

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №5 (780)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 5 (780), ЧЕТВЕРГ, 14 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
ОПАСЕНИЯ
МАКРОЭКОНОМИК

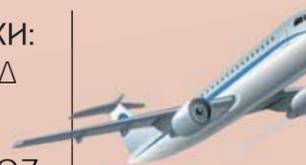
04

ТЕНДЕНЦИИ:
РЯДЫ БАНКИРОВ
РЕДЕЮТ

06

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ПОСТОРОННИМ ВХОД
УПРОЩЕН

07



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ:
В ОЖИДАНИИ
«ВЕЛИКОЙ БИТВЫ»

08

* Бриф-новости

Иран – Казахстан: где-то дружим, где-то нет

11 февраля в Иране широко отметили 40-ю годовщину исламской революции. Официальная Астана на иранский праздник никак не отреагировала. Как это может отразиться на экономических интересах Казахстана?

>> 2

Развернутая США кампания против Huawei может не получить поддержку в Восточной Европе

Инициированная Вашингтоном глобальная кампания против китайской компании Huawei Technologies Co. столкнулась с серьезными препятствиями в странах Восточной Европы, где возник диспут по поводу того, стоит ли занимать антикитайскую позицию, если лидеры региона наладили с Пекином тесные связи. В ожидании обещанных Пекином инвестиций страны региона не уверены, стоит ли блокировать деятельность китайского ИТ-гиганта.

>> 3

«Казатомпром»: к взлету готов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют акции «Казатомпрома» к покупке. По их мнению, текущие цены выглядят для этого довольно привлекательными. Целевая цена в среднесрочном периоде – 6100 тенге, потенциал роста – 22%.

>> 4

Пожар во время наводнения

На фоне пожаров, утечек отравляющих веществ и угрозы потопов, связанных с деятельностью ArcelorMittal, компания сообщила о том, что 2018 год был позитивным и характеризовался важным стратегическим и финансовым прогрессом.

>> 7

Шутки закончились, начался надзор

Председатель совета директоров, единственный акционер АО «СК «Kompetenz» Жанар Калиева оспаривает отзыв лицензии СК в суде. Такое заявление она сделала на пресс-конференции в Алматы.

>> 8

Венчурные потуги

Несмотря на то что сегодня венчурного инвестирования в Казахстане практически нет, шансы на будущее у него все же есть. Во всяком случае, так говорят специалисты рынка. Но чтобы использовать шансы, нужно решить ряд существующих проблем.

>> 9

Заигрывание на рынке цифровых технологий

Похоже, что 2019 год для банков будет явно наполнен всяческими пертурбациями. С одной стороны, предыдущий год показал, насколько непредсказуемым стал финансовый рынок Казахстана. С другой, становится все более очевидно, какую роль вынужден выполнять Нацбанк РК.

>> 10

Казахстан: меж двух берегов

Россия и США обостряют борьбу за рынок вооружений ЦА

Штаты и их союзники, развернув против Кремля санкционную войну, похоже, примериваются к удару по одной из самых золотых экспортных отраслей России – ее военно-промышленному комплексу.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В первых числах февраля российское агентство РИА «Новости» провело видеомост Астана – Бишкек – Ереван – Минск – Москва с участием начальника Объединенного штаба Организации Договора о коллективной безопасности, генерал-полковника Анатолия Сидорова. Который, в числе прочего, заявил о том, что главной угрозой в зоне ответственности ОДКБ на европейском направлении является продолжающаяся милитаризация европейских стран. Он напомнил, что наряду с уже реализуемыми проектами НАТО по наращиванию системы управления коалиционными войсками, совершенствования оперативного оборудования на их территории США в рамках европейской инициативы сдерживания намерены в текущем году развернуть в Восточной Европе дополнительные формирования сухопутных войск, а также кибернетические подразделения. В странах Балтии, по его мнению, предполагается увеличить интенсивность мероприятий по боевой подготовке с участием американских формирований из состава сил, предназначенных для спецопераций, – и с применением американского вооружения.

«Североатлантический союз в рамках подготовки продолжает интенсивно отработывать планы по переброске воинских контингентов на территории европейских стран и созданию многонациональной группировки войск вблизи государств – членов ОДКБ в интересах подготовки и проведения наступательных и специальных операций, – подчеркнул г-н Сидоров. – Различного рода провокации, санкционное политическое и экономическое давление становятся нормой меж-



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

государственных отношений и создают предпосылки к снижению порогов применения силовых методов в разрешении возникающих противоречий. В данных условиях опасной тенденцией является продолжающееся разрушение системы контроля над вооружениями. Главную роль в указанном процессе играют Соединенные Штаты Америки», – заявил представитель ОДКБ.

Деньги – и никакой политики?

Европейское направление вообще заняло большую часть выступления главы Объединенного штаба ОДКБ – он, в числе прочего, напомнил и об утверждении ад-

министрацией США в конце 2018 года программы серийного производства усовершенствованных авиационных ядерных боеприпасов: размещение указанных средств поражения на авиабазах в Бельгии, Нидерландах, Германии, Италии и в Турции, где в настоящее время хранится около 200 единиц управляемых радиобомб предыдущего поколения, планируется начинать в первой половине 2020 года.

При этом следует учесть, что Вашингтон приостановил участие в договоре о ликвидации ракет средней и меньшей дальности, который предусматривает ограничение возможностей по наращиванию ударно-наступательного потенциала. Зато начал обучать

личный состав вооруженных сил указанных государств способам применения ядерных боеприпасов, что является прямым нарушением Договора о неприменении ядерного оружия.

«Подобные шаги Вашингтона вызывают опасения даже у отдельных союзников Штатов и, безусловно, приведут к резкому росту напряженности в мире», – заявил спикер.

Прямой угрозой для зоны ответственности ОДКБ российская сторона считает и планируемую закупку Грузией французских систем противовоздушной обороны, что позволит в среднесрочной перспективе включить их в интегрированную систему противовоздушной и противоракетной обо-

роны Североатлантического союза. Наконец, поставки вооружения и военной техники Киеву Москва также считает наступательной акцией.

Причем наступление это явно идет на военно-промышленный комплекс России, который в условиях санкций остается одной из самых доходных экспортных статей этой страны. Так, в 2016 году Россия экспортировала вооружения и военной техники на сумму \$15,3 млрд, оставив за собой второе место на рынке вооружений и военной техники с 23% от его общего объема (первенствовали здесь Штаты с 33%).

3 >>

Бизнес ЕАЭС просит ясности

Планы государств – членов Евразийского экономического союза по введению систем маркировки и отслеживанию товаров казахстанские и российские бизнесмены воспринимают достаточно позитивно, но просят власти уточнить некоторые детали, в которых может скрываться дьявол.

Иван ВАСИЛЬЕВ

С фискальной точки зрения, идея цифровой маркировки, позволяющая отслеживать весь путь товара от производителя до конечного покупателя и, что самое важное, рост цены по всей цепочке, просто идеальна. Во-первых, государство получает реальную возможность выявлять партии контрабандной и контрафактной продукции. Во-вторых, дополнительные налоги, поскольку место выявленных и изгнанных с рынка нелегалов получает легальный бизнес.

В теории оно так и есть, и пока эта теория подтверждается практикой: как сообщил в ходе форума первый заместитель премьер-министра Казахстана Аскар Мамин, пилотный проект по обязательной маркировке меховых изделий в ЕАЭС в 2017 году позволил поднять собираемость налогов с торговли пушниной в 1,5 раза – в частности, только казахстанская казна получила вместо планируемых 430,8 млн 648,6 млн тенге в виде налогов.

Теперь страны ЕАЭС собираются маркировать спиртные и табачные изделия, а россияне всерьез обсуждают процесс цифровой маркировки продуктов питания. Однако сверху все всегда выглядит немного по-другому,



чем снизу, для чего будущий оператор системы маркировки в Казахстане – АО «Казхателеком» – и собрал на одной площадке представителей властей и бизнеса для того, чтобы они услышали друг друга.

Маркировка: безграничные возможности для легального бизнеса

С точки зрения властей и также разработчиков систем маркировки и отслеживаемости товаров, помимо фискальных преимуществ нововведение несет огромные возможности для той части бизнеса, которая работает в тени. Прежде всего за счет практического полного истребления тени.

«Запущенные процессы отразятся на экономике Казахстана особенно

По мнению российского бизнеса, уже испытывающего на себе систему маркировки, необходимо учитывать весь жизненный цикл товаров, о котором фискалы предпочитают часто забывать.

Фото: пресс-служба АО «Казхателеком»

значительно: 1%-ное сокращение контрафакта на территории Казахстана приведет к высвобождению пространства для легального бизнеса в объеме до \$100 млн», – утверждает Аскар Мамин.

Генеральный директор по связям с общественностью и маркетингу российского Центра развития перспективных технологий Реваз Юсупов в кулуарах форума заявил «Курсиву», что отвоение рынка у тени сулит такие барьеры легальному бизнесу, что повышение рентабельности производства и сокращение себестоимости единицы продукции скажется в итоге и на конечном потребителе.

«Благодаря тому, что легальный бизнес в стране получит новую нишу, цены для конечного потребителя

2 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Иран – Казахстан: где-то дружим, где-то нет

11 февраля в Иране широко отметили 40-ю годовщину исламской революции. Официальная Астана на иранский праздник никак не отреагировала. Как это может отразиться на экономических интересах Республики Казахстан, в материале «Курсива».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В минувший понедельник кадры из Ирана в буквальном смысле облетели весь мир. Практически все ведущие телеканалы в своих информационных выпусках новостей продемонстрировали многолюдные демонстрации, которые, несмотря на дождь и снег, прошли во всех иранских городах по случаю 40-й годовщины победы исламской революции над шахским режимом Пехлеви. По официальным данным, в одном только Тегеране на площади Азади (Свободы), которая является крупнейшей в иранской столице, собралось свыше 100 тыс. человек.

Митинги, шествия и ракеты

Естественно, обратили внимание мировые СМИ и на достаточно воинственные заявления первых руководителей Исламской Республики Иран. В частности, Euronews показал в своем эфире отрывок из выступления иранского президента Хасана Рухани на праздничном митинге, который отметил, что на угрозы со стороны Соединенных Штатов Иран ответит усилением своих вооруженных сил. «Мы не должны и не будем спрашивать разрешения на производство противотанковых ракет, зенитных ракет и ракет класса «поверхность – море», «море – море», «воздух – воздух» и всех типов ракет «поверхность – поверхность». Мы пойдем своим путем, укрепляя нашу военную мощь!» – объявил Хасан Рухани, несколько позже ради «единения с иранским народом» принявший участие в торжественном шествии по главному проспекту Тегерана, в ходе которого демонстранты жгли флаги Израиля и США и с явным удовольствием разрывали чучела Дональда Трампа.

Нельзя не заметить, что в последнее время, прежде всего из-за обьявления Дональдом Трампом выхода из «ядерной сделки с Ираном» и восстановления прежних санкций, тема производства новейших ракет в рамках вероятного противостояния «агрессивным действиям со стороны США и Израиля» является чуть ли не главной для иранской прессы. Периодически проводятся опросы населения, которые естественно демонстрируют, что подавляющее большинство жителей Ирана «решительно поддерживают» как ракетные, так и ядерные программы своей страны. К примеру, согласно последнему замеру общественного мнения, за разработку новых ракет выступают 95,8% опрошенных, а за продолжение исследований в области ядерной энергетики 89,8% иранцев. Не менее регулярно появляются и сообщения об успешных испытаниях модернизированных крылатых ракет малой мощности типа Qiam, практически точных копий американских ударных беспилотников под названием



Shahed-171, а также новых высокоточных баллистических ракет Dezful с радиусом поражения до 1000 км.

Плохие и хорошие

Неудивительно, что при таких обстоятельствах заявления высокопоставленных военных в иранских СМИ встречаются отнюдь не реже, чем выступления президента Рухани. Вот и 11 февраля практически все ведущие издания Ирана процитировали слова командующего сухопутными войсками этой страны генерал-майора Абдолрахима Мусави, который заявил: «Наши вооруженные силы, наши солдаты обещают, что будут защищать территорию страны, ее границы, а также завоевания революции до последней капли своей крови».

Впрочем, сложилось впечатление, что главным ньюсмейкером прошедших 11 февраля в Иране торжество стал министр нефти этой страны Бижан Зангане. Он подчеркнул, что его страна уже продемонстрировала миру свое умение выживать в условиях самых жестких санкций. «Мы устойчивая нация, и мы с гордостью преодолеем любые санкции, как мы это сделали во время навязанной войны (с Ираком с 1980 по 1988 год. – «Курсив»). В последние годы нами была проведена блестящая работа в развитии нефтегазовой отрасли. Мы были уникальными в мире! И я надеюсь, что этот путь мы продолжим в будущем», – сказал Бижан Зангане.

Во многом особый интерес как иранских СМИ, так и иранского сегмента социальных сетей к Бижану Зангане связан с масштабным заявлением, которое он сделал 6 февраля во время торжественного открытия новых участков нефтедобычи в Южном Парсе. Поскольку выступление министра нефти непосредственно касалось международных отношений, было очевидно, что оно было полностью согласовано с высшим руководством Ирана. В частности, Зангане обвинил Соединенные Штаты в попытках с помощью очередных жестких санкций свести экспортные доходы Тегерана до нуля и получить контроль над иранской

Эксперты говорят, что дальнейшие отношения Казахстана и Ирана неоднозначны. Поскольку Иран очень серьезный игрок, как на региональном уровне, так и в международном масштабе.

Фото: shutterstock.com / Maysam Bizar

нефтегазовой отрасли. Сообщил о значительном расширении сотрудничества с Китаем и Россией. Предъявил претензии к Исламабаду и Дели, которые, вопреки подписанному ранее меморандуму о строительстве трубопровода по экспорту газа из Ирана в Пакистан и Индию, ничего в рамках этого проекта так и не сделали. Напомнил о долге Ирака за поставки электроэнергии и газа на сумму в \$2 млрд. Кроме того, сообщил об успешности сотрудничества с Турцией и Арменией в области экспорта голубого топлива в эти страны. Любопытно, что об отношениях с Казахстаном министр нефти Ирана не сказал ни слова.

Странная дружба

Здесь надо отметить, что, несмотря на постоянные уверения официальных лиц из Астаны и Тегерана о наличии в отношениях между РК и ИРИ «духа братства и дружбы», который основывается «на близости взглядов по многим важным региональным и глобальным вопросам», ныне назвать сотрудничество обеих стран успешным можно с очень большой натяжкой. Ведь если в 2006–2008 годах, когда против Тегерана уже действовали масштабные санкции международного сообщества, товарооборот между Казахстаном и Ираном составлял свыше \$2 млрд, то в последние годы он колеблется в пределах \$600–700 млн. При этом период 2016–2017 года, то есть после отмены санкций в результате заключенной «ядерной сделки», прорывным как-то не стал. Более того, велика вероятность, что не увеличится объем казахстанско-иранской торговли и в ближайшие два-три года. Даже несмотря на то, что иранский рынок с его 82-миллионным населением нуждается в экспорте из Казахстана по целому ряду позиций и, в свою очередь, может предложить нашей стране немало конкурентоспособных товаров по достаточно адекватным ценам.

Во многом эти предположения связаны с позицией Казахстана в

отношении Ирана, которая порой выглядит со стороны несколько странной. К примеру, в августе 2018 года, назвав маршрут нерентабельным, Air Astana закрыла авиасообщение между Алматы и Тегераном. И, видимо, только по стечению обстоятельств это решение казахстанского национального авиаперевозчика совпало с возобновлением санкций США в отношении Ирана. Хотя годом ранее, и также из-за «низкой загруженности воздушных судов», прекратила полеты в Казахстан иранская авиакомпания Mahan Air, которая надеется восстановить рейс Тегеран – Алматы – Тегеран предположительно в марте текущего года. Канула в Лету идея железнодорожных маршрутов Алматы – Мешед – Тегеран и Астана – Тегеран, которые еще несколько лет назад считались очень перспективными для развития межрегионального туризма и взаимовыгодной торговли.

Однако более всего удивил случай, произошедший в минувший понедельник, 11 февраля. Дело в том, что, в отличие от соседних стран – Китая, Кыргызстана, России, Таджикистана, Туркмении и Узбекистана, наша страна в публичном пространстве... не стала поздравлять руководство и народ Ирана с 40-й годовщиной исламской революции. Более того, на событие в этой стране, где в каждом городе прошли многотысячные митинги и шествия с участием первых лиц иранского государства, не отреагировали даже те казахстанские СМИ, которые давно считаются главными рупорами государственной внешней и внутренней политики.

Дипломатия – это шахматная игра

По этому поводу в своем комментарии «Курсиву» бывший сотрудник казахстанского МИДа Казбек Бейсебаев выразил удивление отсутствием поздравления Ирана со стороны Казахстана, подчеркнув, что поздравлять страну и ее руководителей с национальным праздником является обычной дипломатической практикой. «Это все равно что вместе работающие люди поздравляют друг друга с днем рождения. И очень странно, что Казахстан не стал поздравлять Иран. Тем более что у нас с этой страной хорошие отношения», – заметил окончивший МГИМО бывший дипломат, высказав предположение, что нынешний шаг официальной Астаны связан с ее возможными обязательствами перед США.

По словам Казбека Бейсебаева, для казахстанской дипломатии это уже не первый случай «интересного поведения», поскольку в прошлом году Казахстан фактически не стал принимать участия в конференции Организации исламского сотрудничества в Стамбуле, посвященной решению Соединенных Штатов перенести свое посольство в Иерусалим. Соответственно, бывший сотрудник МИД РК допустил, что нынешнее решение Казахстана в отношении Ирана может не самым лучшим образом сказаться на взаимовыгодном сотрудничестве между нашими странами. «Пони-

маете, дипломатия – это шахматная игра, где после первого хода e2-e4 есть огромное количество комбинаций. Особенно когда речь идет об Иране, который далеко не второстепенная страна, а очень серьезный игрок, как на региональном уровне, так и в международном масштабе», – подчеркнул в Казбек Бейсебаев.

То ли будет, то ли нет

Между тем 12 февраля Министерство сельского хозяйства Казахстана распространило информацию о подписанном в Москве Казахстаном, Россией и Ираном меморандуме по вопросу сотрудничества в торговле пшеницей, который является дополнением к подписанному в 2018 году соглашению о зоне свободной торговли между ЕАЭС и ИРИ. Там же, со ссылкой на слова вице-министра сельского хозяйства РК Гульмиры Исаевой, отмечается, что в последние годы Иран запрещал ввоз пшеницы из других стран ввиду самообеспеченности, однако сегодня иранский бизнес заинтересован в импорте казахстанской и российской пшеницы для дальнейшей ее переработки и экспорта в страны, приграничные с Ираном.

Все вроде замечательно, если не только не помнить сообщения СМИ двух-, трехлетней давности, когда тот же Иран в след за другими странами отказался от покупки казахстанского зерна. Причем вовсе не потому, что хватило своего урожая, а поскольку производители зерновых из России и Украины предложили более выгодные контракты. Скажем больше: в 2016 году во время поездки казахстанских журналистов в Тегеран один из представителей иранского бизнеса в беседе с автором этих строк заметил, что отказ Ирана от покупки зерна из Казахстана связан не столько с его качественными показателями, сколько с неопределенностью внешнеполитического курса Астаны по целому ряду ближневосточных вопросов.

