго шанса не будет», – отметил он.

Марат Шотбаев рассказывает, что его собственный бизнес начался с предложения по улучшению логистики компании Bosh, в которой он работал. Бизнесмен оптимизировал поставки, в результате чего офис в Турции, с которым он сотрудничал, распустил штат.

«Тут и наступил момент, когда я понял, что если не я, то кто же… Я взялся за этот шанс, и в 2004 году появилась компания Phaeton. Все, что мы делали, мы делали первыми на рынке», – отметил он. В прошлом году оборот компании Phaeton DC составил 50 млн евро.

Акционер и председатель совета директоров BI Group **Айдын Рахимбаев** отметил, что его путь в собственный бизнес начался с $500, заработанных в студенческие годы разгрузкой вагонов. Потом капитал удалось приумножить, отправляя вагоны с мукой.

«После капитал удалось приумножить до $5 тыс. Но у нас был страх потерять эти деньги – они такие потные, сложно давались. Потом было $50 тыс., потом в $500 тыс. превратился капитал, и постепенно мы дошли до $500 млн – примерно столько стоит наша компания, но на это ушло 24 года. До сих пор одним из важнейших мотиваторов остается страх потерять деньги», – рассказал Айдын Рахимбаев.

Он отметил, что это не означает ежедневную боязнь, просто позволяет принимать более продуманные и взвешенные решения.

«Если бы мы взяли эти деньги со стороны, то принятые решения были бы не такими качественными и проработанными. А решения и скорость их принятия и есть путь к успеху. У нас был опыт, когда мы заняли денег. И тогда мы ушли в минус, потому что решения были не продуманными до конца, более рискованными. Если бы деньги не были заемными, решения бы принимали еще лучше», – привел пример глава холдинга.

Во время своей презентации спикер рассказал, как найти баланс между работой, семьей и хобби. Из своего опыта он отметил, что до 40 лет его «колесо жизненного баланса» было смещено в сторону работы.

«До 30 лет я не отдыхал вообще. Первый отпуск и первая поездка за рубеж в Монако состоялись только в 38 лет. С семьей у нас своеобразный тимбилдинг: несколько раз в год мы все садимся в машину и выезжаем на отдых. Такое время-препровождение будут ценить! На хобби время появилось уже тоже после 30 лет – «Дакар» случился лишь потому, что он совпал по времени с новогодними праздниками», – отметил он.

Интересно, что на социальные сети бизнесмен тратит не более 14 минут в день – время, пока он возвращается с работы, при этом все аккаунты установлены не на личном телефоне, чтобы не отвлекаться во время работы.

«Что ты себе позволяешь, то позволит и твоя команда. Если они видят, что я утром на объекте занимаюсь работой, то и они будут работать. А если я до обеда буду крутить педали или учить английский, то найдется масса причин, почему 8 тыс. моих сотрудников будут заняты не работой», – заключил он.

Сооснователь и CEO Chocofamily Holding **Рамиль Мухоряпов** рассказал, что его путь начался с ряда не совсем удачных проектов: организации студенческих вечеринок, печати студенческих фотоальбомов, выпуска журнала.

«Я хочу, чтобы вы, как предприниматели, подготовились к тому, что, когда вы начнете заниматься предпринимательством, у вас будет не сразу получаться. И в этом ничего странного нет. Это нормально. И, возможно, первое время вы будете жить даже хуже, чем ваши друзья, которые пошли по найму. В этот период не нужно паниковать и сдаваться. Для достижения хороших результатов должно пройти время, и, как правило, это не 3–4 года, приготовьтесь к работе на 15–20 лет. Предпринимательство – это наука. Вам предстоит изучить множество разных профессий, и это займет время. Но в конечном итоге предпринимательство дает свободу делать те вещи, которые нравятся, и общаться с теми людьми, которые нравятся», – отметил он.

Генеральный директор Globalink Logistics Group Ltd **Сиддик Хан** отметил три составляющих успеха: это управление данными, гибкость и правильные люди.

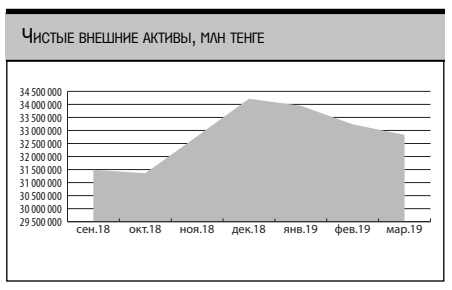
Издатель Forbes Kazakhstan **Арманжан Байтасов** подчеркнул, что медиабизнес в Казахстане – одна из динамично развивающихся сфер, требующая подготовленных людей. Можно развиваться по двум направлениям: пойти наемным работником либо работать самостоятельно.

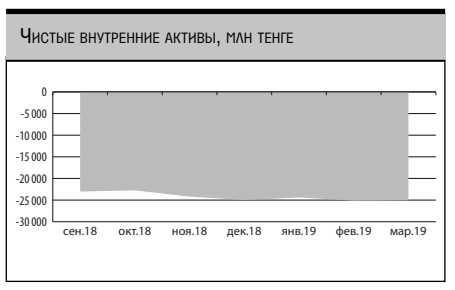
«При открытии своего медиабизнеса необходимо знать, сколько стоит весь медиа и рекламный рынок в Казахстане – $260 млн. Самым емким остается телевидение, туда уходит порядка $100 млн, $32 млн тратится на наружную рекламу, $23 млн рекламодатели тратят на радиостанции и $11 млн – весь принт. Но тут мы не учитываем рост digital-рекламы. Поэтому, прежде чем открыть свой медиабизнес, вы должны четко определиться с нишей, потому что конкуренция очень высока», – отметил Арманжан Байтасов.

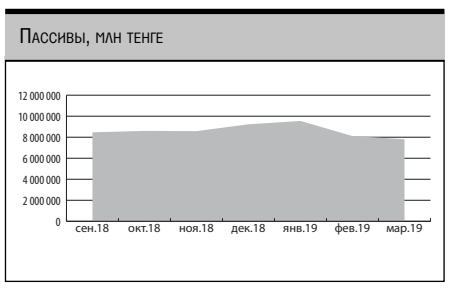
Он посоветовал молодежи активно осваивать новые медиа и продвигать себя в соцсетях.

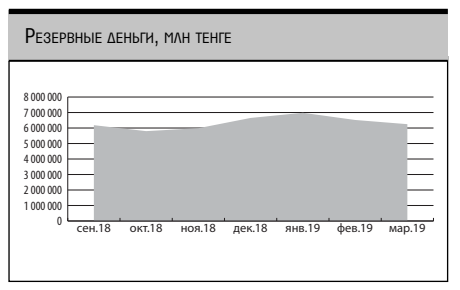
Young Presidents Organization (YPO) – закрытый международный клуб бизнесменов, имеющий отделения в каждой стране и насчитывающий 25 тыс. членов клуба. Это успешные владельцы или управляющие бизнесом. В Казахстане в YPO состоит 21 бизнесмен.

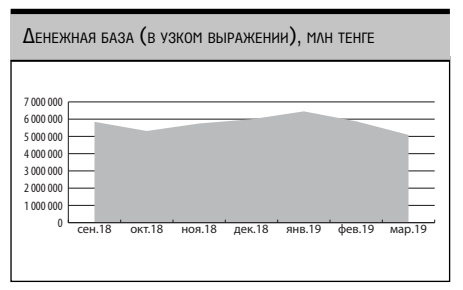
БАНКИ И ФИНАНСЫ











Токсичные кредиты: цифры разные, тренд – общий

В Казахстане снизилась доля неработающих займов – таковы данные Нацбанка и «Первого кредитного бюро». При этом цифры двух организаций заметно разнятся, а рейтинговые агентства не исключают, что данные не отражают реальную ситуацию в секторе кредитования. В тонкостях подсчетов разбирался «Курсив».

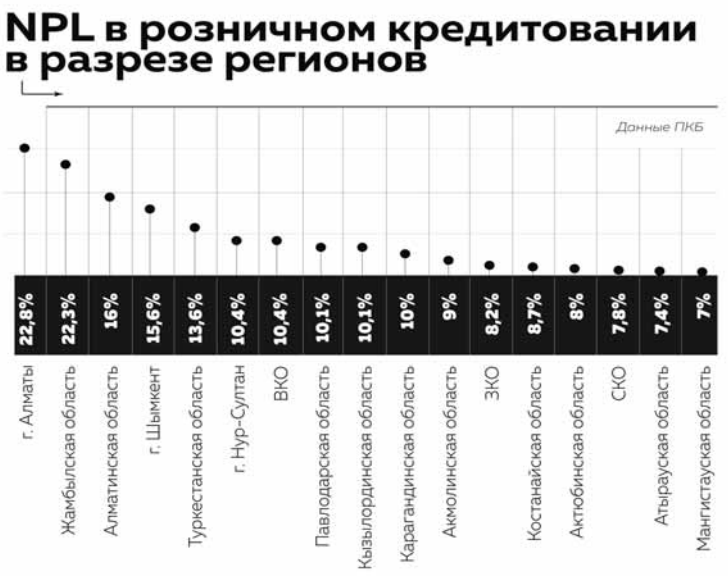
Ирина ЛЕДОВСКИХ

Объем кредитов экономике, выданных казахстанскими банками, на начало марта составил12,4 трлн тенге – таковы данные НБ РК. Небольшой рост сектора в 0,2% обеспечила розница, займы физическим лицам в общем портфеле БВУ увеличились до 5,3 трлн тенге. Информация от «Первого кредитного бюро» отличается: на конец февраля совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц составила 6,07 трлн тенге. Но и та и другая организация утверждают: качество кредитов розничного портфеля улучшается. Доля NPL (ссуд с просрочкой более 90 дней) снизилась за последний месяц зимы на один процентный пункт и составила 13,7%, это статистика «Первого кредитного бюро». NPL по всем займам физических лиц по Нацбанку составляет 8,3%. «Разница объясняется просто: НБ предоставляет статистику только по банковскому сектору, мы считаем весь рынок, там и банки, и МФО», – объяснила исполнительный директор ПКБ **Асем Нургалиева**.