Соответственно, если в Исламской Республике Иран действительно могут увязывать торговлю с политикой, то можно вполне предположить, что сообщения о возобновлении поставок казахстанского зерна на иранский рынок останутся лишь сообщениями. К тому же нельзя исключать, что в случае затаенной обиды в самый неожиданный момент Тегеран заблокирует намерения Астаны начать строительство трубопровода по дну Каспийского моря на основании подписанного всеми прикаспийскими государствами «Протокола по оценке воздействия на окружающую среду Каспия» от 20 июля 2018 года. В конце концов, как-то настаивающее выглядят заявления первых руководителей ИРИ, сказанных с подачи аятоллы Али Хаменеи на прошедших 11 февраля многотысячных митингах, согласно которым «только недруги и недоброжелатели Ирана не верили, что исламская революция увидит свое 40-летие».

Бизнес ЕАЭС просит ясности

<< 1

«Ранее кассир терял на этом от четырех до шести секунд в среднем, для нашей компании такая задержка – это потери порядка 2,5 млрд рублей по сети в год, – говорит Русаков. – А как только мы добавили эту информацию, у кассира проверка стала автоматической. И если время реализации табачной продукции было шесть секунд, стало две секунды – это отличный кейс, который говорит о том, что только в плотном сотрудничестве всей цепочки поставок можно найти дополнительный смысл в маркировке не только для потребителя и государства, но и для производителя и розницы», – отметил он.

Более того, цифровая маркировка может сыграть и в пользу потребителя – российский эксперт предлагает закладывать в электронный код товара срок его годности, чтобы ККМ на кассе просто не позволяла продавать просрочку, а покупатель не мучился, выскивая на этикетке срок годности.

«Мы же знаем, что в ЕАЭС срок годности кондитерской продукции, к примеру, опирается не просто на дату, а на время выпечки – и как посчитать потребителю, к примеру, 72 часа прошло уже от позавчера или не прошло еще? Можно купить этот торт сейчас или нет? Вот эта проблема на самом деле очень

хорошо решается через систему маркировки. И в рамках разработки системы на это надо обратить особое внимание», – считает российский эксперт.

Огласите весь список...

При этом представители и российских, и казахстанских властей сходятся во мнении, что все виды продукции маркировать не нужно и бессмысленно, но вот полного перечня той продукции, где цифровая маркировка целесообразна, пока никто огласить не может. Именно это, по словам заместителя председателя правления Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» Юлии Якупова, бизнес и настаивает на.

«Мы считаем, что в таких масштабных проектах важно не торопиться, а находить баланс между интересами государства и нагрузкой на бизнес, который несет определенные затраты при внедрении системы маркировки, поэтому мы должны сейчас понять, будет ли это тотальное нововведение или по отдельным группам товаров, и по каким», – сказала она в ходе форума.

Более того, продолжила представительница НПП, базовый документ – соглашение о внедрении и использовании цифровой маркировки участниками ЕАЭС подписано, а вот концепция внедрения этой

системы до сих пор не утверждена. Соответственно, ни у властей, ни у бизнеса нет понимания того, какова будет архитектура этой системы, какие технологии в ней будут задействованы, и, в конечном счете, нет понимания цены вопроса по внедрению этой системы.

Также к проблемным вопросам она отнесла существование в Казахстане серой зоны – магазинов у дома, рынков, точек торговли за наличный расчет и интернет-торговли: по последней у бизнеса больше всего вопросов относительно того, как там физические будут происходить процесс маркировки и как регулятор собирается наводить в ней порядок.

«Наш бизнес опасается, что будет нести нагрузку, увеличивать стоимость товаров, а люди будут уходить в серую зону и в инет – и покупать немаркированный товар», – заметила Якупова.

В связи с этим она напомнила, что система маркировки и прослеживаемости товаров позволяет только выявлять контрафакт, но не удалять его с рынка: процессами административного воздействия на тень властям придется заниматься вручную. И тут есть опасность того, что на каждую отдельно выявленную маленькую торговую точку вроде магазина у дома фискалы могут махнуть рукой. Махнут рукой на одну мелочь,

на другую, на третью – а суммарно эти мелочи просто снивелируют эффект от маркировки для легального бизнеса.

«Одним из пожеланий участников эксперимента с маркировкой шех было создание эффективного механизма не только контроля, но и правоприменения, чтобы участник того сегмента, который несет на себе все бремя игры по правилам, не оказался в итоге все равно в невыгодной ситуации просто потому, что не контролируется на рынке нахождение немаркированной продукции. Не надо об этом забывать», – заключила Якупова.

Российский бизнес: мы видим и плюсы, и минусы

Если казахстанскому бизнесу в массе своей еще только придется привыкать к нововведениям в рамках пилотных проектов по цифровой маркировке, то россияне с их особенностями уже достаточно хорошо ознакомились. Упомянутый выше директор департамента российской компании «Х5 Ритейл Групп» Дмитрий Русаков заявил, что помимо перечисленных Юлией Якуповой глобальных проблем есть множество технических нюансов и нюансов, требующих договоренностей между государством и бизнесом до введения системы в промышленный оборот в ЕАЭС. Прежде всего, по его словам, эти

системы должны работать в разных странах союза по единым стандартам и правилам, иначе у бизнеса начнутся большие проблемы.

«Мы активно торгуем товаром и произведенным на территории России, и за рубежом, в том числе произведенным в Казахстане и Белоруссии, и для нас создание систем маркировок и прослеживаемости в том случае, если они будут разными, будет нести огромные проблемы и станет барьером, – заметил он. – И все эти системы не должны отличаться друг от друга по группам товаров, потому что иначе кассир в магазине будет, как пилот в кабине самолета: одной рукой он будет сканировать алкоголь, другой табак, третью руку ему придется отстригать для продуктов питания. И эти издержки могут повлиять на стоимость товара», – подчеркивает эксперт.

Помимо этого, замечает Русаков, при разработке подобных систем необходимо учитывать весь жизненный цикл товаров, о котором фискалы предпочитают часто забывать.

«А что происходит с товаром, если код физически поврежден? Что с ним делать? Товар законно выпущен, он качественный, за него уплачены все налоги – но как его реализовать на контрольно-кассовой машине, если у него не считывается код? Как реализовы-

вать возврат от потребителей?» – назвал проблемные места системы Дмитрий Русаков.

Наконец, большие вопросы у российского бизнеса уже сейчас вызывает так называемая бытовая прослеживаемость: с точки зрения системы маркировки, если товар с оптовой базы был продан конкретному магазину, то все коды бутылок в нем должны совпадать с зарегистрированными в момент продажи. Но от пресловутого человеческого фактора никто не застрахован.

«А если человек ошибся? Занес ящик в соседнюю машину, потому что товар тот же самый, те же самые 20 бутылок в коробке, уехали мои бутылки в соседний магазин, а бутылки соседней – в мой, и все, мы реализовать их не можем, – заявил Русаков. – Более того, теоретически по российскому законодательству обе партии товара надо тут же признать находящимися в незаконном обороте, и у государства есть шанс прийти ко мне и наказать. Эти все вопросы, связанные с логистикой, с возвратом товара, с порядком его реализации, с порядком возврата товара в законный оборот, необходимо проработать тщательно во время экспериментов, и я призываю казахстанских коллег тщательно следить за этими вопросами», – заключил он.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Albaco Partners»
Адрес редакции: А15333, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби 7,
Б/Ч «Нұрлы-Тай», Блок 5А, оп. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Мадия ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вячеслав ШЕКУНСКИХ
Елена ШИРТИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДЯВОВСКИХ
Олеся КУДРЯШОВА

Корректоры бюро:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:
Олеся СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орфия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Вячеслав БАТУРИН

Представительство
в Астане:
г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1.

ВП-80, оп. 203, 2 этаж,
Б/Ч «На Воюю-зеленом
Бульваре»
Тел. +7 (7172) 28-00-42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного
редактора в Астане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Астане:
Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел. +7 701 588 91 97,
a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:
Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АТАЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 707 950 88 88,
s.abakev-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Рауқ АБДРАШИТОВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».
РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17

Тираж 13 550 экз.

Развернутая США кампания против Huawei может не получить поддержку в Восточной Европе

В ожидании обещанных Пекином инвестиций страны региона не уверены, стоит ли блокировать деятельность китайского ИТ-гиганта

Инициатором Вашингтоном глобальная кампания против китайской компании Huawei Technologies Co. столкнулась с серьезными препятствиями в странах Восточной Европы, где возник диспут по поводу того, стоит ли занимать антикитайскую позицию, если лидеры региона наладили с Пекином тесные связи.

Drew HINSHAW, Варшава
Stu WOO, Вашингтон,
THE WALL STREET JOURNAL

В Чехии руководство страны пытается найти баланс между вопросами безопасности, о которых говорят США, и требованиями собственных спецслужб с одной стороны и стремлением получить доступ к китайским инвестициям, а также расширить сотрудничество в области торговли и бизнеса – с другой. Так, премьер-министр республики готов рассмотреть возможность введения ограничений против Huawei, однако президент страны уже заявил о том, что рад сотрудничеству с этой компанией.

Раскол в Чехии говорит о сильном противодействии, с которым на этой неделе придется столкнуться госсекретарю США Майку Помпео, когда он прибудет в регион, неизбалованный визитами высокопоставленных лиц из США. Руководители КНР, напротив, встречи с главами государств стран Центральной и Восточной Европы проводят ежегодно, начиная с 2012 года. В 2016 году председатель КНР Си Цзиньпин провел в Праге целых три дня, осматривая совместно с президентом Чехии Милошем Земаном знаменитые чешские замки и дегустируя не менее знаменитое чешское пиво. Возможно, поэтому г-н Земан сегодня является одним из самых ярких защитников Huawei в Европе.

Польские чиновники также пытаются найти этот тонкий баланс, заверяя американских коллег в том, что они ограничат продажи Huawei, но избегая при этом любых неожиданных решений по этому вопросу, дабы не раздражать Китай. Правительства Словакии и Венгрии однозначно поддерживают Huawei.

«Вакуум, который был образован при участии США, здесь не так силен, как раньше, поскольку заполняется другими силами», – заявил в телефонном интервью представитель администрации Трампа в прошлую пятницу. «Это именно тот период времени, когда мы увидели, что Китай начал усиливать свое влияние».

США утверждают, что правительство Китая вынуждает Huawei предоставлять разведанные, используя технические возможности компании для подключения к сетям и конкретным людям по всему миру. Huawei считает такие обвинения необоснованными, заявив, что никогда не делала ничего подобного и не собирается делать в будущем, поскольку не работает на правительство КНР.

На прошедшей в январе встрече за закрытыми дверями посол США в Польше прямо спросил премьер-министра страны Матеуша Моравецкого,



как правительство Польши будет взаимодействовать с Huawei, которая планирует построить здесь сети 5G. По словам сразу двух человек, знакомых с этой беседой, г-н Моравецкий сообщил, что его правительство будет сдерживать планы Huawei, однако какие-либо жесткие обязательства на себя он не взял.

Польша уже арестовала одного сотрудника Huawei, обвинив его в шпионаже в пользу Пекина. В ответ Huawei уволила этого специалиста, сообщив, что обвинения против него не связаны с его работой в компании. Сам сотрудник, впрочем, также все обвинения отрицает.

Некоторые польские чиновники уже сожалеют о том, что пошли на поводу у США, опасаясь ответных действий со стороны Китая. «Польша застряла где-то посередине», – говорит советник г-на Моравецкого.

По словам официальных лиц США, в борьбе против Huawei Вашингтон сосредоточил свое внимание на Европе, поскольку рассматривает регион как обширное поле битвы в технологической холодной войне с КНР. На своей территории США уже запретили деятельность Huawei, однако многие европейские страны, включая Великобританию, Германию и Польшу, позволили Huawei процветать и стать ключевым игроком на их рынках телекоммуникационного оборудования.

По данным исследовательской компании Dell'Oro Group, в 2017 году Huawei возглавила европейский рынок сотового оборудования с долей выручки в 31%. Шведская Ericsson AB с 29% заняла второе место, тройку лидеров замкнула финская Nokia Corp. с долей рынка в 21%.

Посол Китая Чжан Цзиньминь (справа) встречался в Праге с председателем Сената Чехии Ярославом Куберой 10 января.

ФОТО: CTK/ZUMA PRESS

Кроме того, Европа играет важную роль еще и потому, что, в отличие от рынков Африки и Латинской Америки, местные операторы готовятся к запуску 5G – сверхбыстрой беспроводной технологии, которая позволит запустить самоуправляемые автомобили, подключить к интернету промышленное оборудование и бытовые приборы. Помимо больших возможностей это также означает риск того, что все эти устройства могут быть взломаны.

Наиболее сильно противоречия по поводу Huawei ощущаются в Восточной Европе, где многие политики считают, что их страны могут извлечь серьезную выгоду из китайских инвестиций и торговли с КНР. Так, премьер-министр Словакии недавно заявил, что его правительство не видит угрозы безопасности со стороны Huawei. Аналогично поступило и правительство Венгрии, где Huawei построила аналог телефонной службы спасения 911.

Со своей стороны США намерены презентовать материалы против Huawei на двух крупнейших мероприятиях европейского региона, где будут представители как правительства, так и частных компаний. Уже в эту пятницу свою работу начнет Мюнхенская конференция по безопасности, куда прибудут высокопоставленные представители целого ряда стран, а также ведущие эксперты. В конце февраля пройдет самое важное ежегодное мероприятие телекоммуникационной отрасли MWC Barcelona, ранее известное

как Mobile World Congress. Участие в выставке примут свыше 100 тыс. представителей индустрии.

Для Huawei восточноевропейские рынки относительно малы в сравнении с крупнейшими и более развитыми экономиками Европы. Кроме того, они одинаково восприимчивы как к давлению со стороны США, так и со стороны Китая, чего нельзя сказать о крупных европейских державах.

Тем не менее руководство Huawei обеспокоено, что запрет на деятельность компании в Восточной Европе может создать прецедент. «Мы не собираемся отказываться от возможности бороться за этот рынок только потому, что он мал», – заявил в январе в Варшаве региональный директор Huawei по связям с общественностью Остин Чжан.

Наиболее сложная ситуация между противоборствующими сторонами сложилась в Чехии. Так, незадолго до Рождества правительство предупредило сотрудников аппарата премьер-министра Андрея Бабиша не использовать телефоны Huawei для служебных переговоров, поскольку, помимо того, что Huawei продает телекоммуникационное оборудование сотовым операторам, компания является вторым крупнейшим после Samsung Electronics Co. производителем смартфонов в мире.

При этом чешские военные и специалисты по кибербезопасности уже давно высказывали схожие опасения по поводу возможного шпионажа. Однако все

они столкнулись с одной большой проблемой: Huawei поддерживает не кто иной, как президент страны Милош Земан. В Чехии эта должность носит скорее церемониальный характер, но тем не менее ее политический статус очень высок. Земан уже обвинил чешские спецслужбы в антикитайском расизме, а американские обвинения назвал истерией.

Стоит отметить, что китайское руководство долгие годы поддерживает тесные связи с Милошем Земаном. В 2016 году председатель КНР Си Цзиньпин пообещал обеспечить приток китайских инвестиций. Этого так и не случилось, однако квазигосударственная китайская энергетическая компания стала спонсором ведущей пражской команды по футболу. Команда была на грани банкротства, однако денежные вливания позволили привлечь звездных игроков, что стало успехом Милоша Земана.

Земан продолжает укреплять эти связи и в январе даже провел ознакомительный тур для двух руководителей Huawei и посла КНР по построенному еще в IX веке Пражскому Граду. Также многие чешские лидеры считают, что США больше беспокоятся о защите американского бизнеса, чем о национальной безопасности. Представители США же утверждают, что Huawei угрожает не только национальной безопасности страны, но и ее экономике.

Еще одна сила в Чехии, поддерживающая Huawei, – это Коммунистическая партия страны. Коммунисты обеспечивают сохранение небольшого законодательного большинства, имеющего ключевое значение для премьер-министра Бабиша. Кроме того, партийные лидеры часто бывают в Пекине и прямо требуют от правительства поддержать Huawei.

В январе глава Коммунистической партии Чехии Войтех Филип с четырехдневным визитом посетил Китай, где провел встречи с руководством Huawei и высокопоставленными лицами КНР. В частности, он посетил выставочный зал Huawei, где ему показали широкий спектр товаров.

«Этот зал был размером с футбольное поле», – сказал Филип потом.

При этом Huawei считает, что распространяемая чешскими властями информация касательно шпионажа серьезно навредила бизнесу компании.

«В результате публикации этого обвинения Huawei потерпел убытки и столкнулся с различными трудностями», – написал в письме премьер-министру Бабишу и в органы национальной безопасности Радослав Кедзия, главный представитель Huawei на территории Чешской Республики. «Розничные продажи снизились, а бренду был нанесен огромный урон», – подчеркивает он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

Казахстан: меж двух берегов

<< 1

В 2017 году, когда санкционные войны уже развернулись, поставки российского вооружения за рубеж чуть упали в абсолютном выражении – до \$14 млрд, зато помощник президента России Владимир Кожин заявил, что, несмотря на западные санкции, в 2017 году у России появились новые партнеры – страны, которые ранее никогда не обращались к России за вооружением. Уточняя, что это за страны, он тогда благополучно не стал, но сообщил, что общий портфель экспортных заказов на российское вооружение и военную технику на ближайшие годы составляет порядка \$47–50 млрд.

Пробное поле битвы – Таджикистан

Понятно, что такая цифра на фоне не слишком большой эффективности санкционной политики не могла не вызвать ответной реакции. Которая проявилась буквально через несколько дней после видеоконференции Смирнова: глава Центрального командования Вооруженных сил США Джозеф Вотел на слушаниях в Комитете по делам ВС Конгресса прямым текстом заявил, что Штаты намерены переориентировать страны Центральной Азии на продукцию американского ВПК. Пока это не получается только потому, что Россия ближе и ее вооружение дешевле.

«Мы стремимся увести страны Центральной Азии в сторону от военных закупок из России, однако

более высокие цены на американские системы будут и дальше представлять проблему для таких стран, – сказал глава Центрального командования ВС США. – Пока мы продолжаем устанавливать военные отношения с Таджикистаном, Москва усиливает свое влияние и расширяет военную базу в республике, но Таджикистан заинтересован в помощи США и их скромном финансировании для обеспечения безопасности», – добавил он.

Таджикистан при этом, напомним, является членом ОДКБ, как и Казахстан и Кыргызстан. Так что Штатам в своих попытках вытеснить Россию с рынка вооружений следует помнить еще и о том, что помимо цен на оружие сдерживающим фактором являются пункты договора, подразумевающие некие общие стандарты в вооружении, военной технике и оборудовании участников этого договора. Иными словами, даже если американский ВПК завтра начнет отчаянно демпинговать на рынке вооружения ЦА, это еще не означает, что ему удастся отвратить этот рынок в одночасье. Тем более что Россия попытается и дальше наращивать в структуре ОДКБ и других интеграционных объединениях механизмы коллективного взаимодействия, подразумевающие взаимозавязывание ВС стран-участниц на единые стандарты, в том числе и технические.

«Ситуация в зоне ответственности ОДКБ свидетельствует о необходимости дальнейшего развития механизмов системы коллективной безопасности членов организации, наращивания по-

тенциала кризисного реагирования и обеспечения готовности к применению войск коллективных сил ОДКБ, совершенствования применения войск коллективных войск ОДКБ и слаживания руководства войск ОДКБ в ходе совместных операций», – так эту мысль выразил начальник Объединенного штаба Организации Договора о коллективной безопасности.

Когда демпинг бессилён, включается политика

Отметим, что российский ВПК для стран Центральной Азии удобен еще и тем, что не только продает свою продукцию дешевле американских аналогов, но и предоставляет то, что называется постпродажным обслуживанием: ремонт и модернизацию. Вряд ли Пентагон сможет предложить подобный сервис, как и вряд ли американские парламентарии пойдут на субсидирование продукции своего ВПК за счет своих налогоплательщиков.

Есть другой путь навязывания своей продукции: санкции в отношении потребителей продукции страны-конкурента. О возможности расширения санкционного списка США за счет стран – потребителей российских вооружений в ноябре прошлого года говорил старший партнер казахстанского Центра стратегических инициатив (CSI) Олжас Худайбергенов.

«Дальнейшее обострение отношений между США и Россией приведет к тому, что большинство российских госкомпаний и банков попадут под санкции, вследствие чего часть казахстанских государственных и частных компаний

попадет в серый список. Также под санкции попадут операции по приобретению новых систем ПВО С-400 и прочей военной техники», – сказал Худайбергенов на форуме стратегических инициатив 7 ноября прошлого года.

Впрочем, сам автор прогноза заявил тогда, что вероятность этого «шокирующего прогноза» составляет менее 1%. Тем не менее торг вокруг рынка вооружений, судя по риторике представителей ВС США и ОДКБ, уже начался. И в борьбе за этот рынок все средства, судя по всему, будут с точки зрения сторон влияния хороши, тем более что Штаты могут ставить своей задачей выдвигать с него Россию не одновременно, а постепенно. Выторговывая себе все новые сегменты этого рынка за счет уступок государствам Центральноазиатского региона в каких-то совершенно других областях.

Что до шокирующего прогноза CSI относительно санкций, то, скорее всего, он так и останется прогнозом с небольшой вероятностью. Но новые высказывания о необходимости выдвигания России с рынка вооружений мы услышим совсем скоро: в начале февраля министр иностранных дел России Сергей Лавров подтвердил, что через шесть месяцев Москва выйдет из договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности, зеркально ответив Вашингтону, который намерен полностью выйти из этого договора в августе 2019 года. Нет сомнений, что после этого обострится борьба за рынок сбыта вооружений, равно как и за потенциальные плацдармы размещения этих ракет.



Жумбек САРАБЕКОВ, эксперт Института международной экономики и политики при Фонде Первого Президента РК

«Риск наложения санкций на покупателей российского вооружения существует, но вероятность его реализации в случае с Казахстаном весьма низкая. И прежде всего потому, что Вашингтон, как очень рациональный игрок мировой системы, не заинтересован портить отношения с Казахстаном из-за российского фактора. В целом следует сказать, что Россия является одним из крупнейших экспортёров на рынке торговли вооружением, продукцию российского ВПК покупают всего около 50 стран в мире. И очевидно, что в случае расширения санкций на российских поставщиков оружия это не будет означать автоматического попадания всех клиентов РФ под наказание. А в ситуации с Китаем, против которого были введены ограничения из-за покупки российских истребителей, необходимо учитывать более широкий контекст, связанный с общим обострением геополитического соперничества между Пекином и Вашингтоном. Поэтому китайский кейс малоприменим для анализа казахстанских сценариев.

В свою очередь, в казахстанско-американских отношениях отсутствуют какие-либо серьезные конфликтные сюжеты. Более того, стороны имеют широкие контакты в военной сфере и развивают активное партнерство по Афганистану. В том

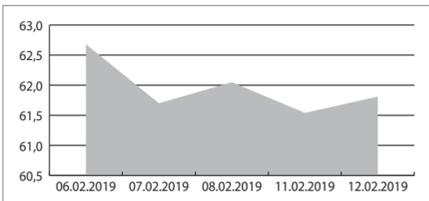
же выступлении Джозефа Вотела, к примеру, говорится о том, что отношения Казахстана и США остаются самыми зрелыми (most mature) и перспективными (forward-thinking) в Центральной Азии. Кроме того, по словам главы Центрального командования США, с точки зрения США, среди государств региона Казахстан вносит самый значительный вклад в стабильность Афганистана. В частности, отмечается участие РК в торговле с Афганистаном, обеспечение его электроэнергией, финансовая помощь афганским военным, а также казахстанские образовательные гранты для афганских студентов и программы поддержки женщин.

Учитывая сказанное, можно предположить, что даже в случае введения США санкций в отношении российского ВПК будут учтены интересы Казахстана. То есть они напрямую не будут направлены на нас. Собственно, подобный сценарий уже частично реализовался: еще в октябре 2017 года США запретили американским и иностранным компаниям заключать «значимые сделки» с 33 организациями российского оборонно-промышленного комплекса. Тогда в санкционный перечень вошли ведущие российские компании, такие как «Алмаз-Антей», «Рособоронэкспорт», «Ижмаш», «Калашников», «Ростех», «МиГ» и другие. Однако после этих санкций мы не увидели каких-либо ограничительных мер, введенных против казахстанской стороны.

В то же время, как показывает ситуация вокруг экономических санкций против России, ограничения если не напрямую, то косвенно, но все равно будут оказывать свое негативное влияние на Казахстан. В этой связи казахстанско-российское сотрудничество в военно-технической сфере может столкнуться с определенным замедлением».

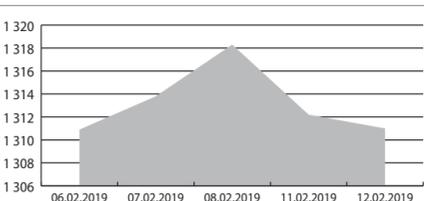
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (06.02 – 12.02)



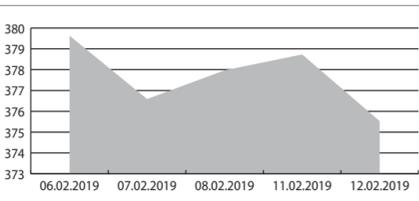
Цена на нефть понизилась в связи с сохранением рекордных уровней добычи и роста запасов в США.

GOLD (06.02 – 12.02)



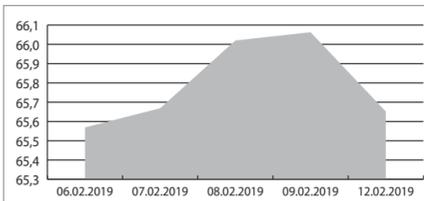
Цена на золото снизилась в связи с повышением курса доллара.

USD/KZT (06.02 – 12.02)



Тенге окреп в силу благоприятных цен на нефть.

USD/Rub (06.02 – 12.02)



Рубль ослаб в связи покупки валюты ЦБ для Министерства финансов РФ.

СЫРЬЕВОЙ РЫНОК

Опасения макроэкономик

Доллар США, день ото дня укрепляющийся с момента «голубинового» сдвига Федерального комитета по операциям на открытом рынке 30 января, только добавил рынку беспокойства. Сырьевой индекс Bloomberg, в котором равно представлены 22 основных сырьевых товара, тянули вниз продолжающееся падение цен на природный газ и очередное ослабление нефти. Несмотря на портящийся прогноз экономического роста, промышленным металлам удалось остаться в плюсе: поддержку сектору оказали такие металлы с низким прогнозом предложения, как медь и никель.



Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Палладий, еще один металл с низким предложением, также поддержал индекс, а вот в золоте и платине имела место некоторая фиксация прибыли. Золото прервало наблюдавшееся после заседания FOMC ралли снижением из-за укрепления доллара США, но затем нашло поддержку в падении акций, связанном с опасениями, что США и Китай не достигнут договоренности по торговле до 1 марта, когда должны вступить в силу повышенные пошлины.

Зерновой рынок показывал смешанное поведение перед публикацией нескольких ключевых сельскохозяйственных отчетов, в том числе о мировом спросе и предложении (WASDE), ежеквартальный о запасах в США и о площади посевов озимой пшеницы на 2019 год. 35-дневная приостановка работы правительства США оставила фермеров, хеджеров и спекулянтов без информации, важной для поддержки их деятельности по ключевым культурам – соевым бобам, кукурузе и пшенице. Возобновление отчетов должно добавить рынкам уверенности.

Мягкая зима давит на газ

«Сейчас бы немного старого доброго глобального потепления». В этих словах, сказанных недавно президентом США в ответ на сильное похолодание на Среднем Западе, опять спутаны краткосрочные

погодные явления и долгосрочные изменения климата. На прошедшей неделе ученые НАСА сообщили, что средняя температура поверхности Земли в 2018 году включила этот год вместе с четырьмя предыдущими в пятерку самых теплых за всю историю наблюдений.

В то время как влияние долгосрочных изменений климата на сырьевые товары бывает трудно заметить, глобальный рынок природного газа во время зимы в Северном полушарии оказался очень волатильным. В ноябре фьючерсный контракт фронтального месяца на американский природный газ с точкой доставки в Henry Hub в Луизиане подскочил почти до \$5 за терм из-за страха, что аномально холодная зима истощит запасы. С тех пор цена уменьшилась почти вдвое и снова атакует ключевую уровень поддержки \$2,5 за терм. Причина этому – сочетание рекордной добычи и более мягкой, чем обычно, зимы.

Аналогичный разворот случился в Азии, где рекордный объем закупок Китаем в декабре поднял цены на сжиженный природный газ. Но мягкая зима привела к избытку предложения, и индикаторная цена Japan Korea Marker (JKM) упала до 17-месячного минимума в \$7,3 за терм. Поэтому транспорт СПГ стал перенаправляться в Европу, снижая цены и там. Индикаторная цена контракта на следующий месяц в Нидерландах с начала зимнего сезона потеряла больше трети. Сейчас он торгуется на уровне 18,5 евро за 1 MWh², что соответствует \$6,1 за терм.

Рост глобальной доступности перевозимого морем СПГ из США,

Австралии и Катара сгладит, вероятно, серьезный разброс цен между США, Европой и Азией.

Железная руда рвется вверх из-за углубления тревоги о предложении

Продолжают ощущаться последствия катастрофического обрушения дамбы в Бразилии и последовавшего кризиса в компании Vale SA – ее владельце и крупнейшем в мире производителе железной руды. На этой неделе цена фьючерса на железную руду в Сингапуре подскочила до \$91 за тонну, так как прогноз предложения ухудшился: Vale объявил о вынужденном отказе от поставок еще 30 млн тонн руды в год сверх 40 млн тонн, названных сразу после обрушения.

На компанию набросились регуляторные органы Бразилии, и возникла тревога, что это может затронуть рудники, принадлежащие не только Vale, но и другим добывающим компаниям. Пока новости крутятся вокруг потерь предложения, потенциальные риски снижения, связанные с замедлением экономической активности, будут игнорироваться.

Поэтому рынок сейчас ведет себя подобно нефтяному в начале октября, когда казавшаяся неизбежной потеря иранских поставок привела к предположениям, что до конца 2018 года нефть дойдет до \$100 за баррель. Все мы знаем, что произошло по прояснению прогноза предложения, и здесь подобную ситуацию тоже нельзя исключить. Но пока рынок сильно обеспокоен недостатком предложения, и тон на ближайшее будущее поможет задать реакция китайских покупателей, когда они вернутся со своих новогодних каникул.

Нефть снижается, несмотря на падение предложения и геополитические трудности

Нефть, как марки WTI, так и Brent, после неудачной попытки подняться остается в ценовом канале. Обе марки встретили технические уровни сопротивления после коррекции на 38,2% от распродаж октября – декабря. Для WTI этот уровень равен \$55,5 за баррель, и он привлек достаточно продаж, чтобы график не смог пробиться вверх к следующей цели \$59,6 за баррель. Аналитические показатели со стороны предложения в последние недели становились все более благоприятными для цен, но в противовес этому рынок все еще

тревожится о до сих пор не ясном (и не понятно, прояснится ли оно) влиянии слабееющих макроэкономических показателей на спрос.

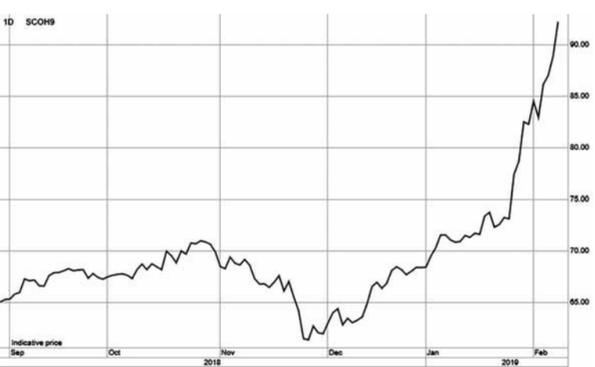
Усилия группы стран ОПЕК+ по сокращению добычи и поддержке цен пока довольно успешны. Несмотря на некоторые неясности с этими усилиями со стороны России, страны ОПЕК, и Саудовская Аравия впереди всех, воодушевляют собственным примером: по данным Bloomberg, за прошедшие два месяца добыча снизилась на 2,1 млн баррелей в сутки.

Еще один фактор поддержки – политический кризис в Венесуэле, где в центре внимания остается будущее президента Николаса Мадуро. Даже русские признали, что после стольких лет дурного управления экономикой Мадуро теряет остатки народной поддержки. Тем временем крупнейшее нефтяное месторождение Ливии закрыто еще с декабря из-за продолжающейся борьбы между контролирующим восток страны военным командованием Хафтаром и поддерживаемыми ООН властями в Триполи.

Несмотря на все эти факторы поддержки для цен, сырая нефть торговалась со снижением, и после неудачной попытки прорыва вверх разочарованные трейдеры стали закрывать длинные позиции. Текущие аналитические показатели указывают на потенциал роста, но рынок явно сильно обеспокоен возможным отрицательным влиянием на спрос дальнейшего ослабления мирового экономического роста. Ключевым уровнем поддержки для марки WTI остается \$50 за баррель.

Золото

Золото относительно доллара США торговалось со снижением, а относительно евро достигло нового максимума за цикл. Из того, что желтый металл подешевел меньше, чем подорожал доллар США, мы заключаем, что спрос остается сильным, но также и то, что на фоне восстановления акций рынку было трудно двигаться вверх. В настоящее время из-за тревоги о торговых переговорах и о слабеющем прогнозе роста рынок акций показывает признаки снижения, поэтому золото должно снова найти достаточную опору для предотвращения серьезной атаки на уровень поддержки, сейчас это \$1300, следующий – \$1275 за унцию.



ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (06.02 – 12.02)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Казатомпром	8,91	KAZ Minerals	-1,59
Банк БТБ	2,39	Keell	-1,21
СенсОбанк	1,45	Росельсон	-1,19
Газпром	1,04	Народный банк	-0,92
KEGOC	0,46	Банк ЦентрКредит	-0,41
KEGOC	0,12	Банк БТБ	-0,71
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
QIPB	110,29%	Cellix Therapeutics	-45,29%
Zfuo Int	61,78%	Colcoet Biotech	-42,56%
Biolcat Therapeutics	50,00%	Biocrop	-42,20%
Colo Octopus	23,75%	Aesida Pharma	-36,17%
ASV	22,90%	Corabasis Pharma	-26,28%
Atunahed Pharma	22,52%	Amy BioScience	-23,70%
American Superconductor	20,93%	Azurix BioPharma	-22,65%
Ames Life Sciences	20,71%	Central Garden&Pest A	-22,19%
Ardisys Inc	19,34%	Central Garden&Pest	-21,53%
Aurox Therapeutics	18,32%	Capstone Turbine	-18,51%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
HNK GBK	12,58%	THK OAO	-8,50%
HNPI OAO	3,43%	MTC	-5,06%
POC AFPO PFC	2,46%	Роснефть	-4,20%
PYCAA	1,92%	Полюс	-4,10%
XS Retail Group	1,82%	Мехел	-3,92%
Юнипро	1,49%	Татнефть	-3,70%
Норвежский нафто	0,84%	Сургутнефтегаз	-2,82%
Интер РАО ЕЭС OAO	0,73%	НОВАТЭК	-2,55%
Н Буаго	0,67%	Суслена	-2,51%
AK APOCA	0,62%	Polymerall	-2,49%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
ING Group	4,36%	Daimler	-8,98%
Peiko Dj	3,09%	SocGen	-7,33%
CRH	2,48%	BTU	-5,71%
Munchner Isck	0,91%	Volksbanken&VZD	-5,67%
L'Oréal	0,55%	BASF	-4,31%
Intesa	0,35%	Siemens	-4,24%
Philips	0,29%	Boyer	-3,88%
WFD Unibail Rodadom	0,19%	Telefonica	-3,42%
ASML Holding	0,06%	Freemove SE	-3,04%
Iberdrola	0,03%	EnelLumina	-2,96%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
RUE	1,57%	Ulrecond AG	-22,41%
Munchner Isck	0,91%	Dominer	-8,98%
SAP	-0,46%	Covestro	-5,86%
Infinion	-0,54%	ThyssenKrupp	-5,77%
Vonovo	-0,60%	ВТБ	-5,71%
Deutsche Post	-0,96%	Volksbanken VZD	-5,67%
Beiersdorf	-1,04%	Continental	-5,48%
Freemove Medical	-1,08%	Deutsche Bank	-5,45%
Lufthansa	-1,20%	HeidelbergCement	-4,72%
Adidas	-1,63%	BASF	-4,31%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
ЕРP Energias de Brasil SA	1,84%	MARREB ON NM	-14,65%
LOCALIZA ONEI NM	1,58%	SABESP	-11,17%
ESTADAO PART ON NM	1,22%	QUILICORP ON NM	-9,79%
Smiles Fidelidade	0,96%	BRF-Brazil Foods SA	-8,40%
GOL PN O2	0,83%	BRASL ON EI NM	-8,14%
ATREVE SA ON	0,38%	Loq Commercial Properties	-7,72%
Braskem SA	0,33%	Bradespar SA	-7,22%
Lata Americana SA	-0,63%	Ten Participacoes SA	-6,68%
ЕRGE BRASIL ON NM	-0,98%	BS SA Brazil Bolsa Balcas	-6,67%
CELEO ON NM	-1,07%	RESEGUARDACE ON NM	-6,19%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,79%
Dow Jones	-1,41%
FTSE 100	-0,67%
NASDAQ	-1,27%
Nikkei 225	0,13%
S&P 500	-1,02%
Euro Stoxx 50	-1,54%
Hang Seng	0,74%
MCX	-1,45%
IBOVESPA	-3,97%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,73%
Природный газ	0,68%
Алюминий	0,11%
Медь	0,11%
Никель	-0,36%
Олово	0,00%
Палладий	0,40%
Платина	0,22%
Серебро	0,10%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,08%
Eur/JPY	0,27%
Eur/Kzt	0,19%
Eur/Rub	0,15%
Eur/Usd	0,04%
Usd/Chf	0,05%
Usd/JPY	0,24%
Usd/Kzt	0,13%
Usd/Rub	-0,33%

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

«Казатомпром»: к взлету готов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют акции «Казатомпрома» к покупке. По их мнению, текущие цены выглядят для этого довольно привлекательными. Целевая цена в среднесрочном периоде – 6100 тенге, потенциал роста – 22%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– АО «НАК «Казатомпром» (тикер KASE: KZAP, тикер AIX: KAP) – уранодобывающая компания Казахстана. Является крупнейшим в мире производителем природного урана с приоритетным доступом к одной из крупнейших в мире ресурсных баз. Единственным акционером компании является Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», полностью принадлежащий правительству Республики Казахстан.