Смотря как считать

На первый взгляд цифры выглядят вполне оптимистично, низким NPL не назовешь, но положительная динамика должна обнадеживать. При более близком рассмотрении не все так радужно: данные ПКБ по регионам явно указывают на высокую закредитованность Жамбылской и Туркестанской областей, Алматы и Шымкента. Понимание реальной ситуации в секторе затрудняет недостаточно высокая прозрачность некоторых банков, об этом факте неоднократно упоминало в своих отчетах рейтинговое агентство Moody's, напомнил ведущий аналитик агентства по банковскому сектору Казахстана **Владлен Кузнецов**. «В своих оценках мы смотрим не только на долю просроченных кредитов более 90 дней, но используем и иные показатели. При создании резервов некоторые банки в недостаточной степени раскрывали уровень рискованных кредитов: они часто полагаются на залоговое обеспечение, которое на самом деле низколиквидное, и его стоимость при реализации может не соответствовать оценочной», – пояснил собеседник. Финансисты могут не признавать проблемными кредиты, реструктурированные на несколько лет, если даже заемщик не генерирует достаточный для обслуживания долга денежный поток. «Как правило, казахстанские банки могут снижать NPL 90+ через реструктуризацию проблемных займов, то есть скорее юридическими способами – продлением кредитного соглашения. А рейтинговые агентства такие реструктуризированные договоры не признают чистыми и включают их в проблемный портфель», – прокомментировал еще один способ снижения доли неработающих займов финансовый эксперт **Расул Рысмамбетов**. Тем не менее в Standard & Poor's, которое считается одним из самых консервативных агентств в мире, в показателях НБ не усомнились. «Мы считаем, что показатель NPL от Национального банка соответствует действительности. Мы основываемся на детальном анализе NPL в этом сегменте по рейтингуемым банкам, которые занимают около 90% рынка розничных кредитов», – заявила заместитель директора направления «Финансовые институты» S&P Global Ratings **Аннет Эсс**.

Истину не найти ни в официальной статистике Нацбанка, ни в статистике рейтинговых агентств, считает шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting **Сергей Полыгалов**: «Я не говорю о недостоверности информации. Суть разницы показателей может складываться хотя бы из того, что для создания статистики могут использоваться разные показатели. Также статистика НБ и рейтинговых агентств может разниться из-за данных, которые получают регулятор и агентства. Где больше правды, сказать трудно. Исчерпывающую информацию о ссудах знают только кредитные специалисты в банках. Для всех остальных существует вероятность недополучения полного объема материалов».



Иллюзия или реальность

Положительную динамику NPL Владлен Кузнецов объясняет ростом сектора розничного кредитования – в 2018 году он прибавил 17%, хотя в абсолютных объемах NPL не уменьшился. Среди других факторов влияния аналитик называет перевод валютной ипотеки прошлых лет в тенговую, применение более строгих стандартов андеррайтинга большинством банков, списание проблемных кредитов и передачу их коллекторскими компаниям. «Мы ожидаем, что доля проблемных активов, в том числе по розничным кредитам, будет снижаться. На снижение положительное влияние будет оказывать относительно стабильная экономическая ситуация, которая может способствовать ускорению роста кредитного портфеля и поддержанию стабильного качества новых ссуд; постепенное погашение (в том числе за счет реализации залога) или списание проблемных кредитов», – поделился прогнозом ведущий аналитик агентства Moody's по банковскому сектору Казахстана.

На руку отечественным банкирам сыграет и постепенное списание проблемных ссуд. «Собственная работа банков по оздоровлению портфелей может занять много лет. Фундаментальным решением является передача проблемных кредитов в государственный Фонд проблемных кредитов, что позволило бы существенным образом разгрузить балансы банков и укрепить их капитализацию», – порекомендовала партнер и заместитель генерального директора Deloitte CIS **Екатерина Трофимова**.

В Standard & Poor's исповедуют классический подход, предлагая Нацбанку ужесточить стандарты кредитования. «Можно ввести более строгий показатель максимальных годовых выплат по кредитам к годовому доходу нетто или показатель максимального размера кредита к годовому доходу. Так сделали в Чехии, где с 1 января 2018 года максимальные показатели – 45% и 9 раз. При выдаче ипотеки можно увеличить размер собственного капитала для получения кредита (снизить loan to value ratio). Можно увеличить размер общих резервов по розничным кредитам», – поделилась опытом одной из стран Восточной Европы заместитель директора направления «Финансовые институты» S&P Global Ratings Аннет Эсс.

Проблема NPL не решается только ужесточением требований к банкам, это скорее общегосударственная задача, уверен Сергей Полыгалов. «Нужен реальной рост доходов населения, действия, направленные на улучшение общей экономической ситуации в стране, создание новых рабочих мест. Только в этом случае в кредитной системе появится возможность создания эффективного механизма кредитования с низким риском появления невозвратных займов», – заключил шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting.

Долгая дорога к OpenAPI

Зачем банки и государство открывают свои базы данных для частного бизнеса

Открытые API, вероятно, станут трендом на рынке IT-решений Казахстана в ближайшие несколько лет. Причем прогресс в этом направлении отмечается не только на уровне частных банков: государство уже сделало первые шаги к тому, чтобы упростить для бизнеса доступ к государственным базам данных. Следующие шаги в области регулирования открытых платформ рынок ждет от Национального банка РК.

Ольга КУДРЯШОВА

Фото: shutterstock.com / Panchenko Vladimir

OpenAPI (Application Programming Interface – интерфейс прикладного программирования) – это универсальный интерфейс для пользователей по взаимодействию с сервисами. Другими словами, владельцы сервисов предоставляют сторонним разработчикам управляемый доступ к своим системам. Подобные взаимодействия возможны как между частными компаниями, так и в связке государственных компаний и частного бизнеса, например, при подключении к различным базам данных.

Вопросы по регулированию OpenAPI Нацбанк начал обсуждать с рынком еще весной 2018 года. Летом прошлого года создание открытых платформ в финансовой отрасли обсуждалось в рабочих группах регулятора и банков второго уровня. Стоит отметить, что OpenAPI ко всему прочему является частью программы «Цифровой Казахстан» и уже частично реализован на портале «Открытые данные» Egov. На сайте «Цифрового Казахстана» говорится, что внедрение регулирования в части создания открытых платформ в финансовой отрасли планируется в 2020 году. Задача проекта – увеличить оборот электронной торговли, платежей с акцентом на стимулировании безналичного оборота.

Открытые API в реальности

В настоящее время несколько банков уже открыли свои платформы, насколько это позволяет законодательство, либо заявляют о готовности сделать это. Работа идет по принципу «что не запрещено, разрешено». Так, открытые API уже предоставляет Альфа-Банк.

«API, который не нарушает Закон РК «О персональных данных», мы уже активно выставляем и находим партнеров. В частности, его используют финтех-компании. Проект платформы открытого API зародился год назад. На текущий момент статистически у нас в месяц через API проходит порядка 12 млн запросов», – говорит управляющий директор блока информационных технологий ДБ «Альфа-Банк» **Андрей Сабынин**.

В банке открыли для сторонних разработчиков несколько сервисов, в том числе связанных с государственными базами данных. «Это такие сервисы, как, например, поиск административных штрафов и их оплата. К нам подключилось большое количество финтех-компаний, стартапов. Кроме них нашими партнерами являются компании Okauto.kz, Kolesa.kz, которые получают информацию об автомобильных штрафах через наш API и пользуются нашим эквайрингом. Выгода банка заключается как раз в предоставлении интернет-эквайринга: мы получаем небольшую комиссию с каждой интернет-транзакции. Таким образом, даже не нарушая и полностью соблюдая закон о защите персональных данных, можно найти те сервисы, которые приносят банку реальные деньги. Таким образом можно монетизировать платформу открытого API», – поделился Сабынин.

Сегодня в Казахстане нет нормативов по внедрению OpenAPI. Тем не менее такие решения ожидаются рынком, для того чтобы процесс предоставления API регулировался Нацбанком.

«В Европе есть вторая платежная директива (PSD 2), которая регламентирует и даже обязывает банки предоставлять третьим лицам определенного рода сервисы. При согласии клиента банка эти сервисы могут дать доступ третьей стороне к выписке, к информации о состоянии счета и даже к платежным операциям», – рассказал Сабынин.

Спикер отметил, что OpenAPI позволяют создавать приложения в формате универсального мобильного банка. Фактически такие приложения являются банковскими агрегаторами, через которые клиент может подключаться к разным банкам, получая возможность управлять своими деньгами и совершать рутинные операции через одно приложение. «Таким образом, отпадет необходимость отдельно устанавливать приложение для каждого банка, клиентом которого вы являетесь. Однако на текущий момент такого рода проекты с нынешним законодательством реализовать нельзя», – отметил Андрей Сабынин.

Генеральный директор SAS Казахстан **Андрей Суставов** добавил, что из одного приложения клиент сможет не только управлять счетами в разных банках, но и получать кредиты и подтверждать свою платежеспособность. «У банков расширяются каналы дистрибуции финансовых продуктов и сервисов благодаря приходу сторонних информационных систем и организаций. Банки также получают доступ к сервисам этих систем и организаций, что позволит им создавать новые услуги. Да, при этом растет конкуренция, каждому отдельному банку приходится прилагать больше усилий, но для рынка в целом это благотворная ситуация», – говорит Суставов.