«Казатомпром» имеет статус национального оператора Республики Казахстан по экспорту и импорту урана и его соединений, ядерного топлива для АЭС, специального оборудования и технологий. Данный статус предоставляет

компания определенные привилегии, включая получение прав на недропользование путем прямых переговоров с правительством РК, и, соответственно, приоритетный доступ к высококачественным месторождениям природного ура-

на в республике, пригодным для осуществления добычи методом подземного скважинного выщелачивания (ПСВ).

«Казатомпром» ведет добычу урана только на территории Казахстана и имеет крупнейшую в отрасли базу запасов урана – 295 тыс. тонн.

В ноябре 2018 года НАК «Казатомпром» провела первичное размещение акций (ИПО) на биржах в Лондоне и Астане (на бирже МФЦА).

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?

– Во-первых, «Казатомпром» – крупнейший производитель урана в мире с самой низкой себестоимостью продукции. Эффективность производства может увеличиться за счет роста его объемов и усиления спроса на уран. Привлекательность бумаг «Казатомпрома» для инвестции повысилась в случае получения им статуса дивидендной

голубой фишки. При этом текущий уровень котировок по сравнению с прямыми конкурентами у компании ниже. К настоящему моменту шесть инвестдомов, включая JP Morgan и Credit Suisse, рекомендуют покупку акций «Казатомпрома».

Во-вторых, этому могут способствовать особенности урановой отрасли. Сектор производителей урана исторически невелик: всего пять компаний производят 85% урана в мире, пять стран обеспечивают 70% глобального спроса. Сейчас «Казатомпром» по показателю EV / EBITDA торгуется с дисконтом 65% к своему ближайшему конкуренту Cameco с долей рынка 15,5%. Другими крупными конкурентами компании являются Ogano (15,6%) и Uranium One (8,6%), которые уступают «Казатомпрому» по затратам на производство.

В-третьих, на наш взгляд, сегодня самый удачный момент для входа. На недельном графике GDR компа-

нии вслед за стремительным ростом цен после IPO сформировалась фигура «флаг». На наш взгляд, сопротивление образовалось на уровне \$13,944. После нескольких попыток пробить его котировки перешли в боковик. Уровень по Фибоначчи, который сейчас является опорной точкой для акций, – это \$13,43.

Отсутствие негативного фона и дивидендные ожидания позволяют предположить, что от этой отметки может стартовать новый восходящий тренд. По нашим прогнозам, дивидендная доходность по акциям «Казатомпрома» будет в пределах 8–10%. Пока корпоративный календарь составлен не был, однако в компании заявляют, что работают над ним, поэтому уже скоро инвесторам станут доступны даты выпуска финансовой и производственной отчетности. Дата годового общего собрания акционеров будет объявлена за 30–40 дней до него.

Готова ли строительная отрасль стать цифровой?

Уже в следующем году использование информационных моделей в строительстве при проектировании технологически сложных государственных зданий станет обязательным условием. Насколько готов рынок к внедрению и работе с новой технологией и с какими сложностями столкнутся строительные компании, рассказал управляющий директор по цифровизации и развитию Казахского научно-исследовательского института строительства и архитектуры (КазНИИСА) Александр Шахнович.

Анна ШАПОВАЛОВА

– В 2020 году применение BIM (Building information modeling – информационное моделирование зданий) станет обязательным. Насколько в Казахстане уже готовы специалисты, исполнители и заказчики к переходу?

– Тут нужно уточнить, что BIM, или ТИМСО (технология информационного моделирования строительных объектов), будет обязательной для проектирования технологически сложных объектов жилищно-гражданского назначения. Это не очень большая группа: крупные административные здания, большепролетные здания, объекты с большим скоплением людей. Мы полагаем, что технология BIM именно для таких зданий принесет наибольший эффект.

Что касается готовности отрасли и специалистов, то этот процесс перестройки на новую технологию в последние два года стал интенсивным. Ряд крупных строительных компаний, оценив преимущество, активно переходит на эту технологию. Соответственно, они подтягивают на свой уровень и своих подрядчиков, партнеров, которые так или иначе с разной степенью готовности могут использовать на практике эту технологию. ТИМСО из разряда инновации переходит в текущую практику. Поэтому у нас нет особого беспокойства касательно обязательного требования для небольшой группы объектов.

– Какую долю строительного рынка занимает эта группа объектов?

– Если брать в денежном объеме, то не более 10% от рынка.

– А типовые объекты: дома, школы, больницы – когда при их проектировании и строительстве BIM станет обязательным?

– Некоторые больницы и школы более чем на 600 учащихся относятся к технологически сложным объектам. Мы предполагаем, что с 2022 года для технических сложных объектов 1 и 2 категории BIM также станет обязательным. Но это пока просто цель, которая будет корректироваться на основании опыта применения на технологически сложных объектах.

Пока информационное моделирование касается только проектирования. После проектирования ключевая задача технологии – передать информацию из проектирования в строительство и в реальном, фактически строительстве сопоставить информационную модель с исполнительной (то, что построено). Это будет уже следующим этапом 2021–2022 года – когда мы закончим внедрение и получим первые результаты внедрения на стройке для государственных объектов, тогда можно будет сказать, что мы уже перешли на новую технологию. Ведь на проектировании не заканчивается применение технологии.

– То есть о полноценном внедрении нужно говорить уже не в 2020 году, а значительно позже?

– Да, это примерно 2022–2023 годы. Сейчас пока то, что подразумевается под обязательным BIMом, касается лишь проектирования.

– Насколько позволит сократить трудовые и денежные затраты применение BIM на этапе проектирования?

– На этапе проектирования, особенно при первоначальном применении, затраты, наоборот, возрастают. Приходится инвестировать в обучение персонала, покупку программного обеспечения, модернизацию компьютерной техники. И частные заказчики, которые заставляют своих подрядчиков переходить на BIM, в том числе и государство, рассматривают вопрос об увеличении стоимости оплаты за проектные услуги с применением технологии информационного моделирования. Стоимость увеличится примерно на 20%.

Но вопрос не только в деньгах. Важнее то, что людям приходится перестраиваться, менять привычный подход к работе, и это наибольшая сложность. Этому пускают

применение технологии в проектной организации на самотек, то, скорее всего, ничего не получится. Нужно вовлекать руководство, продавать эту идею сотрудникам, отслеживать качество перехода на технологию, ведь важно не просто нарисовать 3D-модель, а самое главное – настроить процесс управления информацией в организации и ее передачу, согласование и в итоге передачу заказчику и последующую настройку для нужд эксплуатации. Много факторов, которые влияют на успешное внедрение.

К тому же непрофильные заказчики на этапе строительства не всегда понимают необходимость и последующую выгоду от использования информационных моделей.

– Работа проектировщиков будет стоить на 20% дороже. Как это повлияет на отрасль, изменится ли она?

– Основные преимущества ТИМСО в том, что мы значительно снижаем риск удорожания либо нереализации строительных объектов. Моделируя, мы создаем не только цифровую копию здания, но и прогнозируем процессы возведения строения, поставки материалов. Поскольку это связано с повышением точности, мы выявляем нестыковки в вопросах финансирования, четко проводим связи между стоимостью технических решений, значительно снижаем риск возникновения различного рода упущений, связанных с человеческим фактором. В целом преимущества связаны с сокращением непредвиденных затрат. Посчитать их сложно, но такие факты просчетов налицо: мы видим, когда строительная компания не может достроить объект, поскольку что-то не учла в проекте.

В итоге комплексно выигрывает инвестор. Доплачивая дополнительные 20% к стоимости за проектные работы (составляют до 5–10% от стоимости строительства объекта), значительно снижает риски и расходы, которые могут возникнуть в ходе строительства и эксплуатации. Общее удорожание проекта получается максимум на 2%, зато снижение рисков может привести к экономии до 30%.

– Как много в Казахстане компаний, которые внедрили в отделе проектирования эту технологию?

– Мы в основном работаем с компаниями, которые действуют в гражданском строительстве. И практически все крупные компании, которые на слуху, уже так или иначе используют технологию – кто-то уже переносит модели на стройку, кто-то пока внедряет в проектирование. Но факт в том, что все об этом знают и пытаются использовать.

– Те компании, которые к 2020 году не смогут перейти на новую форму работы, окажутся без заказов?

– Если речь идет о государственных средствах, используемых в строительстве, то проектные компании, работающие по старинке, не смогут в этих проектах участвовать и, скорее всего, будут работать с небольшими заказами (малоэтажные здания, коттеджи, рестораны, кафе, автомойки и т. д.), и для них все останется в привычном русле. Но если речь идет о крупных проектах, то это бизнес. Придется следить за тенденциями, перестраиваться или уходить с рынка.

– Если посмотреть по рынку, можно ли говорить, на сколько процентов готов рынок? Как много компаний уже применяют технологию?

– Мы пока не запускали такой опрос, это у нас в планах, но по нашим субъективным ощущениям, сейчас уже порядка 30–40% компаний так или иначе применяют технологию, и самое главное – все уже знают о ней. Проходит много мероприятий, на которых поставщики и производители программного обеспечения рассказывают о преимуществах BIM. Мы, как организация, ответственная за разработку методологии, также проводим семинары, участвуем с докладами в отраслевых конференциях. Все, кто следит за новостями рынка, – в курсе. Просто кто-то откладывает этот вопрос, а кто-то уже использует в практике.

– Насколько сложно компаниям внедрять у себя BIM, хотя бы в разделе проектирования? Сколько времени требуется на переход?

– При наличии финансирования этих мероприятий и должного внимания руководства процесс занимает в среднем год. Кто-то успевает и за шесть месяцев внедрить. В большой проектной организации с устоявшимися процессами переход может занять и два года. На этапе строительства сложнее, там пока нет устоявшейся практики применения информационного моделирования. Есть моменты,



Александр ШАХНОВИЧ,

управляющий директор по развитию и цифровизации Казахского научно-исследовательского и проектного института строительства и архитектуры (АО «КазНИИСА»)

Родился в 1980 году.

В 2003 году окончил Казахскую государственную архитектурно-строительную академию г. Алматы по специальности «Инженер-строитель».

В 2004–2008 гг. обучался в аспирантуре ЦНИИСК им. Кучеренко по специальности «Строительная механика», г. Москва.

В 2010 г. – присвоение ученой степени кандидата технических наук, МОК при КазГАСА, г. Алматы.

Трудовая деятельность:

2003–2006 гг. – ТОО «ЭМК», г. Алматы, инженер, ведущий инженер.

2006–2011 гг. – РПГ «КазНИИСА», старший инженер, ведущий инженер сектора «Динамика сооружений».

2011–2015 гг. – АО «КазНИИСА», заведующий сектором «Динамика сооружений».

2015–2016 гг. – АО «КазНИИСА», заведующий лабораторией моделирования и расчета строительных конструкций зданий и сооружений.

2016–2017 гг. – АО «КазНИИСА», директор Центра информационного моделирования.

2017 г. – по настоящее время – АО «КазНИИСА», управляющий директор по развитию и цифровизации.

В 2016 году награжден нагрудным знаком «Құрметті құрылысшы».

А. Шахнович: «Важно, чтобы развитие и Казахстана, и стран СНГ было на одном уровне со строительными компаниями из Великобритании, США или Китая. Если не следить за тенденциями и не способствовать их развитию, тогда мы не сможем с ними конкурировать не то что на мировой арене, но и на внутреннем рынке».

Фото: Oner СПИВАК

когда передают модель на стройку, и дальше уже каждый по-разному применяет – кто-то вплоть до того, что раздает мастерам планшеты, на которых они видят необходимую для них информацию, либо на каких-то больших планерках, примерно раз в месяц, показывают модель, чтобы у участников строительства сложилось визуальное представление, чего они за месяц должны достичь.

– Насколько переход финансово затратен для организаций?

– Это один из самых сложных вопросов. Сложность связана с тем, что все зависит от сложившейся ситуации и инфраструктуры в компании. Например, есть компании, которые, даже не зная, что такое BIM, несколько лет назад выстроили все процессы передачи информации и управление технической документацией на таком уровне, что для того, чтобы им перейти на BIM, нужно лишь закупить соответствующее программное обеспечение или просто обновить уже имеющееся. Есть компании, которые не уделяют должного внимания процессам хранения и обмена информацией, и для них этот переход будет гораздо затратнее и сложнее. Диапазон затрат от 150 тыс. тенге до 1,5 млн тенге на каждого сотрудника. При этом, конечно, небольшим компаниям перестроиться несколько проще.

– Государство как-то участвует в этом процессе?

– Вопрос многократно поднимался на рабочей группе при Комитете по делам строительства. Приводился опыт Сингапура, где государство субсидировало 50% затрат на покупку программного обеспечения. Были и другие предложения, как финансово способствовать переходу на информационное моделирование, однако в ходе обсуждения эти предложения не были приняты, поскольку проектирование не столь социально значимая отрасль, нуждающаяся в субсидировании. Это больше относится к вопросу развития проектного и строительного бизнеса – компании, которые желают развиваться и соответствовать тенденциям рынка, самостоятельно инвестируют, изыскивают средства.

Надо иметь в виду, что каждый по-своему понимает технологию информационного моделирования, поэтому, чтобы внести ясность, государство и финансирует разработку нормативно-технических документов. На сегодняшний день уже разработан пакет документов, позволяющий проектировать с использованием ТИМСО. В этом году мы должны пройти совместно с госэкспертизой практическую апробацию. Мы передадим проект, разработанный в ТИМСО, в госэкспертизу, уже есть для этого норматив, регулирующий процедуры проверки этих моделей, далее по итогам будет понятно, насколько все готово с точки зрения нормативного регулирования.

Помимо разработки нормативно-технических документов финансируется разработка специализированного классификатора, который отличается от существующих тем, что классифицирует не просто элементы строительного объекта, такие как кирпич или доска, а разделяет здание на функциональные системы. Это современный системный подход, который позволяет решать задачи управления информацией, понимать, например, к какой системе относится элемент трубы, поступивший на стройку, и какую функцию сама система выполняет. В итоге это снижает путаницу. К тому же этот классификатор будет гармонизирован с классификатором ресурсного метода, который сейчас используется в сметном деле. Он будет интегрировать в себя и другие вопросы, возможно, будет увязан еще и с техническими решениями. Но это уже научно-исследовательский процесс, который займет годы. Сейчас же разработан классификатор, создан портал, на котором с ним можно работать; к концу года закончим гармонизацию с классификатором ресурсного метода. В целом в течение последних двух лет государство инвестировало порядка 450 млн тенге, при этом основные затраты были на разработку классификатора.

– Когда этот классификатор будет применяться?

– Он запускается как раз на этапе проектирования – проектировщик должен четко сегментировать каждый элемент, который он вносит в проект. Дальше все, кто будет работать с этой информацией в последующем: строители, закупщики, поставщики, эксплуатирующие службы – будут на этом же языке работать с этой информацией и не возникнет путаницы и разночтений в названиях различных элементов. Кроме того, КазНИИСА выступил с инициативой внедрить этот классификатор в строительной отрасли СНГ. Выработаем совместный перевод на русский язык стандарта ISO 81346-12 (сейчас он англоязычный) для того, чтобы в странах СНГ был единый перевод, обмениваемся опытом по практическому применению. Еще раз повторюсь: это будет единый технический строительный язык в СНГ.

– Получается, Казахстан стал инициатором нововведения? Обычно же тон в подобных вопросах задает Москва?

– Не будем обижать российских коллег – они тоже прилагают большие усилия. Работа ведется совместно. У нас сложились довольно хорошие партнерские отношения, что помогает выработать оптимальные решения по переходу отрасли на BIM и позволяет исключить в будущем проблемы гармонизации – так или иначе в рамках СНГ или ЕАЭС мы движемся навстречу друг другу. Пока классификатор

не внедрен, нужно договориться о том, как его трактовать и использовать, чтобы в будущем не пришлось тратить время на гармонизацию.

– Если смотреть по СНГ, то насколько различный уровень проникновения BIM?

– Разный. Кто-то резко выходит вперед, утверждая государственные программы, а какие-то страны и без госпрограмм достигают хороших результатов в частной строительной практике. Везде условия разные, несмотря на похожую проблематику – политические и законодательные требования разнятся, везде разная роль предпринимательского сообщества, поэтому сравнивать сложно. Если посмотреть на СНГ, то первыми в практике хороших результатов достигли в России, были неплохие успехи у отдельных компаний из Украины, Беларуси. Казахстан за последние три года очень сильно подтянулся, и с точки зрения нормативной базы мы уже догнали РФ, а по части классификации, поскольку раньше начали заниматься этим вопросом, стали инициатором внедрения, как упоминал ранее, единой системы классификации. Тут скорее вопрос не кто первый, а кто не опускает руки. Важно, чтобы развитие и Казахстана, и стран СНГ было на одном уровне со строительными компаниями из Великобритании, США или Китая. Если не следить за тенденциями и не способствовать их развитию, тогда мы не сможем с ними конкурировать не то что на мировой арене, но и на внутреннем рынке.

– Сейчас насколько большой разрыв?

– Казахстан, Россия и Беларусь – мы уже догоняем зарубежные компании. Даже ряд проектных и консалтинговых компаний из этих стран СНГ уже может поделиться опытом с иностранными коллегами. Это воодушевляет. С точки зрения нормативно-технической базы и инноваций по цифровизации, в строительстве мы работаем на равных с партнерами из Европы, а в некоторых случаях и с компаниями из США.

– Из-за чего в Казахстане был такой быстрый рост отрасли? Бизнес диктует темп или государство поставило дедлайн?

– Синергия. Ведомство по делам строительства проявило интерес, и при поддержке Министерства индустрии и инфраструктурного развития совместно выстроили курс. Было много мероприятий, которые позволили отрасли услышать о том, что государство не игнорирует технологию. В то же время компании, стремящиеся конкурировать на зарубежных рынках, тоже подхватили технологию. Нам много еще над чем предстоит поработать, но пока тот темп, который мы взяли и стараемся сохранить, позволит через несколько лет войти в десят-

ку стран, успешно применяющих технологию информационного моделирования в государственных проектах.

Строительство во всем мире – одна из самых консервативных отраслей в применении инноваций. До сих пор массово используется тяжелый людской труд. Но в эпоху не только цифровизации, но и роботизации потребуются цифровые модели, новые подходы к хранению, управлению, защите и обработке информации. Пока мы не начнем переводить в цифровой формат наши бумажные чертежи, мы не сможем идти дальше. Проблема пока только в желании людей научиться и перестроиться.

– Кто-то централизованно помогает местным компаниям внедрять у себя ТИМСО?

– Это опять-таки рынок и конкуренция. Есть ряд консалтинговых компаний, которые обучают пользователей программ моделирования и помогают перестраивать процессы. КазНИИСА также пытается работать на этом рынке – у нас есть авторизированный учебный класс, методические указания по обучению. Также КазНИИСА является основным исполнителем по выработке методологии применения ТИМСО в государственных проектах. Есть и те компании, которые самостоятельно пытаются осуществить переход – в интернете много инструкций и видеоматериалов. Но процесс самостоятельного внедрения может идти достаточно долго – если нет опыта, то компании приходится самостоятельно наткнуться на подводные камни, которые консалтинговые компании уже знают и помогают обойти.

– В дальнейшем будет вестись мониторинг по переходу компаний на ТИМСО? Или в нем нет необходимости?

– Если говорить о госпроектах, то на текущем этапе единственная точка контроля – прохождение государственной экспертизы. По результатам 2020 года можно будет понять, получилось ли у нас перевести проектирование в ТИМСО, если да – займемся стадией строительства.

– Насколько компании, которые будут проводить экспертизу, готовы к работе с информационными моделями?

– Что касается госэкспертизы, то там уже есть обученные специалисты. В прошлом году был разработан свод правил, в этом году нужно лишь обкатать на практике. К моменту ввода обязательного требования государственная экспертиза, по моему мнению, будет готова. По частным экспертным компаниям не могу сказать однозначно, насколько они готовы. Но проверить информационную модель проще, чем ее создавать, тем более когда у них будет нормативный документ – сложностей не вижу.

ТЕНДЕНЦИИ

Ряды банкиров редуют

Рейтинг банков РК по итогам 2018 года

Прошедший год был насыщен событиями и сделками важными для финансового сектора РК, в том числе это коснулось и банковской системы. На четыре банка в стране стало меньше, по трем из них было вынесено решение о принудительной ликвидации, объединены два системообразующих банка. Но, несмотря на все происходящее, БВУ смогли увеличить общую прибыль в абсолютном значении на 657 млрд тенге по сравнению с 2017 годом.

Асель МУСАПИРОВА

2018 год был своего рода проверкой на прочность банковской системы Казахстана. Так, с рынка ушли три небольших банка – Qazaq Bank, Банк Астаны и Эксимбанк, завершилось слияние Казкома и Народного банка.

Общие совокупные активы по итогам 2018 года составили 25,24 трлн тенге, что на 4,2% больше показателя 2017 года. По мнению ведущего аналитика агентства Moody's Владлена Кузнецова, рост в 4,2% был ниже уровня инфляции, которая составила в прошлом году 5%, а это говорит о том, что реальное увеличение банковского сектора оказалось отрицательным.

Реальный же рост активов системы, без учета влияния эффекта закрытых банков, по оценке аналитика, составил около 8%, что выше инфляции. Но все же даже такой рост является невысоким, особенно с учетом переоценки активов, выраженных в иностранной валюте, и был даже ниже увеличения реального ВВП, считает эксперт.

Что касается самих банков, то самый большой объем активов в 2018 году все также у Народного банка. На 1 января 2019 года активы «нового» Народного банка составили порядка 8,67 трлн тенге, что на 1,8% больше совокупных активов Народного и Казкома на начало 2018 года.

Второе место по объему активов принадлежало Сбербанку. По состоянию на начало 2019 года активы организации достигли 1,89 трлн тенге, или 7,5% от совокупного объема активов



28
банков осталось
в Казахстане на конец
2018 года

638,4
млрд тенге
заработали
банки РК по итогам
прошлого года

БВУ. Рост показателя по сравнению с аналогичным периодом 2018 года составил 8,3%.

После сокращения количества банков в стране в тройку лидеров вошел Forte Bank. Активы финансового института за год выросли на 18,1%, до 1,78 трлн тенге, что составило 7% от всех активов БВУ.

В 2018 году у четырех банков сократились объемы активов. Активы Цеснабанка снизились почти на 442 млрд тенге, до 1,71 трлн тенге, AsiaCredit Bank – на 43,7 млрд тенге, до 118,24 млрд тенге, Bank RBK – на 4,2 млрд тенге, до 590,1 млрд тенге и НБ Пакистана в Казахстане – на 280,56 млн тенге, до 4,76 млрд тенге.

Пресс-служба AsiaCredit Bank объяснила снижение активов на 27% сокращением кредитного портфеля и продажей ценных бумаг. Так, в декабре 2018 года банк досрочно произвел выкуп собственных облигаций на общую сумму 1,1 млрд тенге, получив дополнительный доход 105 млн тенге.

Рост активов банковского сектора составил 4,2% и оказался ниже уровня инфляции в 2018 году.

Фото: shutterstock.com / Africa Studio

В начале же года банком были проданы государственные ценные бумаги на сумму 16 млрд тенге, доход составил 379 млн тенге.

О ссудном портфеле

Ссудный портфель банков в 2018 году составил 13,76 трлн тенге, увеличившись на 1,3% по сравнению с итогами 2017 года. Влияние на ссудный портфель БВУ оказали в основном передача проблемных активов Цеснабанка Фонду проблемных кредитов, закрытие трех банков, а также постепенное погашение и списание проблемных кредитов.

По наращиванию ссудного портфеля в лидерах оказались Народный Банк Казахстана, рост портфеля за год составил 1,3 трлн тенге (49,2%), Kaspi Bank – рост 211,5 млрд тенге (22,5%), Жилстройсбербанк Казахстана – рост 205,3 млрд тенге (44,1%).

Относительный рост показателей в 2018 году по сравнению с 2017 годом наблюдался у First Heartland Bank – на 16210,6% (на сумму 10,37 млрд тенге), ТПБ Китая в Алматы – 141% (на 35,69 млрд тенге), Жилстройсбербанка – на 49,2% (на 1,3 трлн тенге). Представители First Heartland Bank отметили, что более 99% от ссудного портфеля (от 10,43 млрд тенге) банка на начало года составляли операции «обратное РЕПО». В отличие от кредитования такая операция является краткосрочным безрисковым инструментом по размещению свободной ликвидности, таким образом в IV квартале 2018 года (по сравнению с III кварталом) без учета обратного РЕПО ссудный портфель банка все же уменьшился.

Заместитель директора департамента риск-менеджмента ТПБ Китая в Алматы Данат Муратханов комментирует столь заметный рост ссудного портфеля предоставлением новых займов корпоративным клиентам.

Из 28 отечественных банков по итогам года снизили объемы своих кредитов с просрочкой более 90 дней, что положительно сказалось на всей банковской сфере страны. Число кредитов NPL 90+ по сравнению с данными на 1 января 2018 года понизилось на 19,7%.

Так, в Банке ЦентрКредит токсичные кредиты уменьшились на 3,5 млрд тенге. Тем самым объем таких кредитов сократился до 69,43 млрд тенге. В Евразийском Банке уменьшение составило 2,1 млрд тенге, до 58,49 млрд тенге, в AsiaCredit Bank плохие кредиты сократились на 1,4 млрд тенге, до 6,23 млрд тенге.

Как отметили эксперты Moody's, за последние два года в казахстанских банках произошло значительное улучшение качества кредитного портфеля, в основном благодаря существенной финансовой поддержке государства, предоставленной в 2017 году, которая позволила погасить или зарезервировать проблемную задолженность банков. Кроме того, продолжается работа по списанию проблемных ссуд, реализации залога, что позволяет заменить проблемные ссуды более качественными кредитами, добавили в агентство.

Несмотря на то, что в целом банки старались почистить свой ссудный портфель от плохих кредитов, остались все же БВУ, у которых доля NPL 90+ достаточно весома.

По доле токсичных кредитов в ссудном портфеле на 1 января 2019 года лидируют НБ Пакистана в Казахстане, Bank RBK, AsiaCredit Bank. Доля таких кредитов в ссудном портфеле НБ Пакистана в Казахстане составила 30,25%, в Bank RBK и AsiaCredit Bank – 12,22% и 9,46% соответственно.

Представители Bank RBK поделились, что в начале 2018 года у них поменялось руководство, и сейчас система риск-менеджмента в банке серьезно усилена, а кредитная политика стала рыночной. Так, по данным пресс-службы, системная работа с проблемными заемщиками начала приносить свои плоды, за семь последних месяцев 2018 года доля NPL 90+ снизилась с 24,37% (по состоянию на 31 мая 2018 года) до 12,22%, то есть практически в два раза.

Кому в Казахстане доверяют свои вклады?

Обязательства банков второго уровня по итогам 2018 года по сравнению с итогами 2017 года увеличились на 5,2%, до 22,22 трлн тенге.

В том числе депозиты физических лиц в БВУ за год выросли на 6,6%, до 8,77 трлн тенге по сравнению с 8,23 трлн тенге в конце 2017 года.

Заметный прирост вкладов населения за год наблюдался у Народного Банка Казахстана, объем депозитов увеличился на 1,68 трлн тенге, до 3,32 трлн тенге. Второе место по привлечению депозитов занял Kaspi Bank, рост за год составил 268,07 млрд тенге, до 1,14 трлн тенге. В тройку банков по наращиванию вкладов населения вошел Жилстройсбербанк. Депозиты физлиц выросли на 112,98 млрд тенге, до 637,62 млрд тенге.

Среди банков, у которых в прошлом году наблюдалось снижение вкладов физических лиц, отметились Цеснабанк – на 312,36 млрд тенге, до 379,99 млрд тенге, AsiaCredit Bank – на 11,9 млрд, до 34,95 млрд тенге и Банк ВТБ (Казахстан) – на 6,11 млрд, до 21,63 млрд тенге.

Заместитель председателя правления Банка ВТБ (Казахстан) Юрий Мионов прокомментировал заметный отток вкладов населения в банке тем, что в 2018 году финансовый институт оптимизировал структуру своих депозитов по валюте, стоимости и срочности. Так, на балансе банка в начале 2018 года скопился достаточный объем валютной ликвидности в долларах США, в основном в виде депозитов, привлеченных в 2015–2016 годах по высоким ставкам, что оказывало негативный эффект на финансовый результат банка, поделился зампред банка.

В 2018 году в банке провели мероприятия по погашению данных депозитов, при этом были установлены заградительные ставки на привлечение новых валютных депозитов от физических лиц.

Ситуация же с депозитами корпоративных клиентов немного хуже, чем в 2017 году. Объемы вкладов юридических лиц сократились в 2018 году на 2,13%. В целом на 1 января текущего года вклады юридических лиц по банковской сфере составили 8,27 трлн тенге против 8,45 трлн тенге в аналогичном периоде 2018 года.

Лидерами по привлечению депозитов юрлиц стали Народный Банк, Ситибанк Казахстан и Банк Китая в Казахстане.

У Народного вклады «юрлиц» увеличились на 1,27 трлн тенге, или на 66,1% – до 3,2 трлн тенге. Вклады Ситибанк Казахстан выросли на 204,98 млрд (61,4%), до 538,73 млрд тенге. Банк Китая в Казахстане нарастил объемы своих депозитов на 139,32 млрд, или 93,9% – до 287,63 млрд тенге.

Эксперты Ситибанк Казахстан объяснили увеличение депозитов юридических лиц коммерческими успехами клиентов банка и расширением клиентского портфеля.

Среди аутсайдеров по наращиванию объема вкладов юридических лиц лидирующую позицию занял Цесна. Объемы финансового института снизились на 547,55 млрд тенге (или на 63,1%), до 320,21 млрд тенге.

Напомним, что в январе этого года агентство S&P Global Ratings понизило кредитные рейтинги Цеснабанка до «SD» (выборочный дефолт), с чем банк был категорически не согласен.

Как отметили эксперты S&P в официальном ответе «Курсиву», ситуация в Цеснабанком достаточно сложная и многофакторная. С сентября 2018 года банк столкнулся с беспрецедентным оттоком клиентских средств, в первую очередь корпоративных клиентов. Оттоки такого масштаба сложно выдержать любому финансовому институту, даже изначально обладающему высокой финансовой устойчивостью, отметила заместитель директора S&P Global Ratings Ирина Веллева.

Агентство видело давление на ликвидность Цеснабанка и соответствующим образом корректировало уровень рейтинга. Кроме того, в отчетах рейтингового агентства отмечались высокие потенциальные риски в кредитном портфеле банка.

Так, кредитный портфель отличался высокой концентрацией на отдельных контрагентах, высокой долей валютных кредитов (более 50% – выше, чем в среднем по сектору), а также высокой долей кредитов, выданных сельхозпроизводителям, чье финансовое состояние сильно зависело от погодных условий и конъюнктуры на мировых рынках.

В прошлом месяце, перед приходом нового инвестора, агентство понизило рейтинги Цеснабанка до уровня «SD» в связи с реструктуризацией одного из размещенных облигационных выпусков (продлением сроков погашения облигаций и существенным снижением процентной ставки – с 4 до 0,1%).

«Сейчас, после проведения второй сделки по выкупу кредитного портфеля Фондом проблемных кредитов (порядка 604 млрд тенге) и прихода нового инвестора, агентство ожидает стабилизации ситуации в банке и, возможно, повысит рейтинги. Решение о повышении рейтингов принимает рейтинговый комитет после всестороннего анализа фактически предоставленной информации», – поделился аналитик. Напомним, что новым инвестором банка является First Heartland Bank.

В тройку лидеров по оттоку также вошел Kaspi Bank, объемы депозитов корпоративных клиентов в котором сократились на 30,39% – с 122,84 млрд тенге до 85,51 млрд тенге.

Как пояснили в пресс-службе Kaspi Bank, вклады юридических лиц составляют всего 7% от всех вкладов в банке. Основным стратегическим направлением Kaspi Bank являются вклады физических лиц, а не юрлиц, и темпы роста депозитов физических лиц – одни из самых высоких среди казахстанских БВУ, в целом же объем вкладов в прошедшем году вырос на 236%, добавили в банке.

В Forte Bank сбережения юридических лиц сократились на 37,23 млрд тенге (6,46%), до 539,14 млрд тенге.

Кто и сколько заработал за год?

За 2018 год совокупная прибыль участников банковской системы составила 638,39 млрд тенге. Для сравнения, в аналогичный период 2017 года банковский сектор Казахстана претерпевал убытки в размере 18,67 млрд тенге.

По словам аналитика S&P Global Ratings, одну из главных ролей с точки зрения итогового финансового результата играют отчисления в резервы на возможные потери по кредитам. В 2017 году банковский сектор приложил достаточно большое усилие для того, чтобы зарезервировать старые накопившиеся проблемы – отчисления составили порядка 9% от среднего кредитного портфеля. В 2018 году уровень провизий, по предварительным оценкам, оказался существенно ниже – около 1,5–2%. Это и позволило добиться положительного финансового результата, отметила эксперт.

Среди казахстанских БВУ лучшим по прибыли смог получить Народный Банк с показателем в 284,71 млрд тенге, за тот же период предыдущего года прибыль банка равнялась 154,25 млрд тенге, в свою очередь у Казкома по итогам 2017 года наблюдался убыток в размере 394,18 млрд тенге.

Эксперты Народного банка заметили, что нарастить прибыль в 2018 году удалось в связи с интеграционным процессом, а также с получением в прошлом году дохода в результате продажи 60% доли в капитале Алтынбанка.

Вторым банком по доходности стал Kaspi Bank с прибылью в 98,85 млрд тенге, по итогам 2017 года прибыль финансовой организации была меньше и равнялась 73,11 млрд тенге.

На третьем месте Сбербанк, его чистая прибыль составила 43,7 млрд тенге, в 2017 году данный показатель был меньше в 2,97 раза и равнялся 14,71 млрд тенге.

Насколько эффективно использовались активы БВУ?

Эффективность использования активов (ROA) банковского сектора по итогам года составила 2,58% против (-0,08%) в 2017 году.

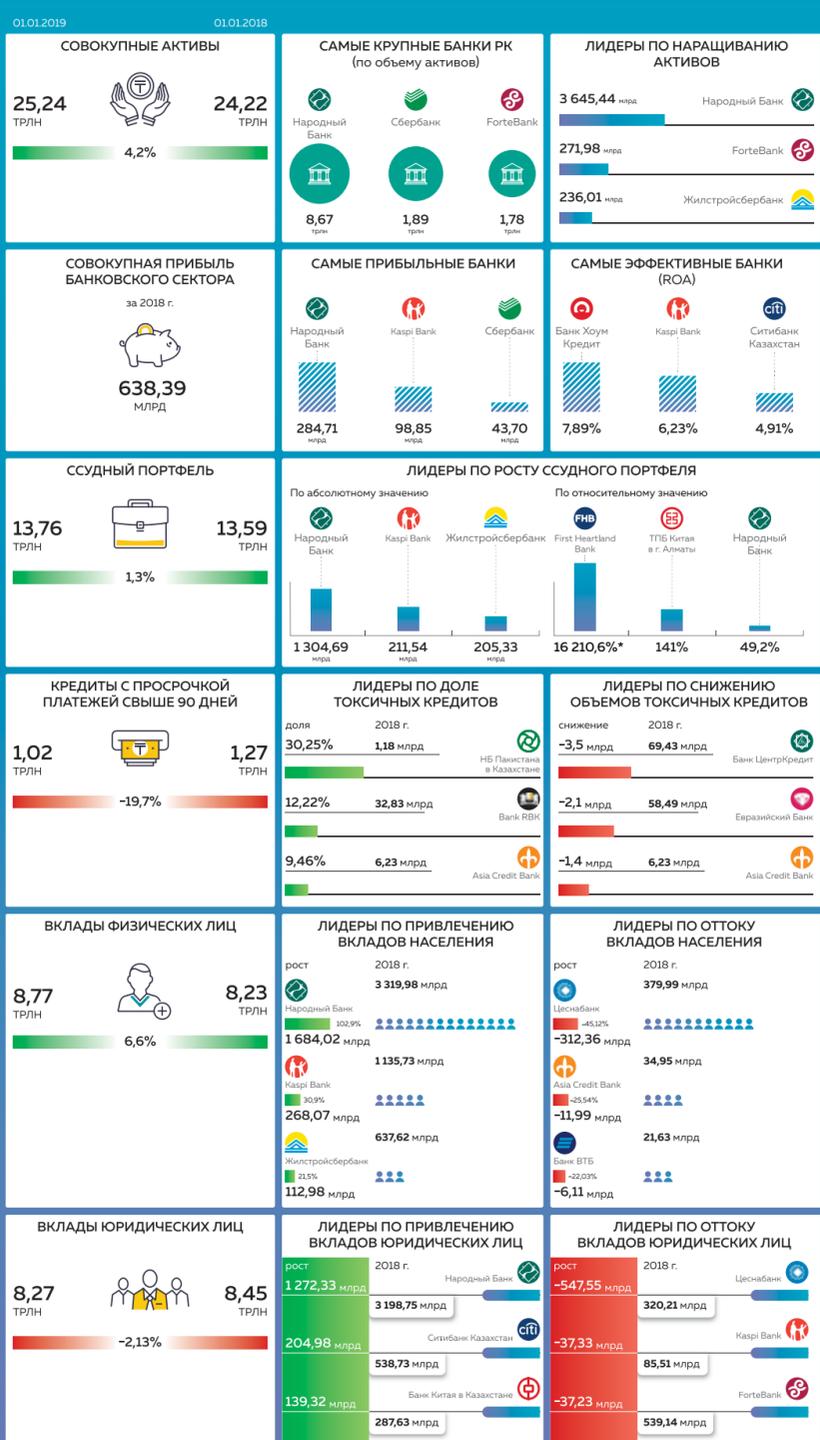
Первое место в 2018 году по коэффициенту ROA занял Банк Хоум Кредит – 7,89%. Банк при среднем объеме активов в размере 303,9 млрд тенге заработал 23,99 млрд тенге, в 2017 году данный коэффициент составлял 11,75%. Несмотря на заметное снижение показателя, финансовому институту удалось сохранить лидирующее место в рейтинге.

Kaspi Bank заработал 98,85 млрд тенге при средневзвешенных активах 1,59 трлн тенге, ROA составил 6,23%. На третьем месте с показателем рентабельности в 4,91% расположился Ситибанк Казахстан. Средние активы банка за 2018 год составили 631,46 млрд тенге, тогда как прибыль достигла 31,01 млрд тенге, увеличившись на 20,67% по сравнению с предыдущим годом.