По его мнению, если для клиентов такие решения несут удобства, то для банков повышается конкуренция: необходимо будет точнее таргетировать своих клиентов, выделять их из общей массы. Комиссионный доход, который банки получают на межбанковских переводах, снизится, но появятся новые бизнес-модели и новые сервисы, на которых можно будет зарабатывать.

Генеральный директор Smart Pay **Олжас Кундакбаев** рассказал, что сегодня в Казахстане есть несколько частных сервисов, которые подключены к базам налоговых органов и Минюста РК. Например, такой проект, как Kompra.kz, осуществляет проверку контрагентов, сервис «Подпиши.Онлайн» автоматизирует подписание трудовых договоров. Ресурс easypay.kz дает возможность оплатить любые налоги и соцотчисления за ИП. «Варианты монетизации бизнес выбирает сам. Это либо подписка, или оплата за сервис онлайн по заявкам», – пояснил Кундакбаев.

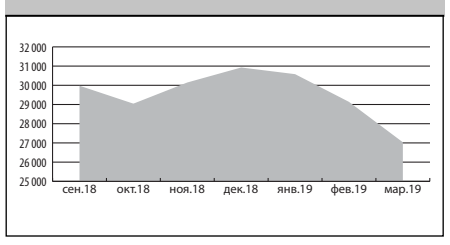
Он добавил, что в части регулирования OpenAPI сейчас многое связано с персональными данными и с гостайной – проводится работа по уточнению того, что можно открыть, а что пока открывать не будут. «Тема стала актуальной потому, что сейчас реализуется программа «Цифровой Казахстан». И для того чтобы создавать сервисы, рынку нужны данные, а данных нет в открытом доступе, поэтому процесс тормозится», – говорит Кундакбаев.

По имеющейся у него информации, в Казахстане планируется создание единого оператора – шлюз, через который компании будут обращаться за данными. И хотя законодательно пока такое решение не принято, оно могло бы стать прорывным для рынка платежей, считает Кундакбаев, это помогло бы вывести из тени большой оборот средств.

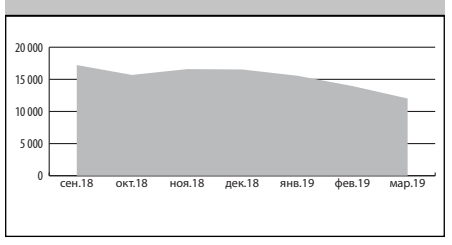
При этом если Нацбанк регламентирует условия, при которых банки будут открывать свои данные, тогда появится еще 10–15 стартапов, которые будут помогать развивать безналичные платежи.

К слову, госорганы предоставляют доступ к своим базам. Но, по словам Олжаса Кундакбаева, через очень забюрократизированный канал, где все очень долго и дорого. По этим причинам частные компании сегодня отказываются от идеи интегрироваться с государственными базами.

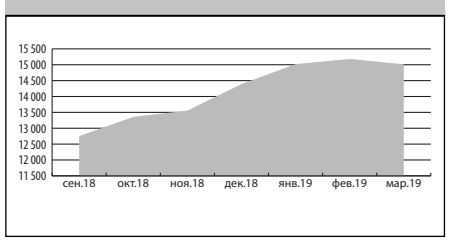
Валовые международные резервы



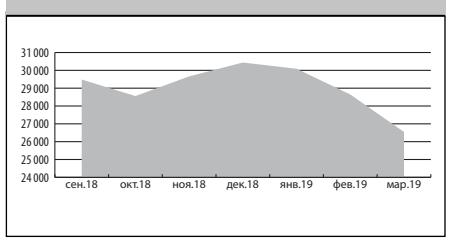
Активы в СКВ



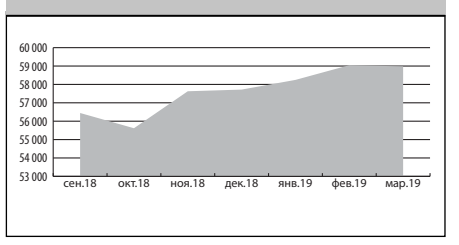
Золото



Чистые международные резервы



Активы Национального фонда РК



Виртуальный чек

Онлайн-кассы стали обязательными почти для всех казахстанских компаний.

Максим БАРЫШЕВ, CEO Uchet.kz

С 1 апреля 2019 года большинство казахстанских компаний обязаны при расчетах с клиентами использовать кассовые аппараты (ККМ) с функцией передачи данных. В этот список попало более трехсот видов деятельности: производство, услуги ремонта, услуги перевозок, строительство, финансовая и страховая деятельность, операции с недвижимым имуществом, а также услуги по сдаче в аренду автомобилей и многие другие.

Напомним, онлайн-кассы начали применять еще в 2016 году для тех, кто реализовывал ГСМ и спиртные напитки. С 2018 года отменена регистрация ККМ без функции передачи данных. В октябре 2018 года перечень видов деятельности с обязательным применением онлайн-касс был расширен до 27, а в течение 2019 года весь бизнес, который работал ранее со старыми ККМ, должен перейти на новый формат наличных расчетов.

Делается это для того, чтобы деятельность бизнеса в Казахстане становилась более прозрачной и подконтрольной государственным органам.

С 1 апреля кассовые аппараты старого образца оказались вне закона.

Фото: shutterstock.com / Simon Kadula

Что такое онлайн-ККМ

Онлайн-кассы, или контрольно-кассовая техника, – это кассовые аппараты и программные комплексы нового образца, оснащенные фискальными накопителями. Такая техника подключается к интернету и передает данные о расчетах налоговым органам через оператора фискальных данных (ОФД) – АО «Казахтелеком».

Стоимость перехода на онлайн-кассы

Сегодня у предпринимателей есть на выбор три варианта перехода на новые ККМ.

Вариант № 1. Можно купить аппарат, минимальная цена которого на сегодня составляет 60 тыс. тенге. При этом ежемесячно предприниматель должен будет еще платить оператору передачи данных АО «Казахтелеком» 1500 тенге.

Вариант № 2. На компьютер, ноутбук, планшет или даже смартфон можно установить специальное приложение или подключить доступ к расчетам напрямую через интернет-сервисы. Стоимость обслуживания таких приложений в среднем составляет 1–3 тыс. тенге в месяц. Установка самого приложения может быть как платной (до 40 тыс. тенге), так и бесплатной. И здесь наблюдается прямая взаимосвязь: чем дешевле стоимость установки приложения, тем дороже потом цена облуживания за месяц. Ежемесячная оплата в АО «Казахтелеком» для этого варианта остается и также составляет 1500 тенге.

Вариант № 3. Кассовый аппарат можно арендовать у оператора передачи данных АО «Казахтелеком». Такая возможность предоставлена в рамках пилотного проекта предпринимателям Астаны, Алматы и Шымкента. Стоимость аренды аппарата составляет 4999 тенге и уже включает в себя стоимость ежемесячных услуг оператора передачи данных.

После приобретения ККМ или приложения нужно пройти бесплатную процедуру регистрации в налоговых органах. Тем не менее многие продавцы оборудования предоставляют предпринимателям дополнительную услугу по регистрации ККМ в налоговом органе. Средняя стоимость этой услуги – 5 тыс. тенге.

Если не использовать ККМ

До 2020 года осталось право работать без ККМ у индивидуальных предпринимателей на патенте и у плательщиков единого земельного налога. Кроме того, ККМ могут не применять те предприниматели, кто не принимает наличные деньги, физические лица, адвокаты, медиаторы, а также предприятия, оказывающие услуги общественного транспорта с выдачей билетов утвержденных форм.

Остальным предпринимателям, не использующим ККМ при работе с наличными средствами, грозит административная ответственность, в первый раз – в форме предупреждения. Повторное нарушение в течение года уже повлечет штраф в размере от 15 до 50 МРП (до 126 250 тенге) в зависимости от категории бизнеса, к которой относится предприниматель или юридическое лицо.

Преимущества онлайн-ККМ

Во-первых, на вновь установленные аппараты не надо теперь ежедневно заполнять книги кассира-операциониста. А ведь заполнение этих книг не только отнимает время, но и является налоговым риском – неверное заполнение влечет административную ответственность. Во-вторых, имея новые ККМ, можно контролировать в режиме онлайн свой бизнес. Можно видеть выручку по каждой кассе и пробитые этой кассой чеки. В-третьих, новые аппараты и системы позволят минимизировать число проверок. При оперативном получении информации налоговыми органами о расчетах и их автоматизированном риск-анализе необходимость в проверках отпадает. В-четвертых, новые программные комплексы позволяют применять современные электронные устройства – мобильные телефоны и планшеты, чеки можно не распечатывать, а передавать на почту и мобильные телефоны. Особенно это удобно в случае потери кассового чека.

Дополнительно о налогах

При покупке онлайн-ККМ предпринимателям, применяющим специальные режимы «патент» и «упрощенная декларация», предоставлена возможность корректировки суммы подоходного налога в сторону уменьшения на приобретение одной контрольно-кассовой машины на сумму 60 тыс. тенге, но не более чем на 50% от исчисленной суммы налога. То есть если предпринимателем исчислен налог в размере 1 млн тенге, то он может сумму налога скорректировать на всю сумму покупки онлайн-ККМ в пределах 60 тыс. тенге.

Также для индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации, операции, совершенные в безналичной форме расчетов с обязательным применением трехкомпонентной интегрированной информационной системы, не включаются в минимум оборота для постановки на учет по НДС в пределах 114 184 МРП (288 314 600 тенге) и не включаются доходы в сумме 70 048 МРП (176 871 200 тенге) для определения предела для применения данного упрощенного режима. Иными словами, для них пороговые значения будут равны: для постановки на НДС – 364 064 600 тенге, для применения специального режима на основе упрощенной декларации – 237 567 150 тенге.