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.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЗА 2018 ГОД



*смотреть по тексту KURSIV RESEARCH

рост показателей с 01.01.2018 по 01.01.2019 по данным НБРК

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
НЕИЗБЕЖНАЯ
РЕАЛЬНОСТЬ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
РЕНЕССАНС РЫНКА
СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

09

ЦИФРОВИЗАЦИЯ:
НИ КАПЛИ ЛИШНЕЙ

10

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ШОУ НА ОШИБКАХ

12

Посторонним вход упрощен

Узбекистан ввел безвизовый 30-дневный режим для туристов из 45 стран

Официальный Ташкент намерен за шесть лет удвоить долю въездного туризма в ВВП. Чтобы сохранить иностранных клиентов, турагентствам из соседних стран придется встраиваться в логистические цепочки, ведущие в Узбекистан, и каким-то образом найти инвесторов для развития своих уникальных национальных турпродуктов.

Анна ШАПОВАЛОВА,
Георгий ФЕДОРОВ

Туризм по семейным обстоятельствам

До недавнего времени в Узбекистан без виз могли въезжать жители 19 развитых стран. С 1 февраля 2019 года их количество выросло до 64. Граждане еще 76 стран могут оформить электронную визу (с помощью таких казахстанцы ездят отдыхать на Гоа). Транзитные пассажиры из 54 стран, от Алжира до Ямайки, могут гостить без виз пять дней. Представители 110 стран теперь могут получить вид на жительство, приобретя недвижимость: в Ташкенте на \$400 тыс., а в Каракалпакстане и ряде других областей – на \$100 тыс.

Узбекские власти изменили въездную политику в отношении практически всего земного шара. Как рассказал «Курсиву» генеральный консул Республики Узбекистан в Алматы **Абдор Фатхуллаев**, в начале года в стране была утверждена концепция развития туризма на 2019–2025 годы. Ее цель – «превращение республики в одного из наиболее конкурентоспособных игроков на региональном и мировом рынках туристических услуг». Турпоток в Узбекистан планируется нарастить до 9 млн человек, в том числе до 2 млн из дальнего зарубежья.

Правда, кого считать туристом – вопрос интересный. По данным Госкомитета РУ по статистике, из 2,8 млн иностранцев, въехавших в 2017 году, лишь 203,7 тыс. человек указали целью визита туризм. Еще 2,2 млн гостей приехали навестить своих родственников. Впрочем, никто не мешал им при этом тратить деньги в ресторанах или на экскурсиях.

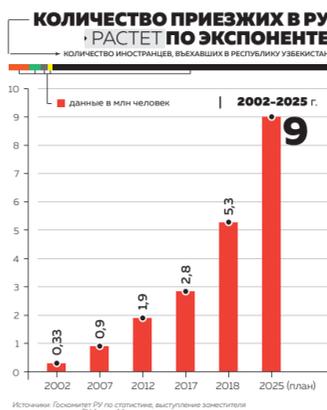
В прошлом году участники Международного туристического инвестфорума, прошедшего в Ташкенте, оценили расходы туриста за поездку (длинной около недели) в \$619 – примерно \$100 в день. Всего, по данным заместителя премьер-министра Узбекистана **Азиза Абдухакимова**, в 2017 году экспорт узбекских турпродуктов составил \$546,9 млн, а в 2018 году – \$1,04 млрд. По словам генерального консула, в 2025 году этот показатель должен вырасти



до \$2,2 млрд, а в целом вклад туризма в ВВП увеличится с 2,3% (по итогам 2017 года) до 5%. Количество мест размещения должно вырасти с 900 до 3 тыс., а турфирм – с 950 до 1700. Для сравнения: полгода назад председатель фонда «Туристический Камкор» **Инна Рей** отмечала, что в РК фактически работают около 500 турфирм.

Некоторые предпочитают подешевле

Кажется, пока у узбеков получается. Директор казахстанской «Корпорации «Гранд» **Елена Радченко** говорит, что в последние два-три года поток запросов на туры в Узбекистан вырос примерно на 50%. По данным туту.uz, в качестве места для новогоднего отдыха Ташкент обогнал по спросу в



России всех, включая Прагу и Берлин. «Это правильная информация, только наша компания приняла несколько сот туристов», – подтверждает исполнительный директор ташкентского ООО «Central Asia Travel» **Николай Сербин**. «Вот уже два года люди с удовольствием едут казахстанские туры», – отмечает менеджер алматинской компании BeStar Travel **Виктория Еремينا**. Оба эксперта связывают увеличение турпотока с политикой президента **Шавката Мирзиёева** по либерализации въездного режима. При этом **Николай Сербин** не исключает, что в 2020 году турпоток может вырасти в три-четыре раза. По словам **Аброра Фатхуллаева**, помимо отмены виз, власти поддерживают развитие транспортной

инфраструктуры, индустрии развлечений. Планируется расширить подготовку специалистов. Как и во многих других странах, будет развиваться уже существующая туристическая полиция. Ожидается создание тематических зон и кластеров, целевых турпрограмм по этнографическому, гастрономическому, оздоровительному и другим видам туризма. Генконсул Узбекистана выразил уверенность, что эти меры будут способствовать развитию трансграничного туризма в регионе.

Как считают участники рынка, узбекские власти грамотно воспользовались существующими трендами. «В последнее время вырос интерес к туризму на территории стран бывшего СССР», – отмечает директор Казахстанской туристической ассоциации (КТА) **Рашида Шайкенова**. Несколько девальваций заставили туристов из стран СНГ искать отдых подешевле. Так, некогда бюджетная Турция превращается в люксовую. Взамен люди едут в Грузию, Азербайджан, Россию. Не секрет, что казахстанцы и россияне составляют основной поток туристов на Иссык-Куле.

Почему же вперед вырвался именно Узбекистан? Со времен Советского Союза он продвигается как средоточие исторических памятников. «Плюс надо добавить ту национально-культурную составляющую, которую узбеки закладывали всегда», – считает **Рашида Шайкенова**. По словам г-на **Сербина**, туристам важно, что «Узбекистан занимает лидирующие позиции в рейтингах страновой безопасности», плюс «инфраструктура в Узбекистане на порядок лучше». Несмотря на это, она все еще остается лимитирующим фактором. По мнению **Николая Сербина**, спрос по-прежнему опережает предложение. **Елена Радченко** не замечает пока существенных изменений в инфраструктуре и уровне цен. **Николай Сербин** считает, что эти изменения проявятся в ближайшие годы, причем первые ласточки уже есть: российские авиаперевозчики начали предлагать акционные билеты из Москвы в Ташкент в обе стороны по 150 евро.

Европейцы и американцы едут в Узбекистан за экзотикой. **Елена Радченко** и **Виктория Еремينا** отмечают, что наши туристы чаще всего едут в Ташкент, Самарканд, Бухару. Но казахстанцы отправляются не только за историей и пловом. Представитель транспортной компании из Ташкента на условиях анонимности рассказал, что растет поток «дикарей», едущих

без путевок. Жители Шымкента и Тараза приезжают погулять в ташкентских ресторанах. Популярны поездки к стоматологам и косметологам.

Других посмотреть и себе заработать

Туристы из Европы и Америки обычно приезжают посмотреть сразу несколько стран. **Николай Сербин** говорит, что на мировом рынке уже сложился бренд Five-stans – пять центральноазиатских республик. Однако «держатели золотой акции» в региональном туризме – это Узбекистан, Кыргызстан, Казахстан, страны, отменившие визы для десятков государств», – считает он.

Напротив, туристы из ближнего зарубежья более склонны смотреть одну, максимум – две страны за раз. «У нас есть партнеры в Узбекистане, и мы всегда рады с ними работать, ведь у них индивидуальный подход к клиентам и хорошее качество обслуживания. Комплексные туры иногда запрашивают, и мы подготавливаем предложения, но, к сожалению, туры не выкупают, и туристов пока не было», – констатирует **Елена Радченко** из «Корпорации «Гранд». «Готового пакетного продукта для иностранцев из дальнего зарубежья для посещения Казахстана и Узбекистана пока нет. При запросе конкретной группы можно вопрос проработать, но пока такой потребности не было», – подтверждает **Виктория Еремينا**.

Рашида Шайкенова уверена, что такой продукт появится. Сейчас КТА в рамках проекта Евросоюза занимается развитием сельского туризма. Проект включает Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Уже готовы 28 «хорошо разработанных туров», объединяющих страны региона в рамках экологического туризма.

По мнению директора КТА, Казахстану вообще нужно активнее развивать свой уникальный турпродукт. Во-первых, это неповторимые природные ландшафты, причем практически во всех регионах. Во-вторых, наследие культуры народов. «Мы уже не можем показать полностью кочевой образ жизни, но полукочевой еще в силах», – мечтает **Рашида Шайкенова**. Пока же тактическая задача казахстанских турфирм – не упустить поток россиян. «Их количество должно возрасти, а мы не должны потерять этот поток, привлечь их из Узбекистана в Казахстан», – заключает руководитель КТА.

Пожар во время наводнения

Мировой сталелитейный гигант сообщил об успешном завершении года

На фоне пожаров, утечек отравляющих веществ и угрозы потопов, связанных с деятельностью ArcelorMittal, компания сообщила о том, что 2018 год был позитивным, характеризовался важным стратегическим и финансовым прогрессом.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

На этой неделе мировой сталелитейный гигант, скорее всего остающийся первым по объемам производства, опубликовал отчет о своей деятельности за IV квартал и финансовый 2018 год.

Рост на фоне падения

В 2018 году крупнейшая металлургическая компания в мире ArcelorMittal, прописанная в Люксембурге, увеличила чистый доход на 12,7%, до \$5,1 млрд – с \$4,6 млрд в предыдущем финансовом году. Согласно отчету группы, за прошлый год продажи составили \$76,033 млрд, что на 10,7% больше, чем в позапрошлом. При этом показатель EBITDA компании подскочил на 22,1%, до \$10,265 млрд. Годовая операционная прибыль ArcelorMittal возросла на 20,3%, до \$6,539 млрд. В IV квартале 2018 года компания получила чистую прибыль в размере \$1,193 млрд, что на 32,7% выше по сравнению с кварталом ранее. Относительно аналогичного периода позапрошлого года рост составил 14,8%. «2018 год был позитивным для ArcelorMittal, характеризовался важным стратегическим и финансовым прогрессом.

Работая в здоровой рыночной среде, компания показала сильные финансовые результаты. Поглощения таких компаний, как Votorantim и Iva, позволяют нам укрепить лидирующую позицию во многих регионах. При этом наша заявка на покупку Essar может помочь нам занять место на быстрорастущем индийском стальном рынке», – приводятся в сообщении слова председателя правления и гендиректора ArcelorMittal **Лакшми Миттала**.

Компания получила в прошлом году прибыль в размере \$10,3 млрд (до вычета процентов, налогов и амортизации), что на 22% больше, чем в предыдущем году. Это лучший результат с 2009 года. Чистая прибыль составила \$5,1 млрд. Доход вырос на 10,7%, до \$76 млрд. Также ArcelorMittal за год восстановила свой инвестиционный кредитный рейтинг у трех рейтинговых агентств, предложила увеличить основные дивиденды и нарастила продажи во всех странах своего присутствия. Компания провела в 2018 году 92,5 млн тонн стали, увеличила ее продажи до 67,2 млн евро, что на 11% больше, чем в 2017 году.

Несмотря на высокие показатели в течение года, группа, которая также добывает железную руду и уголь, заявила, что «результаты могли и должны были быть лучше».

С точки зрения аналитиков старшей испанской деловой и финансовой газеты Cinco Dias, год был для предприятия тяжелейшим – оно потеряло 32,9% своей стоимости.

На текущий год люксембургская группа смотрит выжидающе: в 2018-м мировое потребление стали выросло на 2,8%, в 2019-м увеличится, по ее прогнозам, незначительно, на 0,5–1%.

Смотрите за руками Трампа и Си

После того, как администрация президента **Дональда Трампа** ввела высокие пошлины на импорт металла, чтобы защитить американских производителей, сталелитейная промышленность находится в центре американской и китайской торговой напряженности. ArcelorMittal добилась лучших результатов, поскольку, как мировой лидер на рынке стали, выиграла от растущего спроса и резкого сокращения китайского экспорта из-за введенных США пошлин.

В течение многих лет индийский производитель, штаб-квартира которого находится в Люксембурге, жаловался на несправедливые условия торговли на его ключевых рынках Европы и США. Теперь пошлины на ввоз стали в Штаты закрыли дверь для дешевого импорта, что привело к росту цен в течение нескольких лет.

Трамп сделал защиту местной сталелитейной промышленности главным обещанием в своей предвыборной программе после того, как местные производители понесли убытки от дешевого импорта, в основном из Китая, где наблюдается перепроизводство. В прошлом году администрация Белого дома ввела таможенные пошлины в размере 25% на импорт стали и 10% – на алюминий.

Специалисты Trefis Team, состоящей из инженеров МП и аналитиков Уолл-стрит, опубликовали в издании Forbes свое видение ситуации с компанией и рынком в целом. По их оценке, стоимость акций ArcelorMittal может быть в районе \$35, что значительно выше текущего рыночного уровня (19,55 евро на 13 февраля).

Основные величины

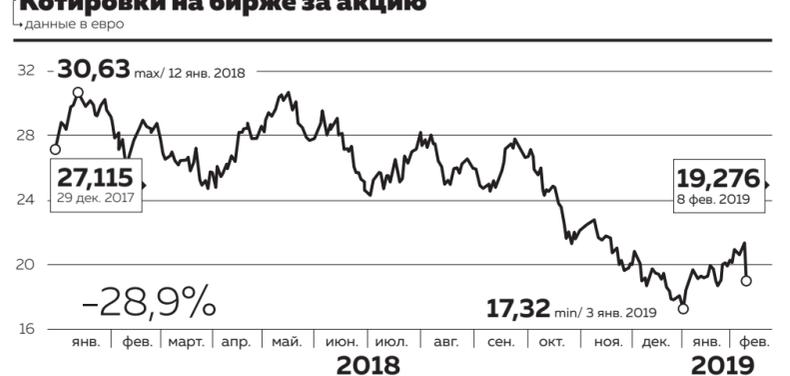


Продажи в разрезе регионов

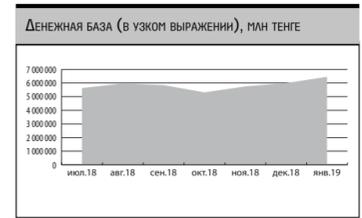
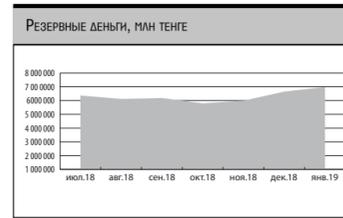
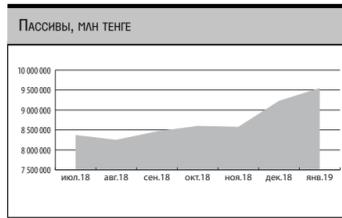
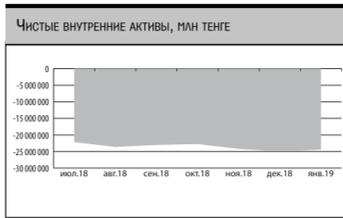


* Казахстан, Украина, Южная Африка

Котировки на бирже за акцию



КОМПАНИИ И РЫНКИ



Шутки закончились, начался надзор

Председатель совета директоров, единственный акционер АО «СК «Kompetenz» Жанар Калиева оспаривает отзыв лицензии СК в суде. Такое заявление она сделала на пресс-конференции в Алматы.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Как известно, 24 января совет директоров страховщика принял решение о реорганизации компании в юридическое лицо без осуществления страховой деятельности. 2 февраля правление Национального банка Республики Казахстан лишило Kompetenz лицензии на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «общее страхование» за неоднократное приостановление действия разрешительных документов.

«Последний год мы испытывали трудности, начался в отношении нас надзор. Посмотрите, с какой интенсивностью Нацбанк подвергал нас проверкам. Я со всей уверенностью говорю, что операционные ошибки есть у всех. Другое дело, как к этому относиться. Я сообщила о добровольной реорганизации. Решение о реорганизации было обусловлено только снижением инвестиционной привлекательности бизнеса. Через неделю совершенно неожиданно для компании Национального банка, не сообщая о намерении применить какие-то санкции, в одностороннем порядке принял решение о лишении нас лицензии», – посетовала председатель совета директоров АО «СК «Kompetenz» Жанар Калиева.

Юрист г-жи Калиевой сообщил, что акционер подала в Бостандыкский районный суд Алматы иск, в



Жанар Калиева намерена в ходе судебного процесса доказать ошибочность действий Национального банка, в результате которых, по ее мнению, была испорчена репутация предпринимателя. Фото: Олег СПИВАК

котором оспаривается отзыв лицензии. «Пруденциальные нормативы компании соблюдала, показатели улучшались. Все становилось только лучше... На сайте НБ есть информация по каждой страховой компании. И там есть компании, у которых приостанавливались лицензии большее количество раз. У СК «Салем» (прежде чем отозвать лицензию) 4 раза ее приостанавливали, у АО «Альянс полис» 6 раз приостанавливали лицензию, у НСК – 2 раза. И у нас 2 раза», – заверил юрист **Бакыт Тукулов**.

За последние три года рынок акцину четыре страховых компании, часть из них сдали лицензию

САНКЦИИ НБ

В ОТНОШЕНИИ СК КОМПЕТЕНЗ

Год	Санкции
2014 г.	Ограниченные меры воздействия – 6 раз, санкции в виде административных взысканий – 41 раз
2015 г.	Ограниченные меры воздействия – 10 раз, санкции в виде административных взысканий – 4 раз
2016 г.	Ограниченные меры воздействия – 7 раз, санкции в виде административных взысканий – 11 раз
2017 г.	Ограниченные меры воздействия – 9 раз, санкции в виде административных взысканий – 69 раз, отстранения руководящих работников – 1 раз
2018 г.	Ограниченные меры воздействия – 9 раз, санкции в виде административных взысканий – 23 раз, приостановления действия лицензий – 2 раза, лишения лицензий по отдельному классу страхования – 1 раз

После нескольких лет ожидания и разговоров с 1 января 2019 года в Казахстане наконец-то запущена продажа электронных страховых полисов. Несмотря на относительно короткий срок работы нового продукта, рынок уже представил предварительные результаты.

Ольга КУДРЯШОВА

Напомним, что с начала нового года страховые компании предлагают оформление и покупку полиса по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОСГПО ВТС) в электронном формате.

Благодаря этой норме у водителей отпадает необходимость иметь при себе страховой полис на бумажном носителе. Информацию о наличии страховки сотрудники дорожной полиции проверяют через единую страховую базу данных.

По данным, опубликованным Ассоциацией финансистов Казахстана (АФК), за январь автоладельцами приобретено порядка 300 тыс. электронных полисов автострахования.

«На сегодняшний день в Казахстане зарегистрировано свыше 4 млн легковых автомобилей, владельцы которых в соответствии с законодательством должны страховать свою гражданско-правовую ответственность», – отметил

управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана **Ерлан Бурбаев**.

Согласно данным ассоциации, в настоящее время 15 страховых компаний предлагают своим клиентам приобрести полис онлайн. И уже сейчас страховщики позитивно оценивают первые результаты вывода электронного полиса на рынок.

Первые ласточки

По статистике АФК, сбор страховых премий в январе по всем заключенным договорам ОСГПО ВТС составил 3,8 млрд тенге. Средняя стоимость полиса по Казахстану составила 12,8 тыс. тенге. Однако цена варьируется в зависимости от компании.

По данным СК «Аманат», в январе 2019 года объем премий по продаже электронных полисов в онлайн-формате составил 0,47% от общего объема. В СК «Коммекс-Өмір» с начала года продано полисов на сумму более 4,4 млн тенге. «Мы считаем, что первые результаты достаточно хорошие. Новые клиенты составляют 50% от общего количества», – говорит председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір» **Олег Ханин**.

Анализ компании показывает, что большая доля полисов, а именно 76%, приходится на мужчин, 24% – на женщин. На возраст 21–35 лет приходится 50% страхователей.

Неизбежная реальность

Самому младшему клиенту 21 год, самому старшему – 72 года. Самыми популярными днями для оформления е-полиса стали понедельник и четверг, а наименьшая активность отмечается в среду.

«В онлайн-страховании лидируют Алматы и Астана, на два мегаполиса приходится 60% от общего объема интернет-продаж. Далее следуют Алматинская область, города Актобе, Костанай, Шымкент. Надо отметить, что е-полис оформляется не только в крупных городах. Так, доля страхователей, проживающих в сельской местности, составляет 12%», – поделились в «Коммекс-Өмір».

Специалисты страховой компании Аманат говорят, что выписка полиса занимает считанные минуты. При этом клиент при желании может приехать в офис страховщика и обратиться напрямую к сотруднику, который произведет всю процедуру покупки электронного полиса за него.

«Здесь стоит добавить, что при заключении договора онлайн клиент может получить скидку до 10% от стоимости полиса. А вот в случае обращения к страховому агенту или менеджеру компании страховка продается уже без скидки.

«Интерес, безусловно, есть, это мы видим по обращениям наших действующих и потенциальных клиентов к нашим менеджерам, в кол-центр, через социальные

сети. Люди интересуются системой приобретения электронного полиса, задают вопросы о том, как они могут при необходимости подтвердить наличие полиса», – рассказали в компании Аманат. Однако нужно иметь в виду, что при реализации онлайн-полисов случаются технические сбои.

Сложности базы

Как отметили в АФК, за первый месяц введения электронного страхования наиболее распространенной проблемой при приобретении полисов ОСГПО ВТС стали ошибки в государственных базах данных, в основном допущенные при постановке транспортного средства на учет.

«В связи с изменениями в законодательстве сведения о клиентах необходимо верифицировать в государственных базах данных. Это касается удостоверения личности, паспорта, водительского удостоверения, свидетельства о регистрации транспортного средства нашего клиента. Поэтому важно понимать, что, согласно новым изменениям, если в документах клиента имеется ошибка (например, фамилия в удостоверении и водительских правах отличается на одну букву), то оформить полис обязательного страхования не получится. В таком случае клиенту нужно самостоятельно обратиться в соответствующие государственные органы для исправления ошибок в документах», – разъяснили в компании Аманат.

Олег Ханин добавил, что сбои бывают из-за нарушения связи. Но встречаются также случаи, связанные с вышеупомянутыми причинами. К примеру, когда в государственных базах отсутствуют какие-либо сведения по клиенту либо есть несоответствие между хранящимися в базе и предоставленными клиентом данными. «Например, клиент – льготник и имеет соответствующий документ, а база данных этот факт не подтверждает. Для прояснения подобных ситуаций мы направляем запросы в Государственное кредитное бюро – оператору Единой страховой базы данных, после ответа которого даем рекомендации нашему страхователю о его дальнейших действиях», – прокомментировал председатель правления компании.

Несмотря на эти проблемы, в конечном итоге цель введения электронного полиса более чем благая.

Надежды на позитив

Страховщики убеждены, что рынок электронных полисов будет стремительно расти. В Аманат полагают, что внедрение онлайн-страхования и электронных полисов позволит улучшить рынок страхования и сделать его гораздо прозрачнее. А кроме того, повысит страховую культуру в Казахстане. «В первую

очередь, сократятся случаи, когда мошенники продают поддельные полисы. По новой системе клиент может быть уверен в том, что он покупает легитимный, действующий полис», – говорят в компании.

Помимо этого сократится такая затратная часть страхового бизнеса, как страховые агенты. «Фактический размер агентской комиссии со всеми налогами составил 30–40%. Коэффициент убыточности по страховым полисам, административные расходы, огромные агентские комиссии приводили к тому, что компании старались заплатить меньше или не платить вовсе пострадавшим в результате ДТП для минимизации убытков», – поделились в Аманат.

«По нашим прогнозам, доля продаж электронных полисов через онлайн, когда клиент заходит на наш сайт и проходит весь путь от регистрации до оплаты самостоятельно, составит 3–4% от общего количества проданных полисов ОСГПО ВТС», – говорят в СК «Аманат».

Олег Ханин убежден, что онлайн-страхование позволит также совершенствовать бизнес-процессы, связанные не только с покупкой страхового продукта, но и с урегулированием убытка.

«Мы ожидаем, что доля продаж через сайт в первый год составит порядка 5%. При этом сейчас все полисы ОСГПО ВТС, по сути, являются электронными, то есть в бездокументарной форме, не зависимо от того, куплены они на сайте, в офисе продаж или у агентов», – резюмировал спикер.

Гражданская авиация РК: в ожидании «великой битвы»

На следующей неделе, 20 февраля, в правительстве Казахстана ожидается рассмотрение поправок в авиационное законодательство страны. Заседание с нетерпением ждут и в авиакомпаниях, и в аэропортах. Главный вопрос – выживание лоукостеров в Казахстане.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вне всяких сомнений, появление в стране низкобюджетных авиакомпаний способно серьезно расшевелить казахстанский рынок авиаперевозок. Очевидно, что немало наших граждан предпочтут отказаться от комфортных кресел, бортового питания и услуг телескопического трюпа, позволяющего не мокнуть под дождем или содрогаться от пронизывающего холода, дабы за какие-нибудь 15–17 тыс. тенге лететь в Астану и вернуться обратно.

По уверениям представителей авиакомпаний, с которыми побеседовал «Курсив», подобная цена на авиабилеты, например, по маршруту Алматы – Астана – Алматы, для лоукостеров вполне реальна. В качестве примера обычно приводится деятельность известных низкобюджетных авиакомпаний вроде Ryanair или EasyJet, которые перевозят своих пассажиров, скажем, из Берлина в Лондон и обратно, за \$79–103, тогда как стоимость билетов у обычных авиакомпаний, таких как British Airways и Lufthansa, начинается от 172 евро.

Вместе с тем представители авиаперевозчиков сомневаются, что в нынешних условиях в Казахстане будет возможна двукратная разница в ценах на авиабилеты. Причиной этого они считают действующее в нашей стране устаревшее регулятивное законодательство в сфере авиаперевозок, которое, по их мнению, достало Республике Казахстан в наследство от Советского Со-

юза с его монополией в виде «Аэрофлота». Особенно тревожит потенциальных создателей низкобюджетных авиакомпаний жесткое регулирование со стороны государства в таких вопросах, как формирование авиакомпаниями собственной тарифной политики, включая пункт о невозвратных тарифах, а также неизменяемое нормирование по оплате за провоз багажа. Все эти действующие правила, уверены предприниматели, желают изменить низкобюджетными авиаперевозками, мешаю достигать главной цели всех лоукостеров – увеличивать пассажиропоток за счет снижения конечной стоимости авиабилетов. По этой причине возможные владельцы низкобюджетных авиакомпаний рассчитывают, что намечаемое на 20 февраля правительственное совещание по вопросам развития гражданской авиации в Казахстане даст толчок для начала изменения авиационного законодательства страны.

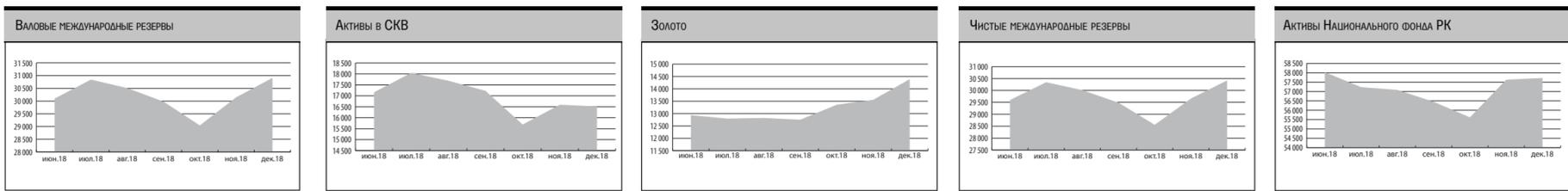
Ждут совещания в Астане и представители отечественных аэропортов, у которых по вопросам формирования, например, тарифной политики по провозу багажа, как говорится, своя правда. В частности, из ответа президента АО «Международный аэропорт Алматы» **Болат Ержанова** на официальный запрос «Курсива» выяснилось, что в главной воздушной гавани южной столицы Казахстана не считают необходимым вносить поправки в те пункты закона о транспорте, которые отменяют существующие нормы по гарантированному провозу бесплатного багажа.

«Международный аэропорт Алматы предоставляет авиакомпаниям в числе прочих услугу «Обслуживание пассажиров». Она включает в себя регистрацию пассажиров на рейс, доставку их к борту воздушного судна, обработку, погрузку/разгрузку и транспортировку багажа и так далее. В настоящее время тариф на данную услугу на внутренних направлениях

установлен в пределах 485 тенге за одного вылетающего пассажира с учетом 20 кг гарантированного провоза багажа», – сообщил в своем ответе «Курсиву» **Болат Ержанов**. При этом он заметил, что в процессе обработки, погрузки/разгрузки и транспортировки багажа задействованы 140 сотрудников Алматинского аэропорта, а также используется дорогостоящее специализированное оборудование в виде, например, ленточного конвейера, багажной карусели, транспортеров с электроприводом и систем отслеживания багажа. В этой связи президент АО «Международный аэропорт Алматы» подчеркнул, что если поправки, на которых настаивают авиаперевозчики, будут в итоге приняты, казахстанским аэропортам придется пересматривать как технологический процесс, так и ценовую политику услуги по обслуживанию пассажиров. «Тариф на обработку, погрузку/разгрузку и транспортировку багажа будет зависеть

отдельно за каждый килограмм багажа в зависимости от его веса, и возникнет необходимость фиксировать точный вес каждой единицы багажа для выставления счета авиакомпании за данную услугу», – отметил **Болат Ержанов**. Задно президент АО «Международный аэропорт Алматы» предупредил, что нововведения повлекут за собой и необходимость инвестирования в приобретение нового оборудования, и увеличение расходов на содержание дополнительного персонала, которые в свою очередь «с большой долей вероятности повлияют на конечную стоимость услуги «Обслуживание пассажиров» в сторону ее увеличения».

Так что ждем заседания 20 февраля, во время которого, возможно, будут расставлены все точки над «i» в споре между авиаперевозчиками и аэропортами. Однозначно можно сказать лишь одно: независимо от температуры за бортом дискуссии будут чрезвычайно жаркими.



Ренессанс рынка секьюритизации

Весь прошлый год Национальный банк грозился возродить рынок секьюритизации ипотечных облигаций. Наконец на днях на сайте регулятора появился любопытный документ – «Операционный план НБ на 2019 год», где отдельным пунктом указано: рынку – быть. «Курсив» разобрался, готов ли финсектор к реализации планов регулятора.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Немного истории. Рынок ипотечных облигаций был создан в Казахстане в начале нулевых. Первые бумаги выпустила «Казахстанская ипотечная компания» (КИК). Затем инструмент распробовали банки через свои дочерние организации. Крупнейшими игроками на этом рынке были КИК, Халык и «БТА Ипотека». Причем последняя компания выпускала ипотечные облигации и за рубежом. Тогда объем рынка исчислялся триллионами тенге, но из-за рискованной политики БВУ он сдулся буквально за год. «Ни одна ипотечная компания не допустила дефолта. Только у «БТА Ипотеки» был кросс-дефолт из-за материнской компании, то есть из-за банка. Несмотря на то что в портфелях ИК было много долларовых кредитов, все обязательства перед держателями ЦБ организации выполнили. Вместе со стагнацией ипотечного рынка схлопнулся и рынок секьюритизации», – рассказал заместитель директора финансового департамента АО «ИЮ «Баспана» Ердаulet Баймухаметов.

До 2008 года ипотечное кредитование было самым динамичным сегментом и одним из драйверов развития банковской системы Казахстана, а за счет секьюритизации банки повышали маржинальность без нагрузки на капитал. «Секьюритизация позволяет упаковать кредиты банка и продать их с небольшим дисконтом заинтересованным сторонам. Для управляющих компаний такие ценные бумаги представляют собой более или менее надежный инструмент, куда можно разместить деньги. Для банков это инструмент, с помощью которого они разгружают свой баланс и получают деньги, чтобы кредитовать других клиентов», – объяснил финансовый консультант Расул Рысмамбетов.

Спикер уверен, что рынок секьюритизации ушел в небытие из-за инфляции: «У нас рынок секьюритизации был непросто, потому что не всем выгодно покупать такие бумаги. Сейчас, когда инфляция уже более или менее под контролем, можно попробовать его развивать. В любом случае рынок ценных бумаг у нас надо развивать, и это хорошая идея – помогать банкам через развитие рынка».

Венчурные потуги

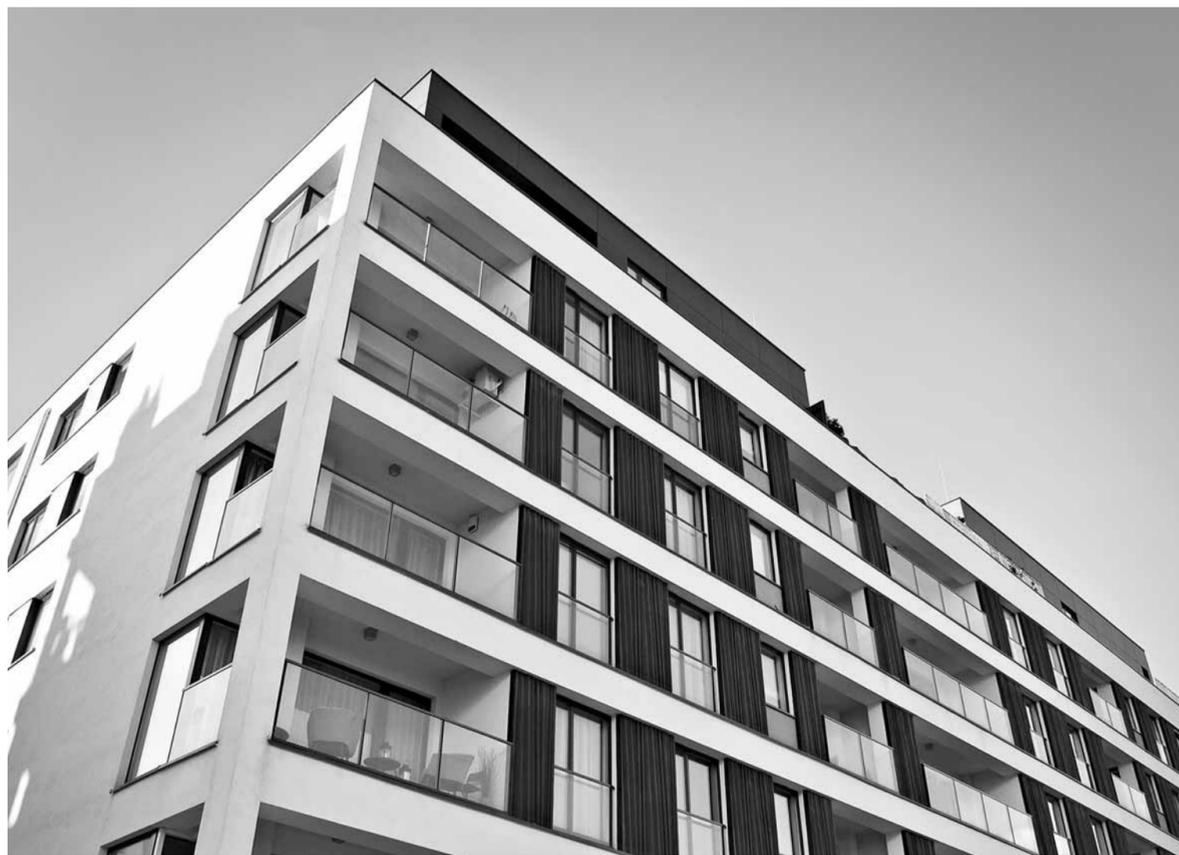
Несмотря на то что сегодня венчурного инвестирования в Казахстане практически нет, шансы на будущее у него все же есть. Во всяком случае, так говорят специалисты рынка. Но чтобы использовать шансы, нужно решить ряд существующих проблем.

Ольга КУДРЯШОВА

Вопросы венчурного финансирования обсуждаются, и сам метод привлечения инвестиций внедряется казахстанским бизнес-сообществом далеко не первый год. Так, весной 2012 года был создан общественный фонд «Атамекен Startup». Позже на его базе был сформирован неформальный клуб бизнес-ангелов «Атамекен Angels». Уже в 2014 году организация планировала инвестировать в местные стартапы порядка миллиона долларов. О создании Ассоциации бизнес-ангелов ранее заявлял и бизнес-инкубатор MOST.

Однако значительного влияния на развитие венчурного финансирования в стране эти организации пока не оказали. Как правило, наиболее привлекательными с точки зрения вложения средств являются те стартап-проекты в Казахстане, которые уже имеют определенный позитивный опыт работы. «Венчурного рынка у нас пока что нет. И это связано в основном с вопросом менталитета. То есть каким образом люди, которые имеют деньги, оценивают тех, кому эти деньги нужны для развития своего стартапа», – говорит предприниматель Алексей Сидоров.

Добавим, что летом прошлого года президентом подписан закон с поправками по венчурному финансированию. Цель изменений –



Что сейчас?

Сегодня ипотечные облигации в нашей стране выпускают всего два института – АО «Жилстройсбербанк» и ИЮ «Баспана». Госбанк реализовал ценных бумаг на 57 млрд тенге. Но НБ делает ставку на ипотечную компанию. Так, с конца прошлого года и по сей день структура продала облигаций на 50 млрд тенге. «Во время первых торгов нас поддерживали дочерние компании Национального банка. Это нужно было для того, чтобы дать бенчмарк рынку. По итогам последних торгов мы видим глубину спроса частных инвесторов. Считаю, что это очень хороший сигнал как для нас, так и для рынка», – сообщил заместитель председателя правления АО «ИЮ «Баспана» Талгат Байдосов.

Срок обращения ценных бумаг – 12 месяцев, доходность – 9,7%. При этом ипотечные займы по госпрограмме обходятся клиентам банков в 7% годовых. «Здесь нет никакого противоречия. Мы выдаем ссуды не только по госпрограмме, у нас есть и собственный проект «Баспана Хит», где стоимость кредитов на вторичное жилье равна 11%. Это первое. Второе: ипотечная компания была создана для перезапуска рынка ипо-

теки и рынка секьюритизации. Мы понимали, что первое время будет сложно», – объяснил Ердаulet Баймухаметов.