До недавнего времени чек ККМ должен был содержать цену товара, работы, услуги и сумму покупки, но после принятия закона о внесении изменений и ввода данного закона этот пункт звучит так: «Цену товара, работы, услуги за единицу, наименование товара, работы, услуги; количество приобретаемых товаров, работ, услуг; единицу их измерения, общую сумму продажи товара, работы, услуги». Этим требованиям не соответствуют все ККМ старых образцов.

Кроме того, применение онлайн-касс создает новую концепцию ведения бизнеса: без привязки к офису (ККМ необходимо было регистрировать на конкретное место нахождения), без наличия стационарных ККМ (например, находясь на встрече с клиентом и оказывая услуги дизайна, не нужно звонить бухгалтеру, чтобы она «выбила чек» на оплату услуг), документооборот переходит в электронную форму и постепенно отпадает надобность в такой штатной единице, как бухгалтер.

Защита интересов

В Казахстане предложили создать ассоциацию лизинговых компаний

На казахстанском рынке лизинга нет регулятора и нет точных данных. До середины нулевых лизинговые компании находились под надзором Национального банка страны, теперь рынок контролируют различные надзорные органы.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«Аналитики как таковой нет. Цифры не совсем точные, но мы взяли их из статагентства. Инвестиции в основные фонды в стране составляют порядка 11 трлн тенге, из них порядка 200 млрд – это лизинговые компании. Но львиная доля – это «БРК-Лизинг», строительство вагоноремонтного завода (150 млрд тенге). Остальные 50 млрд распределяются на 10–15 частных компаний», – привел данные председатель правления ForteLeasing **Талап Рахманов**.

Не только отсутствие аналитики и точных данных волнует частных лизингодателей.

Они считают, что развитию лизинга мешают отсутствие дешевого фондирования для лизинговых компаний и нормативные ограничения по льготному фондированию от материнских компаний.

Источники фондирования

Источники фондирования лизинговых сделок и их стоимость – определяющий фактор как роста рынка, так и конкуренции на нем. Частные лизингодатели уверены, что находятся в неравных условиях с квазигосударственным сектором – он имеет постоянный доступ к дешевым деньгам. «Сегодня лизинговые компании регулируются законом «О лизинге», а наша материнская компания регулируется Национальным банком, который предъявляет жесткие требования по финансированию любых структур. В итоге наш банк не может предоставить своей дочерней компании льготное фондирование и мы получаем финансовые ресурсы на общих основаниях», – высказывается председатель правления ForteLeasing. В АФК в целом согласны: «За счет дешевого фондирования квазигосударственные компании могут устанавливать тарифы на свои услуги ниже, чем у конкурентов». Стоит отметить, что прямых преференций лизинговые компании с государственным участием не получают, на госуровне оказывается поддержка сектору в целом. Так, ФРП «Даму» субсидирует процентные ставки лизинговых кредитов. Обычный лизинговый заем обходится клиентам в 16% годовых, если брать по программам госфонда, выплаты составляют на 2% меньше. Правда, инвестиции здесь невелики. «Объем финансирования в 2018 году составил 1,04 млн тенге, поскольку программа была возобновлена, в предыдущие два-три года финансирование по ней не производилось», – пояснили в пресс-службе ФРП «Даму».

Фото: kaf.kz

Зачем нам лизинг?

Основные фонды большей части предприятий реального сектора экономики нуждаются в обновлении, и лизинг – одна из наиболее эффективных форм обновления основных средств. В отличие от кредитов, здесь не нужен залог – им выступает сам предмет лизинга. В настоящее время основные клиенты лизинговых компаний – это средние предприятия. Продукт популярен в АПК, строительстве, горнодобывающей промышленности и перерабатывающем секторе. А вот МСБ о преимуществах лизинговых инструментов осведомлен слабо, отметил Талап Рахманов.

Пока потенциал лизинговых услуг используется в РК лишь в небольшой степени – доля этого инструмента в инвестициях остается почти неизменной: 1,5% в 2017 году, 1,7% – в 2018 году. «Процентная ставка, которая зашкаливает за 14%, очень дорога для малого и среднего бизнеса. Инфраструктура сейчас развивается: строится и ремонтируется очень много дорог… Государство разработало программу «7-20-25». Почему на возвратной основе не сделать подобную на нашем рынке?!» – вот одно из предложений частных лизингодателей государству.

ForteLeasing предлагает коллегам объединиться и создать в Казахстане ассоциацию лизинговых компаний, чтобы совместно продвигать идею формирования новых механизмов для регулирования рынка и повышать осведомленность предпринимательских кругов о плюсах лизинга. «Лизинговый рынок очень специфичен. Наверное, самим пора создать свою ассоциацию, которая бы на законодательном и других уровнях защищала наши интересы», – заключил председатель правления ForteLeasing.

Взгляд со стороны

Оценка должного уровня развития любого сектора достаточно субъективна, считают представители АФК. «С точки зрения общих цифр рынок лизинга в Казахстане значительно развивается. По данным комитета по статистике, в 2017 году общая стоимость договоров финансового лизинга составила 224,1 млрд тенге и увеличилась на 34,4% по сравнению с предыдущим годом. Мы ждем статистику по 2018 году для соответствующего анализа» – поделились информацией в пресс-службе АФК.

Сегодня лизинговые услуги в стране предоставляет 21 компания. Три из них занимают (по разным оценкам) около 90% от доли рынка: АО «КазАгроФинанс», «БРК-Лизинг», АО «КазМедТех». Все эти структуры принадлежат государству. Далее в топе сильнейших три банковские дочки: АО «Nova Лизинг», АО «Халык-Лизинг» и АО «ForteLeasing».

«85,7% обязательств «БРК-Лизинга» приходится на займы от материнского банка и государственные субсидии, а 40,3% обязательств «КазАгроФинанса» приходится на задолженность перед акционером (МСХ РК). Тем не менее финансирование лизинговых компаний в том числе осуществляется посредством привлечения займов от БВУ, выпуска облигаций, увеличения уставного капитала акционерами. К примеру, у АО «КазАгроФинанс» 27,1% обязательств приходится на выпущенные долговые ценные бумаги, а 7,1% обязательств «БРК-Лизинга» приходится на займы от банков и прочих финансовых институтов», – отметили в АФК.

Эффективность позволяет снижение

Александр ГРЯЗНОВ,
директор направления
«Корпоративные рейтинги»
S&P Global Ratings

Наш долгосрочный прогноз – $55 за баррель, мы не меняли его очень давно и не планируем этого делать. Этот прогноз отражает наше мнение: маржинальная стоимость производства новых баррелей, прежде всего в США, составляет как раз $55. При этой цене производитель получает достаточную прибыль.

При цене в диапазоне $60–65 нефть, как нам кажется, сохранит в краткосрочном периоде достаточно высокую волатильность. Но именно долгосрочная цена вполне предсказуема, и можно с достаточной долей уверенности говорить, что она находится где-то между $55 и 60 за баррель.

Мы считаем, что тенденция снижения запасов не сохранится – запасы будут расти, и это один из трендов, который будет давить на цену нефти. Главным фактором станет нефтедобыча в США: в 2018 году там уже наблюдался рост добычи до 1,4 млн баррелей в сутки. Далее эти цифры будут только нарастать, поскольку в этом году будет устранено главное сдерживающее американских производителей условие – инфраструктурное. Как только трубопроводы в США будут достроены, а это должно случиться во второй половине текущего года, мы ожидаем, что рост добычи в США продолжится и Штаты станут крупнейшим производителем нефти в мире.

Основным фактором роста нефтедобычи в США является сокращение на 25% удельных затрат на добычу, до уровня ниже $12 за баррель. Еще в 2014 году этот показатель в Штатах равнялся $18 за баррель, в 2017 году заявлялось уже о $13 за баррель. Причем США имеют потенциал к дальнейшему снижению затрат при разработке крупнейших месторождений. Масштаб сокращения затрат мы наблюдаем во всем мире: операционная эффективность в отрасли выросла вдвое. Точка финансовой безубыточности (цена, при которой денежный поток компании покрывает капитальные затраты и дивиденды) такой компании, как Chevron, упала в среднем с $100 до 51 за баррель.

Экология добавит давления

Роберт БИМАН,
директор редакторского
подразделения по рынку сырой
нефти региона EMEA,
S&P Global Platts

Я не даю прогнозов относительно цены, это дело других аналитиков. Но мы отчетливо видим, что все сорта, добываемые в Казахстане, будут находиться под давлением американской нефти в ближайшее время. Именно американская нефтедобыча станет основным драйвером развития ситуации во всем мире.

Однако есть еще один важный фактор: сейчас повышаются экологические требования производителей нефтепродуктов к сырью на фоне роста на рынке малосернистой нефти. Соответственно, добыча высокосернистой нефти будет менее выгодной, чем ранее, ведь спрос на нее будет падать. Падение будет достаточно плавным, поскольку в начале 2020 года на рынке будет наблюдаться небольшой рост – на 3,2% – спроса на нефтяное топливо, и, соответственно, будет востребовано сырье разного качества. Однако разрыв между спросом и предложением на этом рынке сократится довольно быстро. Так что в случае, если тенденция останется прежней, высокосернистая нефть будет все менее и менее востребованной.

В целом на рынке в долгосрочной перспективе будет переход к малосернистым сортам нефти, поскольку с этим сырьем будет легче соответствовать технологическим и экологическим стандартам. Тренд коснется не только Казахстана, но и, скажем, Мексики.

С другой стороны, это не означает конец спроса. Сейчас очень многие страны используют нефтепродукты для производства электроэнергии, так что высокосернистая нефть может перейти на новые рынки. Мы видим подтверждение этому в действиях нефтяных компаний: они скупают непрофильные активы в виде генерирующих, передающих и даже работающих непосредственно с потребителями компаний в электроэнергетическом секторе.

Экономический оптимизм спровоцировал рост цен на нефть

THE WALL STREET JOURNAL.

Цены поползли вверх после того, как стало известно, что в марте в США было создано 196 тыс. рабочих мест, то есть гораздо больше, чем ожидали экономисты.

Stephanie YANG,
THE WALL STREET JOURNAL

- Цены на нефть выросли до пятимесячных максимумов в прошлую пятницу после публикации экономических данных о росте числа рабочих мест в США.
- Стоимость легкой малосернистой нефти майской поставки на Нью-Йоркской товарной бирже выросла на 1,6%, достигнув $63,08 за баррель, что стало пиковой ценой с 5 ноября прошлого года.
- Стоимость эталонной марки нефти Brent выросла на 1,4%, достигнув $70,34.

Основные моменты

Доклад по безработице. Цены на нефть выросли после того, как Министерство труда США сообщило: в марте в стране было создано 196 тыс. рабочих мест, что превышает прогнозный показатель, равный 175 тыс. Доклад по безработице также показывает, что ее уровень с прошлого месяца не изменился и сохраняется на уровне 3,8%, то есть чуть выше 49-летнего минимума.

«Любые по-настоящему позитивные экономические данные помогают отойти от мысли, что мир может войти в глобальную рецессию и спрос на энергоносители сократится», – говорит **Джин Макгиллиан**, руководитель научно-исследовательского отдела компании Tradition Energy.

Тревога вокруг возможного замедления роста глобальной экономики уменьшилась, и это способствовало увеличению цен на нефть в текущем году после того, как в 2018 году рынок захлестнули опасения по поводу снижения спроса на углеводороды.

Торговые переговоры. Оптимизм по поводу возможного торгового соглашения между США и КНР также способствовал росту рынка нефти. При этом, по словам президента **Трампа**, обе страны намерены заключить соглашение в ближайшие четыре недели.

«С одной стороны, кажется, что соглашение совсем близко, с другой – складывается ощущение, что переговоры никогда не закончатся. Тем не менее, если рынок почувствует, что сделка будет заключена, он быстро прибавит $3–5 к цене на нефть», – сообщил **Фил Флинн**, старший аналитик по рынку чикагской компании Price Futures.

В поле зрения

Снижение добычи в странах ОПЕК. По данным S&P Global Platts, производство нефти членами Организации стран – экспортеров нефти в марте достигло своего четырехлетнего минимума, что произошло во многом из-за резкого спада производства в Венесуэле. В этой стране производство нефти сократилось до 740 тыс. баррелей в сутки, что является 16-летним минимумом.

В феврале картель сократил производство нефти на 570 тыс. баррелей в сутки, и в марте общее производство составило 30,23 млн баррелей в сутки. Производство в Саудовской Аравии упало до самого низкого уровня с февраля 2017 года.

В этом году цены на нефть выросли благодаря дисциплинированности со стороны основных стран – экспортеров нефти, обязавшихся ограничить добычу, чтобы избежать перепроизводства. Вместе с другими своими союзниками, включая Россию, в декабре страны ОПЕК договорились сократить в текущем году добычу нефти на 1,2 млн баррелей в сутки.

Количество буровых установок. Впервые за последние семь недель в США выросло количество буровых установок для добычи нефти. По данным Baker Hughes, число буровых установок увеличилось на 15 единиц только за последние семь дней. Еженедельный отчет часто рассматривается как показатель активности в этом секторе, а увеличение числа буровых установок указывает на рост производства в США.

В подготовке статьи участвовал Patrick Thomas, The Wall Street Journal.

Перевод с английского осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Саудовская Aramco стала самой прибыльной компанией в мире, обогнав даже Apple

THE WALL STREET JOURNAL.

По итогам 2018 года компания заработала $111 млрд, тогда как у Apple этот показатель едва достигает $60 млрд.

Rory JONES, Summer SAID,
THE WALL STREET JOURNAL

Саудовская Аравия на прошлой неделе впервые опубликовала отчетность компании Aramco. Из представленных данных следует, что национальная нефтяная компания страны является самым прибыльным предприятием в мире. Своими действиями одно из самых закрытых государств в мире сигнализирует о готовности участвовать в контроле над международными финансовыми потоками.

С чистой прибылью в $111 млрд по итогам 2018 года саудовская Aramco опережает Apple и Exxon Mobil, взятые вместе. По сообщению самой Aramco, до уплаты налогов и других выплат доход компании составил $212 млрд, что сопоставимо с расходами на оборону всех 28 стран – членов Европейского союза.

Вся эта финансовая информация была опубликована на прошлой неделе в проспекте по выпуску облигаций на сумму не менее $10 млрд. Средства предназначены для покупки за $69,1 млрд доли в национальной саудовской нефтехимической компании. Отдельно стоит отметить, что 470-страничный документ дает полное представление о финансовом положении Aramco, эти данные раскрыты впервые за последние 30 лет. После того как некогда американская компания была национализирована, ее доходы превратились в государственную тайну.

Раскрывая информацию о финансовом положении и доходах Aramco, саудовские власти рассчитывают развеять все сомнения относительно листинга компании, запланированного к 2021 году. Вероятно, это будет крупнейшее IPO в истории. Фактический руководитель государства, наследный принц **Мухаммед ибн Салман**, намерен при помощи IPO привлечь несколько десятков миллиардов долларов. Они пойдут на строительство новых футуристических городов, диверсификацию зависимой от нефти экономики королевства и финансирование развития не связанных с нефтью отраслей, например сферы технологий, индустрии развлечений и горнодобывающей промышленности.

Впервые об IPO 33-летний принц заговорил в 2016 году, но инициатива оказалась отложена на несколько лет именно из-за опасений по поводу раскрытия финансовых данных Aramco. Ситуация так затянулась, что многие банкиры и саудовские чиновники, работавшие над этим проектом, попросту не верили, что он когда-нибудь будет осуществлен.

Aramco крупнее и прибыльнее, чем Apple, Alphabet и Amazon, вместе взятые. В преддверии возможного выхода на фондовую биржу компания впервые публикует свою финансовую отчетность.

Фото: AHMED JADALLAH/REUTERS

«Финансовая отчетность для общественности была недоступна. А это важный вопрос, с которого начинается любое IPO», – говорит **Теодор Холланд**, главный портфельный управляющий расположенной в Цюрихе инвестиционной компании Fisch Asset Management AG. Его компания планирует принять участие в покупке облигаций. По словам Холланда, бумаги Aramco, несомненно, вызовут большой интерес среди инвесторов.

Финансовые показатели компании, проверенные специалистами PricewaterhouseCoopers, рисуют образ бизнеса с превосходным финансовым положением.

Если в 2017 году прибыль Aramco составила 284 млрд риялов, что эквивалентно $75,9 млрд, то в 2018 году она значительно выросла. Для сравнения: прибыль Apple за весь прошлый год едва достигает $60 млрд. У Amazon и Exxon Mobil эти показатели составляют $10 и 21 млрд соответственно.

При этом столь значительную прибыль Aramco удается генерировать, даже несмотря на налог в пользу государства в размере 50%, который формирует значительную часть бюджета страны. Также Aramco выплачивает правительству Саудовской Аравии роялти в размере 20% от доходов в том случае, если цены на нефть не превышают $70 за баррель. Если цены становятся выше этого уровня, то ставка роялти увеличивается по скользящей шкале. По оценке агентства Fitch Ratings, с 2015 по 2017 год выплаты Aramco составили порядка 70% от всех доходов Саудовской Аравии.

В то же время представленная в проспекте финансовая отчетность за последние три года показывает, насколько сильно прибыль Aramco зависит от текущих цен на нефть. В 2016 году Aramco отчиталась о значительно меньшей чистой прибыли в размере $13,2 млрд, поскольку в январе того же года цены на нефть упали до среднемесячного минимума в $31,90 за баррель. По итогам 2018 года прибыль компании за год выросла почти в 9 раз, так как росли и цены на нефть, превысив отметку $80 за баррель.

И все же публикация финансовой отчетности Aramco вовсе не означает, что компания гарантированно выйдет на IPO. Ранее принц Мухаммед говорил о том, что на листинг в 2018 году пойдет лишь 5% акций Aramco (на тот момент компания оценивалась примерно в $2 трлн). Этот процесс был отложен из-за опасений, что реальная стоимость компании может отличаться от оценки, представленной королевской семьей.

По данным Bernstein Research, а также саудовских чиновников, знакомых с внутренними расчетами, опубликованные цифры указывают на меньшую стоимость компании Aramco. Теперь это примерно $1,5 трлн, с учетом средней цены на нефть в районе $70 за баррель.

Тем не менее раскрытие информации, необходимой для привлечения иностранных покупателей облигаций, стало для Aramco настоящим праздником.

Для управления своим первым размещением долговых обязательств и проведения роуд-шоу Aramco выбрала несколько коммерческих банков, включая JPMorgan Chase & Co. и Morgan Stanley. Роуд-шоу пройдет как минимум в восьми городах США, Европы и Азии. Независимым консультантом по продаже облигаций стал инвестиционный банк Lazard.

Как пишет The Wall Street Journal, вырученные средства будут использованы в качестве первоначального взноса в рамках приобретения 70% акций компании Saudi Basic Industries Corp. (Sabic), остальная часть долга будет погашена частями в течение определенного времени. Общая сумма сделки составляет $69,1 млрд.

В своем проспекте по выпуску облигаций Aramco заявила, что выплатит 50% от суммы сделки к моменту ее закрытия в следующем году, а остальную часть долга частями погасит до 2021 года.

Продавцом доли в Sabic выступает суверенный фонд благосостояния Саудовской Аравии – Фонд государственных инвестиций, который, как ожидается, будет использовать вырученные средства для реализации программы принца Мухаммеда. Фонд уже выделил (или намерен сделать это в ближайшее время) порядка $100 млрд для сотрудничества с такими компаниями, как Vision Fund SoftBank Group Corp., а также на покупку долей в ряде таких технологических компаний, как, например, Uber Technologies Inc.

В преддверии выпуска облигаций Aramco мировые рейтинговые агентства впервые опубликовали свои рейтинги этой нефтяной компании. Так, Fitch присвоило Aramco максимальный инвестиционный класс A+ на уровне суверенных облигаций Саудовской Аравии. Fitch также заявила, что самостоятельный кредитный профиль компании, без увязки с суверенными рисками, оценивается на уровне AA+, то есть на три класса выше уровня, при котором правительство Саудовской Аравии может привлекать долговое финансирование.

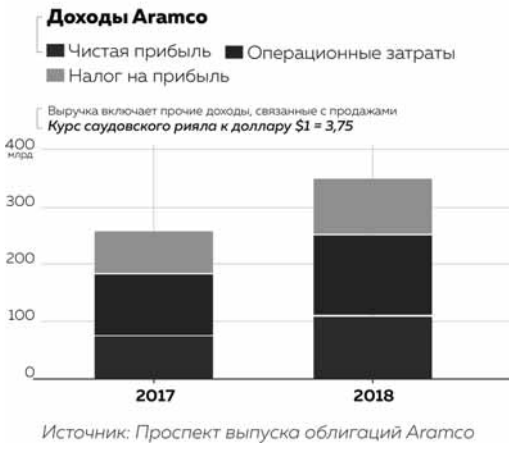
Агентство Moody's также присвоило Aramco рейтинг A1, что соответствует оценке Fitch, отметив при этом, что тесные связи нефтяной компании с правительством страны означают, что ее рейтинг не может быть выше рейтинга государства.

Для сравнения: компании Exxon агентство Moody's присвоило рейтинг AAA, что является максимально возможной ее оценкой. Как отмечает Moody's, рейтинг облигаций саудовской Aramco ниже, чем у Exxon и других американских компаний, поскольку он «ограничен рейтингом правительства Саудовской Аравии», учитывая наличие между ними тесных финансово-кредитных связей.

По данным агентства Fitch, саудовская Aramco является крупнейшим в мире производителем нефти. В 2018 году общий объем добытых нефтяной компанией углеводородов составил в среднем 13,6 млн баррелей нефтяного эквивалента в день, включая добычу природного газа, что значительно превышает показатели таких производителей, как Национальная нефтяная компания Абу-Даби, Royal Dutch Shell PLC, Total SA и BP PLC, сообщает Fitch.

Свои доказанные запасы нефти компания Aramco оценивает в 227 млрд баррелей, а общие запасы углеводородов – в 257 млрд баррелей нефтяного эквивалента. Согласно представленным в проспекте облигаций данным, чистая денежная позиция Aramco на конец прошлого года составляла $48,8 млрд, а общая сумма заимствований – $27 млрд. При этом 69% доходов Aramco в прошлом году обеспечила добыча нефти и газа, остальная доходная часть была сформирована по итогам деятельности в сфере переработки углеводородного сырья.

Перевод с английского осуществлен редакцией Kursiv.kz.



ПРОЦЕСС

Улькен почти не виден

Строительство казахстанской АЭС остается интригой

Президент России Владимир Путин подлил масла в огонь казахстанской нуклеофобии, на встрече с президентом Казахстана Касым-Жомартом Токаевым публично предложив помощь в строительстве атомной электростанции. Для роста ВВП на юге Казахстана нужна электроэнергия. Более того, судя по всему, проект строительства первой АЭС «разморозили» еще в прошлом году.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В январе 2013 года президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев** поручил главе «Казатомпрома» **Владимиру Школьнику** вплотную заняться вопросом строительства отечественной АЭС, предложив перейти «от рассуждения к делу». А в мае 2014 года глава российской госкомпании «Росатом» **Сергей Кириенко** и Владимир Школьник подписали меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в сооружении АЭС на территории Казахстана. Речь тогда шла о станции с реакторами типа ВВЭР (водо-водяной энергетический реактор) установленной мощностью от 300 до 1200 МВт. Согласно документу, стороны также намеревались сотрудничать по вопросу обеспечения АЭС ядерным топливом с возможностью производства его или компонентов на территории Казахстана в производственной кооперации.

Ренессанс против фобий

С 2013 года многое изменилось: руководство «Казатомпрома» и «Росатома», ценовая конъюнктура на рынке ядерного топлива и многое другое. В свою очередь казахстанское руководство за десятилетия раздумий о мирном атоме провело сотни переговоров с разными потенциальными подрядчиками, которые могли построить нам как АЭС, так и теплоэлектростанцию. Более того, сегодня угас накал страстей вокруг фукусимской аварии 2011 года. В то время как Германия отказывается от своих атомных станций (построенных еще в 1980-х) в пользу возобновляемых технологий и традиционной теплоэнергетики, Китай стимулирует атомный ренессанс. Как пишет издание Global Asia, КНР настроилась на настоящий «ядерный энергетический рывок»: при существующих показателях в 44 ГВт Поднебесная планирует выйти к 2030 году на суммарную мощность ядерных реакторов в 238 ГВт. Аналитики делают выводы, что в стране предполагается построить более 40 АЭС. И даже Узбекистан, вышедший из режима закрытости, в сентябре прошлого года заключил соглашение с российской стороной о сотрудничестве в строительстве на территории республики атомной электростанции. С площадкой планируют определиться к концу 2019 года, а первый энергоблок должен быть запущен в 2028 году.

Перспективный дефицит

Судя по отчетам руководства АО «KEGOC», по сей день не существует единой казахстанской энергосистемы. Запад страны остается автономным в этом вопросе, однако он самодостаточен и имеет неплохие перспективы, в отличие от юга, который может стать энергодефицитным. При этом самые мощные энергогенерирующие объекты работают в Павлодарской области (Аксуская, бывшая Ермаковская, экибастузские и павлодарские станции). Дальше по списку идут Карагандинская и Восточно-Казахстанская области. Соответственно, и основные потребители расположены на севере страны. Среди них: Аксуский феррохромовый комбинат, Казахстанский электролизный завод, «Арселор-Миттал Темиртау». Однако на данный момент реализован транзит «Север – Восток – Юг», благодаря которому избыточное производство на севере и востоке может направляться на юг, где генерация дефицитна. К примеру, в 2017 году на севере выработано 78,7 млрд кВт*ч, а на юге – 11. При этом северная зона потребляла 64,9 млрд кВт*ч, а южная – 20,6. Частично юг и запад «добирают» за счет импорта из Кыргызстана и России соответственно. А север, наоборот, экспортирует в РФ. Правда, энергетики констатируют большие потери при транспортировке электроэнергии по сетям с севера на юг.

На текущий момент, да и в некоторой перспективе, Казахстан даже слегка энергоизбыточен. Энергогенерация и энергопотребление сегодня выше, чем в перестроечном 1990 году, когда советские предприятия по инерции еще функционировали.

В мае 2011 года был опубликован аналитический обзор ATFBank Research «Энергетический рост Казахстана», где сообщалось: «Текущий уровень износа электростанций составляет около 70%. На начало 2013 года средний возраст оборудования тепловых электростанций – 28,8 лет, гидроэлектростанций – 35,7 лет. При этом 57% мощностей электростанций отработали более 30 лет». Также аналитики выдвинули гипотезу, согласно которой в Казахстане рост реального ВВП на 1% приводит к увеличению потребления электроэнергии примерно на 0,5%.

В начале апреля нынешнего года пресс-служба Министерства энергетики РК опубликовала официальное сообщение, в котором высказывается прогноз о том, что «к 2030 году на юге Казахстана ожидается дефицит энергогенерирующих мощностей до 2,7 ГВт, в связи с этим рассматривается возможность строительства парогазовых, гидро- и атомных станций».

«Для уточнения экономических и технических параметров возможной АЭС и выбора реакторной технологии разработан маркетинговый раздел технико-экономического обоснования, в котором проводится анализ имеющихся на рынке реакторных технологий поколения III+, а также обмен информацией с поставщиками реакторных технологий из пяти стран, в том числе с госкомпанией «Росатом», – сообщают в Минэнерго. – Кроме того, потенциальными инвесторами рассматриваются варианты строительства маневренной газовой генерации в южных регионах страны, а также контррегуляторов Шульбинской ГЭС на реке Иртыш и Капшагайской ГЭС на реке Или, даны предложения по строительству новой парогазовой электростанции мощностью порядка 450 МВт на площадке Шымкентской ТЭЦ».

Расхватали – не берут

Разработанное в 1997 году технико-экономическое обоснование Балхашской АЭС на базе реакторной установки ВВЭР-640 не было утверждено, и правительство Казахстана не приняло решение о строительстве АЭС. Спустя девять лет, в 2006 году, создано АО «Казахстанско-Российская компания «Атомные станции» для реализации проекта сооружения АЭС в районе Актау, где уже эксплуатировался реактор БН-350 для опреснения воды на Мангистауском атомном энергокомбинате. Предприятием разработано ТЭО «Строительство АЭС с реакторными установками ВБЭР-300». Но и на этот раз работы по проекту были приостановлены: «в связи с необходимостью принятия межправительственного соглашения с РФ по совместному проектированию и строительству АЭС».

В июле 2014 года зарегистрировано АО «Казахстанские атомные электрические станции» в составе АО «ФНБ «Самрук-Казына».

С мая по декабрь 2014 года по вопросу реализации проекта строительства АЭС в РК были проведены консультации с ведущими мировыми компаниями, обладающими современными реакторными технологиями. О строительстве АЭС в районе города Курчатов переговоры шли с госкорпорацией «Росатом». О строительстве АЭС в районе поселка Улькен – с компаниями Areva (Франция), Toshiba, Japan Atomic Power Company – JAPC, Mitsubishi (Япония), CGNPC (КНР), KEPCO (Корея), Westinghouse (США), Hitachi-General Electric (Япония и США).

Позже РГП «Национальный ядерный центр РК» подготовил прогнозный баланс электрической мощности РК до 2030 года, в связи с чем были определены необходимая мощность новых крупных базовых источников, единичная мощность энергоблоков АЭС, а также места размещения АЭС по регионам РК. Ознакомившись с пятью пунктами возможного строительства АЭС по энергетическим зонам РК, для окончательного рассмотрения эксперты порекомендовали три: Улькен на Балхаше, Курчатов и Актау. Однако Актау по ряду параметров не подходил. Среди них – проявление карстообразования и проседания, близость опасного производства ТОО «КазАзот», а также неприятие местным населением данного проекта.

Более того, исходя из прогнозной схемы, баланса мощностей с учетом планов ввода новой генерации, к 2030 году западный регион сохраняет свою самодостаточность и отсутствие дефицита. К тому же, как недавно в интервью корреспонденту **«Курсива»** сообщил председатель правления АО «KEGOC» **Бакытжан Кажиев**, на западе есть достаточно большой потенциал развития газовой генерации и маневренных источников.

Поскольку ВКО энергоизбыточна, выбор пал на юг. Тем более что, как сообщали четыре года назад в Минэнерго, в южной зоне энергетическая инфраструктура полностью готова для включения 1500–2000 МВт, а транзиты «Север – Юг» будут еще иметь потенциал передачи 30%. Тогда же был отмечен фактор в противовес этому. По предварительным оценкам, доставка крупногабаритного оборудования к районам строительства АЭС в городах Курчатов и Актау морским и речным транспортом возможна при возведении соответствующих причалов и перегрузочных комплексов. Транспортировка крупногабаритного и тяжеловесного оборудования к району побережья озера Балхаш, помимо этого, может потребовать выполнения большого объема работ по реконструкции наземных магистралей.

Долгая дорога к Балхашу

Параллельно с переговорами о строительстве АЭС в разных частях страны еще один связанный с этой интригой проект жил собственной жизнью.

На сайте «Самрук-Энерго» сообщается: «В соответствии с Программой развития электроэнергетики Республики Казахстан до 2030 года, в 2007 году принято решение о строительстве Балхашской ТЭС (проект) мощностью до 3000 МВт с возможностью увеличения до 4000 МВт. Площадка для возведения Балхашской ТЭС АО «Самрук-Энерго» находится в 200 километрах южнее города Балхаш, на территории Алматинской области в поселке Улькен, на месте предполагавшегося строительства Южно-Казахстанской ГРЭС (ЮКГРЭС). Во время визита президента Республики Корея **Пак Кын Хе** в Астану акционерами АО «Балхашская ТЭС» стали АО «Самрук-Энерго» (50% минус 1 акция) и Samsung C&T Corporation (Южная Корея). Проектом было предусмотрено строительство двухблочного модуля мощностью 1320 МВт с целью покрытия дефицита электроэнергии в РК посредством выработки 10,5 млрд кВт*ч в год. Срок реализации: 2010–2022 годы, стоимость проекта угольной станции – 566,6 млрд тенге.

Осенью 2016 года корейские партнеры уведомили о расторжении контракта. Официальная причина – низкие цены на нефть и задержка одобрения регулирующих органов. С тех пор компания живет в режиме пониженной активности.

Если вернуться к совместному российско-казахстанскому проекту атомной станции, то 25 декабря 2017 года АО «Казахстанско-Российская компания «Атомные станции» ликвидировано. При этом компания в 2014 и в 2017 годах получала неплохое финансирование. В Казахстане от нее поступали налоговые отчисления в размере 12 и 14 млн тенге соответственно.

Отметим, что с лета 2014 года существовало АО «Казахстанские атомные электрические станции». Не исключено, что эта компания стала правопреемницей совместного предприятия, поскольку после четырех лет финансовой пассивности в 2018 году ее налоговые отчисления составили 11 млн тенге. Столько же данное АО перечислило и за несколько месяцев текущего года, что говорит о возможной активизации казахстанского атомно-энергетического проекта.

Также есть момент, который говорит о том, что в прошлые годы был сделан акцент не в пользу российского партнерства. В 2015 году создано ТОО «Ульба-ТВС», учредителями которого стали Ульбинский металлургический завод («Казатомпром») и ООО «Ресурсы Урана» при Китайской гуандунской ядерно-энергетической корпорации. Эта компания ориентирована на создание совместных предприятий по производству тепловыделяющих сборок для реакторов АЭС западного дизайна (французской компании Areva), а также для обеспечения потребностей атомной энергетики в Казахстане. Реализуется данный проект в соответствии с Программой развития атомной отрасли в Республике Казахстан на 2011–2014 годы с перспективой развития до 2020 года.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Юлия Коган: «Сейчас время синглов»

Юлия Коган исполняла оперные, джазовые и эстрадные композиции. Выступала в детском музыкальном театре, но известность обрела благодаря песне «Сладкий сон», которую для нее написал Сергей Шнуров, как обычно – не стесняясь в выражениях. Сейчас Юля строит сольную карьеру, и перед концертом в алматинском клубе Motor она рассказала «Курсиву» о ненормативной лексике и удаче.

Анна ЭМИХ

Фото: infovoronezh.ru

– Вы прошли долгий путь на эстраду. От Театральной академии до детского музыкального театра, где пели оперные партии. Потом эстрада – группа «Ленинград» и, наконец, сольный проект…

– Все более чем логично. Я хотела быть певицей и шла по этой стезе. В детском оперном театре был очень серьезный вокал. И хотя я училась на оперную певицу, мне всегда больше была близка эстрада. А эти два жанра нельзя совмещать. Есть люди, которые это делают, но, на мой профессиональный взгляд, чтобы делать что-то хорошо, надо выбирать что-то одно. Очень много нюансов, разные вокальные приемы. Ты не будешь хорошим оперным певцом, если будешь время от времени петь на эстраде. Эстрадный стиль мне нравится за откровенность. Он ближе к зрителю. В опере ты больше находишься в действии, а не в общении со зрителем.

– Вы одно время даже джаз пели…

– Нет. Я не пела настоящий джаз. Я пела что-то подобное тому, что пела Барбара Стрейзанд. Или Фрэнк Синатра. Но это же не джаз. Это поп-джаз. Такой мюзикловый джаз мне нравится. А вот настоящий джаз… Не представляю себя на джазовом фестивале. Я и он не-совместимы.

– Насколько я знаю, вы с Сергеем Шнуровым расстались не очень хорошо. Есть ли жизнь после «Ленинграда»? Не сожалеете, что пришлось расстаться?

– Жизнь, конечно, есть. Вот сейчас я в Алматы. Да и в целом у меня много концертов. Многим людям нравится то, что я делаю. Хотя, конечно, я понимаю, что еще больше людей даже не знает про мои сольные концерты. Но это вопрос времени. И стараний. Что касается сожалений: если бы они были, я бы вернулась в группу. У нас был не такой конфликт, чтобы нельзя было вернуться. По сути, мы нормально расстались – спустя годы это очевидно.

– Кстати, о стараниях. Как вы думаете, ваша сценическая карьера – это плоды долгой и кропотливой работы или все же удача? Вообще, насколько в карьере артиста важен элемент везения?

– Это чистая удача. Есть миллион шикарных певцов и хороших профессионалов, которые не востребованы. Сцена – это мир, в который очень сложно попасть. И то, что я здесь, – это невероятная удача. Особенно с учетом моего не самого легкого характера. Я не умею уступать, льстить, подлизываться.

– Что принесло вам ту самую удачу?

– «Ленинград», конечно. До этого я просто училась, развивала себя как личность. Мне повезло, что пришла в «Ленинград» уже сформировавшимся артистом. И просто применила свой талант там, где нужно.

– Вам с вашим характером тяжело было работать с Сергеем Шнуровым?

– Нет. Ко мне никогда не было никакой жесткости. У нас все было идеально.

– Тем не менее вы расстались…

– Посмотрите на миллиарды групп, которые распадаются. Просто кому-то шлея под хвост попала, и все. Но, с другой стороны, раз это произошло, значит, это должно было произойти. И всем это было на пользу. Сергей нашел вдохновение в каких-то других людях, я – в себе. И приспособила себя к единоличному присутствию на сцене и перестала быть тенью Сергея Шнурова.

– Для вас ваша сольная карьера – это прежде всего коммерческий проект или самоутверждение, поиск себя?

– Я всегда пела для себя. Я достаточно рано решила, что хочу петь, и очень долго и упорно шла к этой цели. Даже тогда, когда училась и работала кондитером. Сейчас я пришла к этой цели и делаю то, чему научилась за столько лет. Я пою разные песни в разных жанрах. Мое творчество нельзя определить в какой-то один стиль. Я не пою рок, поп или техно. Я пою то, что мне нравится. А это уже говорит о том, что это не коммерческий проект.

– Вы сами пишете песни?

– Есть песни, мною спродюсированные: я нашла текст, нашла человека, который к этому тексту напишет музыку. Есть песни, написанные мной. Но это скорее от отчаяния, что я не могу найти то, что мне надо, чем от того, что я хороший поэт или композитор. В этом я тоже себя не вижу. Хотя мои песни оказались очень удачными. Но это опять же случайность.

– В группе «Ленинград» было много ненормативной лексики. Никто не говорил традиционного «ты же девушка»?

– Нет. Тем, кто ходил на концерты группы «Ленинград», это нравилось.

– Тем не менее в своем сольном проекте вы от нее ушли. Не сталкиваетесь с тем, что зрители хотят ту Юлю из «Ленинграда»?

– В первые пару лет – возможно. Сейчас люди уже знают, что я пою. Хотя, конечно, бывает, что кто-то хочет услышать те песни. Но это бывает крайне редко. Год или полтора назад Сергей разрешил мне петь несколько песен «Ленинграда», и чувства этих страждущих успокоились. Потому что им, по сути дела, нужна была только одна песня – «Я такая крутая». И я ее пою. Понимаете, мои песни мне очень подходят. К середине концерта даже человек неподготовленный понимает, что это хорошо. И к концу концерта он полностью удовлетворен.

Мое творчество гораздо интереснее того, что я делала в «Ленинграде». Тематика же не изменилась. Изменился характер музыки. Мои краски в «Ленинграде» были очень примитивны – просто стоишь и орешь. В этом тоже есть свой кайф. Но сейчас я могу внести в свой концерт разнообразие. Под мои песни можно посмеяться, потанцевать, поплакать. Когда ты поешь двухчасовой концерт с «Ленинградом» и среди них свои шесть песен – это круто. Но если ты поешь свой концерт, ты должен брать мастерством, глубиной.

– А если слушаете новые композиции «Ленинграда», не возникает ощущение, что вы бы спели их лучше?

– Я не слушаю никакие композиции «Ленинграда» и не ассоциирую себя с «Ленинградом» с тех пор, как ушла оттуда. Я закрыла эту тему. Более того, я себя не ассоциирую даже с теми песнями, которые когда-то спела. Я не представляю, как запою «Сладкий сон» или «Прощай» на своем концерте. Это не мое. Это песни группы «Ленинград». Я бы не стала их петь сама. Они талантливые и мне, безусловно, нравились, но их для своего проекта выбирает Сергей Шнуров. Я для своего проекта выбираю другие. И на самом деле это круто, что все могут продвигать что-то свое.

– Юлия Коган на сцене – это «огонь-баба». Бунтарка. Какая Юлия Коган в жизни?

– Другая. На самом деле я не бунтарка. Подложи матерный текст – это будет что-то бунтарское. Положи страстный текст – это будет страсть. Я просто очень эмоционально пою. Поэтому и ушла из оперы. В оперном исполнении не должно быть страсти. Опера – это техника. И все страсти эту технику убивают. А эстрада позволяет все это делать.

– Юлия, вы не только певица, вы еще и мама. Какое будущее вы видите для своей дочери? Она пойдет по вашим стопам?

– Когда ребенку шесть лет, планировать что-то сложно. В него пока можно только вкладывать, вкладывать и вкладывать. В том числе то, чего была лишена я. У меня, к примеру, нет за плечами музыкальной школы. И я чувствую, что это пробел. На моем исполнительском искусстве это не отразилось, но для меня как для личности было бы очень полезно, если бы я владела каким-нибудь музыкальным инструментом. И все это я хочу вложить в свою дочь.

– Сейчас на вашем счету два сольных альбома. Что в планах?

– Мы записываем четыре новых песни. Планируем еще несколько. Чтобы это был полноценный альбом. Хотя сейчас время синглов и можно выпускать и по отдельной песне.

Гибрид Соломона, Зевса и Меркурия вылетел на стражу мира

В семействе DC – пополнение. Экранизации дождался супергерой с молнией на груди Шазам. Историю гибрида Соломона, Геракла, Атласа, Зевса, Ахиллеса и Меркурия (Shazam – аббревиатура из их имен) перенес на экран Дэвид Ф. Сандберг.

Елена ШТРИТЕР

14-летний сирота Билли Бэтсон кочует из одной приемной семьи в другую, и это его не смущает – он ищет маму. Однако очередная приемная семья отказываться от паренька не намерена (его новые родители сами из приемных семей и все их дети – тоже приемные). Более того, эта семья хочет подростка поддержать – даже тогда, когда самому Билли это не надо. Впрочем, после приглашения в загадочную пещеру, где древний маг наделил его суперсилой (стоит сказать «Шазам!» и подросток превращается во взрослого мужчину с суперспособностями), поддержка сводных братьев и сестер оказывается как нельзя кстати. С их помощью герой победит суперзлодея и много чего поймет.

Шазам среди поклонников комиксов – личность известная. Впервые он появился почти 80 лет назад на страницах издательства Fawcett Comics. Правда, звали его тогда не Шазам, а… Капитан Марвел. А выглядел он точь-в-точь как Супермен. И даже стал поводом судебного разбирательства между издательствами. Победителем вышло DC. Однако в то же время Marvel создало своего Капитана Марвел и во избежание путаницы DC переименовало героя. С тех пор его стали звать Шазам.

Как вы уже поняли, «Шазам!» – это очередная супергеройская история. На сей раз от DC Comics. И, надо сказать, студия, фильмы которой в последнее время не в фаворе у критиков, на этот раз не оплошала. Возможно, дело здесь как раз в самом супергерое. Шазам – это мечта многих тысяч мальчишек и девчонок по всему миру: вот ты подросток, а произнес волшебное слово-триггер и стал взрослым могучим супергероическим дядькой, который может не только нести добро и справедливость, но и пиво в магазине купить (правда, как выясняется, газировка и чипсы вкуснее).

В классическую историю о супергерое и суперзлодее в фильме ненавязчиво вплетается разговор о семейных ценностях. О том, что дом – это не здание и крыша, а место, где тебя ждут. А родные – это не всегда те, кто связан с тобой кровными узами, но всегда те, кто тебя понимает. И готовы поддержать. Всегда. Просто потому, что ты – это ты. И именно они – твоя главная суперсила, ведь вместе вам все по плечу. А вот если с домом и родными тебе не повезло, то местечко в лиге злодеев для тебя, можно сказать, забронировано. Впрочем, и тут все зависит от тебя. Ведь самое главное – это то, что у тебя в сердце. Как-то так.

Дэвиду Ф. Сандбергу, которого зрители помнят по картинам «И гаснет свет…» и «Проклятие Анабель: Зарождение зла», удалось снять действительно цельное, веселое и душевное кино – смена амплуа получилась удачной. И во многом это заслуга **Эшера Энджела**, **Закари Ливая** и **Джека Дилана Грейзера**. Эшер Энджел был очень хорош в роли «беспризорника в поисках мамы». Тут вам и юношеский максимализм, и подростковый бунт, и робкая надежда на понимание. Закари Ливаю пришлось несколько сложнее – в сущности, ему нужно было играть 14-летнего подростка, которому на голову свалились неожиданная сила и взрослое тело. С присущими этому возрасту пластикой движений, мимикой и жестами. И он с этим блестяще справился, не скатившись при этом в пародию. Персонаж Джека Дилана Грейзера был менее супергеройским (точнее, даже совсем не супергеройским), но роль мальчика-калеки, который мечтает о супергероике и становится проводником Билли в этот мир, получилась не менее объемной и яркой.

Фото: provse.today

Единственное, что для меня стало явным минусом фильма – излишне затянутая финальная битва добра со злом. Понятно, что это обязательный элемент супергеройского кино, но господин Сандберг с ним несколько перебрал. Ну а в целом «Шазам!» – это, пожалуй, самый веселый фильм DC со времен «Супермена» Ричарда Доннера 1978 года. При всей своей инфантильности, банальности и заштампованности, он совмещает все лучшее, что есть в супергероике – той самой, комиксной. И позволяет провести отличный вечер в кино. Да-да, с газировкой и попкорном. А посему – приятного просмотра!

Выставочный проект Библиотеки Елбасы приехал в Кызылординскую область

Библиотека Елбасы – это, скорее, масштабный информационно-аналитический центр, чем библиотека в привычном нам понимании. Хотя книжный фонд в ней тоже есть – на сегодня он составляет более 31 тыс. экспонатов. Среди них – редкие издания, которые первый президент начал собирать еще в 60-х годах. Это книги, подаренные Нурсултану Назарбаеву – эксклюзивные издания, дополнительную уникальность которым придают автографы – например, книги мировых политиков с их памятными надписями.

Марина ГРЕБЕНЮК

В Библиотеке хранится и личный архив первого президента – дневники, мемуары, рукописи, чертежи, тексты научных докладов. Это документы, в которых отражен процесс становления независимого Казахстана, образования института президентства, государственного строительства новой страны, новой столицы. Бумаг, которые уже стали историческими, – около 200 тыс., ведется постоянная работа по их оцифровке. На сегодня в электронный формат переведены 53 тыс. архивных документов.

Документы и книги из Библиотеки Елбасы доступны не только ее астанинским посетителям. Уже несколько лет существует масштабный передвижной выставочный проект Библиотеки Елбасы «Н. Назарбаев: эпоха, личность, общество». Со времени старта в ноябре 2017 года передвижной проект побывал в Туркестанской, Атырауской, Актюбинской областях, в Алматы и Шымкенте. Выставку посетили более 730 тыс. человек, а сейчас она доехала до Кызылорды.

Главным событием проекта является фондовая выставка, представляющая собой последовательный развернутый показ роли **Нурсултана Назарбаева** в судьбе независимого Казахстана. В экспозиции выставки – материалы из архивных, книжных, музейных фондов Библиотеки Елбасы. Впервые широкой общественности Кызылорды представлена уникальная коллекция высших государственных наград первого президента и коллекция книг с дарственными надписями от глав государств и казахстанских авторов.

Выставка состоит из четырех разделов. «Путь Лидера» рассказывает об этапах биографии первого президента Республики Казахстан. Раздел «Феномен Лидера» погружает в историю становления независимого Казахстана, показывая первого президента сквозь призму решений и инициатив исторической важности. В разделе «Лидер, признанный миром» показана динамичная внешняя политика страны и деятельность Нурсултана Назарбаева как политика мирового масштаба. В разделе «Награда Президенту – признательность народу» представлены высшие государственные награды первого президента.

Почти к каждому экспонату можно прикоснуться. И этой возможностью с удовольствием пользуются как взрослые, так и дети. Юные посетители особый интерес проявляют к экспонатам, связанным с детством Нурсултана Назарбаева – в том числе к школьным табелям, а правильнее сказать, – к оценкам, которые в них выставлены.