Ипотечные облигации, как правило, пользуются спросом у институциональных инвесторов, они надежны, но не всегда высокодоходны. В планах компании выпустить до конца этого года ипотечных облигаций на 200 млрд тенге. При этом, как ожидает Национальный банк, инфляционный коридор составит 4–6%. «Дело в том, что вместе со снижением

Секьюритизация активов – это не изобретение Нацбанка. Подобный инструмент активно используется в мире для стимулирования рынка ипотеки.

Фото: shutterstock.com / Grand Warszawski

роста цен начнет снижаться и стоимость наших ипотечных облигаций. Ведь они государственные. Срок обращения бумаг – год, но как только у нас накопится большой пул, бюджет и увеличен срок обращения, и снизится процентная ставка. Мы только начали раскачивать рынок, чтобы инвесторы могли почувствовать преимущества наших бумаг», – отметил г-н Баймухаметов.

Кроме того, при поддержке госкомпании акимат Шымкента выпустил муниципальные

облигации для строительства жилых домов. «Мы приобрели бумаг на 10 млрд тенге. И мы не боимся рисков, так как местный исполнительный орган выпускает государственные облигации. «Баспана» выкупает эти ЦБ, эти средства акимат вкладывает в строительство, люди покупают квартиры, и акимат погашает облигации», – объяснил схему заместитель директора финансового департамента АО «ИЮ «Баспана».

Надежды Нацбанка на то, что дочерняя компания возродит рынок секьюритизации, вполне обоснованы. Во-первых, уставный капитал структуры равен 200 млрд тенге; во-вторых, все организации НБ славятся дисциплиной и исполнительностью. Ведь материнская компания в любой момент может прийти на помощь. Однако аналитики предупреждают: в случае значительного увеличения объемов подобных инструментов с переносом риска на НБ более остро встает вопрос об обеспечении безопасности финансового рынка.

Кстати, помимо «Баспан» в Казахстане работают еще две ипотечные компании – АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» и АО «Ипотечная организация «Экспресс Финанс». Пока ни одна из этих структур не выражала заинтересованности в рынке секьюритизации.

Дело за отчетностью

Поставив цель, регулятор энергично берется за дело. Так, на одном из недавних заседаний правительства главный банкир страны предложил финансировать программу кредитования покупки отечественных автомобилей. «Программа будет выстроена на рыночных принципах кредитования через банки с механизмом секьюритизации кредитов по примеру программы «7-20-25» и на базе ее инфраструктуры», – заявил тогда глава Нацбанка Данияр Акишев.

Первые сделки по секьюритизации активов ипотечные компании США прошли в 70-х годах прошлого века. Позднее такой механизм рефинансирования был распространен и на все остальные виды кредитов, а в настоящее время применяется для более или менее регулярных будущих платежей, даже для потребительских займов. В соседней России высокий оборот у рынка кредитных облигаций малых и средних предприятий. В этом плане Национальный банк велосипед не изобрел, но насколько выгодны эти сделки для «дочек» регулятора, можно будет судить по финансовым отчетам структур. Кстати, «Баспана» должна представить этот документ уже в ближайшее время.

ИНФЛЯЦИЯ И ОЖИДАЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ



Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК, GPK Kazakhstan



стимулировать инвестирование в рынок финансовых технологий в Казахстане.

По мнению директора бизнес-инкубатора MOST Алима Хамитова, этот закон должен расшевелить всю экосистему «стартап – инвестор».

«Для инвестора сейчас более понятно, как должен происходить процесс финансирования, и он может хотя бы каким-то образом минимизировать риски. Мы как частный инкубатор дальше развиваем направление бизнес-ангелов,

Менталитет отечественных инвесторов не дает распрямить крылья венчурному финансированию.

Фото: shutterstock.com / ra2studio

то есть ищем людей с деньгами и готовых инвестировать», – рассказал Алим Хамитов. Он отметил, что подобные инициативы в настоящее время формируются и на республиканском уровне.

«Это ассоциация инвесторов, которая подразумевает вхождение туда трех сторон. Это местные инвесторы, то есть местный капитал, зарубежный капитал и государственное участие. Можно рассматривать разные схемы, один из сценариев – это инвестировать

один к одному», – поделился он. Спикер отмечает, что, возможно, скоро будут анонсированы первые результаты деятельности этой организации. Вопрос в том, решатся ли с приходом новых бизнес-ангелов существующие проблемы.

Проблемы инвестирования

Как уже упоминалось, одна из проблем венчурного финансирования состоит в подходе самих инвесторов. Алексей Сидоров считает, что на текущем этапе в Казахстане низкий уровень доверия между инвестором и стартапером. «Для того чтобы каким-то образом минимизировать риск потери денег, стартаперу предлагаются довольно невыгодные условия. Например, деньги дают под залог либо пытаются забрать у предпринимателей слишком большую долю бизнеса», – отметил Алексей Сидоров.

В международной практике, по его словам, это пройденный этап. «Давно стало понятно, что предпринимателям нужно дать возможность работать и мотивировать их на дальнейшее развитие, а если львиная доля в его бизнесе принадлежит инвестору, то о мотивации речи быть не может», – считает спикер.

Таким образом, возможности начинающих бизнесменов и стартапов в привлечении средств на первом этапе довольно ограничены. Это касается в том числе и государственных программ, направленных на развитие стартап-индустрии. «Условия, которые должен выполнить предприниматель, чтобы получить какое-то финансирование, являются большим барьером, который немногие готовы перешагнуть», – говорит

Алексей Сидоров. При этом, по его словам, нередко решение о выдаче денег принимается на основании не того, насколько талантлив предприниматель или команда, а того, насколько правильно выполнены формальные требования. И это, по мнению бизнесмена, является самой большой проблемой.

Еще одна сложность заключается в отсутствии критической массы качественных проектов, считает Алим Хамитов.

Согласно данным международной платформы стартапов StartupBlink, в Казахстане есть всего 27 проектов. При этом Казахстан занимает 71-е место среди 197 стран, находящихся в глобальном рейтинге экосистем. Самые популярные проекты – это Iris, Singularity Lab и Hexlet. Наиболее активные индустрии – это образование, мобильные услуги и недвижимость.

«Это говорит о том, что нам нужно открываться, рассказывать, что у нас есть проекты, стартапы, которым удалось привлечь средства, и не только местных инвесторов», – говорит г-н Хамитов.

MOST поддерживает стартапы в привлечении средств. «Мы помогаем ребятам, которые в том числе находятся на стадии идеи. Почему мы это делаем? С точки зрения бизнеса это нам не интересно, так как это неустойчивая модель. Но в целях развития всей стартап-экосистемы мы не бросаем это направление», – поделился Алим Хамитов.

Он также отметил, что в Казахстане стали появляться венчурные фонды. И есть надежда, что благодаря принятому в прошлом году закону помимо стартапов появятся и критическая масса частных инвесторов, фондов и партнерств по принципу ГЧП.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Заигрывание на рынке цифровых технологий



Похоже, что 2019 год для банков будет явно наполнен всяческими пертурбациями. С одной стороны, предыдущий год показал, насколько непредсказуемым стал финансовый рынок Казахстана. С другой, становится все более очевидно, какую роль вынужден выполнять Нацбанк РК.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Все ради оздоровления

Согласно прогнозам отечественных аналитиков, развитие банковского сектора будет продолжать отставать от роста экономики. Так, с точки зрения аналитика «Халык Финанс» Владислава Туркина, переход к более активному кредитованию и рост доли банковского сектора в экономике возможны только после разрешения ряда структурных проблем и построения более эффективного рыночного механизма по предоставлению финансовых услуг. Розничное кредитование, как и в целом упор на обслуживание населения (карточные продукты, онлайн-банкинг и прочие инструменты), продолжит выступать основным драйвером развития банковской системы Казахстана.

Однако при этом, с точки зрения аналитика, в текущем году все же сохранится тенденция на дальнейшее ухудшение финансового состояния банков второго эшелона и их консолидация либо уход с рынка. «Данный процесс будет происходить ввиду неэффективных бизнес-моделей данных банков и обострения конкуренции за качественных заемщиков и депозиторов с крупными банками», — считает эксперт.

Что же касается роли главного финрегулятора страны, то, по мнению г-на Туркина, ему по-прежнему придется оказывать экстренную помощь БВУ, выполняя роль кредитора последней инстанции.

Впрочем, далеко не все игроки рынка придерживаются либеральных взглядов относительно регуляторной политики финрынка Казахстана. Нет-нет, да и проскальзывает в кулуарных беседах мнение о том, что наблюдающаяся сегодня ситуация все еще находится в фазе «тушения пожаров», а не превентивных взвешенных мер. Правда, открыто заявлять о напряженной ситуации в банковском и страховом секторах рискуют лишь единицы. В большинстве своем участники рынка предпочитают либо просто выжидать, либо говорить лишь о положительных моментах.

В связи с этим, как подчеркивает ведущий аналитик Amarkets Артем Деев в комментариях «Курсиву», меры

Нацбанка по ликвидации проблемных банков, поддержке и объединению более крупных банковских организаций вполне эффективны и позволяют оздоровить банковский сектор в целом. «Если неустойчивой окажется банковская система страны, то это отразится и на российских, и на иностранных партнерах казахстанских банков. Ведь если начнется кризис, то первыми понесут потери более слабые игроки, а если начнутся массовые банкротства кредитных организаций, то вкладчики побегут забирать вклады из всех банков, и тогда будет нанесен удар по стабильности всего сектора», — считает г-н Деев.

Зачем регулировать IT?

Еще один интересный вопрос, который сегодня обсуждают игроки финрынка, касается проекта Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования цифровых технологий». Любопытно, что первые звонки о разработке данного документа прозвучали еще в октябре прошлого года. Однако, как и всегда, обсуждение не выливается в активные открытые дискуссии, даже несмотря на то, что данный документ затрагивает не один несерьезный сектор экономики.

Пока же все сходятся во мнении, что контроль над самыми крупными игроками, такими как телеком и финансы, должен быть твердым и непоколебимым. Впрочем, до сих пор непонятно, как именно будет проходить регулирование частного рынка.

Очевидно, что проблема внедрения повсеместной цифровизации и подтягивание к ее решению бизнеса набили оскомину давно. С другой стороны, необходимость наращивания влияния государства через цифровые технологии тоже где-то оправдана.

«Поправки финрегулятора в Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования цифровых технологий» могут позитивно сказаться на бизнесе и реальном секторе.

К примеру, согласно задуманному поправкам к ст. 128-1, расширяется понятие «финансовые инструменты», помимо денежных средств рассматриваются и долговые обязательства, кои могут выступать акции и планируемый п. 5 ст. 136 о введении права на выпуск облигаций хозяйственными товариществами. Поправки могут внести существенный вклад в развитие бизнеса на территории РК. Реальный сектор, помимо кредитных денежных средств со стороны банковских структур, может привлекать в собственное развитие и средства частных инвесторов, в том числе и иностранных, что может сказаться на росте определенных секторов

Необходимость поправок в закон по вопросам регулирования цифровых технологий связана с потребностью в установлении жестких правил игры в IT-сфере.

Фото: shutterstock.com/
Alexander Supertramp

крупного и среднего бизнеса, развитии экспортной составляющей и насыщении спроса внутреннего рынка», — считает аналитик Артем Деев.

В то же время необходимость нового документа, имеющего законодательный характер, так же очевидна, поскольку до настоящего времени IT-сектор в Казахстане такового попросту не имел. В связи с этим из-за отсутствия правового регулирования прослеживается несогласованность позиций государственных органов в отношении новых технологий, понятий, инструментов или механизмов. И, как отмечал на страницах одного из отечественных изданий вице-президент по работе с госорганами Национальной Ассоциации развития блокчейн и криптотехнологий РК Диас Кадиров, каждый раз, когда те же чиновники сталкиваются с новыми определениями или механизмами, они не могут идентифицировать их и понять, как себя вести в той или иной ситуации.

Вместе с тем правовое регулирование цифровых технологий необходимо еще и потому, что на сегодняшний день сектор финансовых услуг напрямую связан с информационными технологиями. Как считает заместитель директора группы суверенных рейтингов и прогнозирования АКРА Жаннур Ашигали, этот тренд лишь усиливается, что создает необходимость в очерчивании правил игры и внесении ясности с регуляторной точки зрения.

«Полагаю, что в перспективе одним из наиболее актуальных вопросов перед монетарным регулятором может стать вопрос использования цифровых валют, торговли ими, и, как результат, регулирования в этой сфере», — пояснил в комментариях «Курсиву» г-н Ашигали.

Говоря о полномочиях НБ РК, эксперт отмечает, что на данный момент еще не существует такого охватывающего мандата перед макрорегулятором, но Нацбанк, по всей видимости, действует на опережение, что лишь похвально. «Так или иначе, в перспективе есть вероятность (хотя это еще довольно спорно), что тенденции на рынке цифровых валют будут взаимосвязаны с ситуацией на рынках конвенциональных валют, а это означает, что тогда степень регуляторного охвата макрорегулятором может подпадать под риск сужения, что уже чревато существенными институциональными рисками. Таким образом, развитие деятельности в этом направлении со стороны регулятора вполне обоснованно и своевременно», — резюмирует эксперт.

Ни капли лишней

Общедомовые счетчики учета расходов электроэнергии, тепла, горячей и холодной воды с передачей данных в режиме онлайн в республиканскую систему «Е-Шаньрак» планируют установить в рамках дорожной карты «Цифровой Восток». 13 многоквартирных домов Семее уже работают по данной программе в пилотном режиме.

Екатерина ГУЛЯЕВА

В 2018 году в Восточно-Казахстанской области была разработана собственная дорожная карта «Цифровой Восток», в рамках которой процесс цифровизации охватывает такие отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование, государственная служба, сельское хозяйство и другие направления.

«В 2018 году в Семее был реализован пилотный проект по установке приборов учета расходов электроэнергии, тепла, горячей и холодной водоснабжения в 13 домах левобережной части города. На эти цели было затрачено 6,9 млн тенге из средств местного бюджета, а также 2,174 млн тенге вложило ГКП «Семей Водоканал», — пояснила «Курсиву» заместитель руководителя отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее Светлана Заурбекова.

По ее словам, уже сейчас установленные счетчики электроэнергии и холодной воды выдают данные в общереспубликанскую базу данных «Е-Шаньрак» с периодичностью один раз в сутки. Завершаются работы по обвязке счетчиков тепловой энергии и горячей теплоснабжения. И уже в ближайшие дни эти данные также появятся в общей базе данных.

13 домов — это только начало большого проекта, рассчитанного на несколько лет. В 2019 году коммунальные предприятия Семее планируют установить приборы учета в 150 многоквартирных домах левобережной части города. Однако пока в городском бюджете средства на реализацию этой программы предусмотрены не были.

«ГКП «Семей Водоканал» и АО «ВКРЭК» будут устанавливать приборы учета за собственный счет. Что касается тепла и горячего водоснабжения, ГКП «Теплокоммуэнерго» и отдел ЖКХ и жилищной инспекции изыскивают источники финансирования, чтобы до конца года установить счетчики в домах семейчан. Возможно, это будут бюджетные средства, потому что в тарифах коммунальных предприятий эта строка расходов не предусмотрена», — рассказала Светлана Заурбекова.

А вот специалистам ГКП «Семей Водоканал» не нужно искать дополнительные источники финансирования. В 2018 году в рамках совместного проекта с Европейским банком реконструкции и развития «Семей Водоканал» приобрел 400 общедомовых приборов учета расхода холодной воды на сумму более 55,5 млн тенге. И на сегодняшний день уже установил 31 из них в многоквартирных домах Семее.

«Наши бригады работают в левобережной части города. Это районы новостроек — «Океан», «Юность», поселка Холодный ключ, а также улиц Первомайская, Селевина, Титова. Как только завершим этот участок, перейдем на дома Цементного поселка. Приборы учета устанавливаем пока в 5-, 9- и 10-этажных домах. Однако в перспективе планируем полный охват многоквартирных жилых домов города, а их насчитывается в Семее 1425», — сообщил «Курсиву» начальник отдела автоматизированной системы управления ГКП «Семей Водоканал» Игорь Беличев.

Светлана Заурбекова отметила, что процесс цифровизации жилого фонда города начался с левого берега Иртыша по нескольким причинам. И главная из них в том, что именно в этой части Семее после масштабной реконструкции ТЭЦ-1 и РК-1 все теплоотопочники и теплопункты могут быть подключены к системе «Е-Шаньрак» и отслеживать параметры показателей приборов учета в режиме реального времени. То есть, со временем коммунальные предприятия города смогут отказаться от целого штата контролеров, которые ежемесячно проводят обход домов, чтобы снять показания счетчиков в каждой квартире. Для технического осмотра приборов учета достаточно небольшой бригады.

По словам Игоря Беличева, специалисты его отдела уже отслеживают текущую ситуацию по показаниям счетчиков холодной воды в 31 многоквартирном доме.

«Благодаря тому, что данные передаются каждый час, мы можем очень быстро оценить текущую ситуацию по расходу воды в каждом доме. Есть возможность по перепадам давления и резкому увеличению расхода воды вычислить порыв как во внутридомовой системе, так и на определенном участке сетей. Потому что мы будем устанавливать дополнительные датчики давления и на самих сетях. Это позволяет в короткие сроки устранить порыв и минимизировать потери холодной воды. Однако пока подобных аварийных ситуаций не возникло», — поделился Игорь Беличев.

Доступ к показаниям домовых приборов учета получают не только специалисты компаний и руководство отдела ЖКХ и жилищной инспекции. Каждый собственник квартиры и управляющий КСК или иного органа управления дома уже в ближайшие месяцы сможет зарегистрироваться в системе «Е-Шаньрак» и отслеживать ситуацию, просто заглянув в базу данных с компьютера или мобильного телефона.

«Специалисты отдела ЖКХ и жилищной инспекции ежедневно вводят данные о каждом многоквартирном доме в систему «Е-Шаньрак». Это сведения о технических характеристиках дома, его земельном участке, объектах кондоминиума, список коллектива работников органа управления домом и другая необходимая информация. В настоящий момент уже внесены данные по 320 многоквартирным домам. Планируем завершить эту работу в ближайшие два месяца», — проинформировала заместитель руководителя отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семее.

Параллельно ведется обучение управляющих домами. Их приглашают на специальные семинары, где показывают, какие возможности предоставляет база данных «Е-Шаньрак» и как ею пользоваться в ежедневной работе с собственниками жилья.

А вот сами жильцы смогут получить доступ к информации о своем доме, просто приложив мобильный телефон к QR-коду с новым почтовым индексом, установленным на здании. Коммунальные службы планируют установку этих табличек на тех домах, где уже запущена работа приборов учета по коммунальным услугам. Зарегистрировавшись в системе «Е-Шаньрак», собственники смогут отслеживать уровень тепла, расход воды и электроэнергии не только по своей квартире, но и в целом по дому. В перспективе планируется расширить возможности системы и разработать единый платежный документ для удобной оплаты коммунальных услуг безличным расчетом.

flyqazaq.com



АЛМАТЫ



ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ И ПЯТНИЦАМ



СЕМЕЙ

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

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

QAZAQ AIR

Пожар во время наводнения

<< 7

7 февраля 2019 года компания объявила о программе скупки собственных акций, которую она намеревается закончить к декабрю текущего года, при этом планирует купить обратно 4 млн акций. Наряду с обратными выкупами акций продолжается программа сокращения задолженности группы. При этом, как ожидают, дивиденды у держателей значительно вырастут по сравнению с предыдущим периодом.

В первых строчках новостей

На фоне этого позитива ArcelorMittal продолжает фигурировать в первых строчках негативных новостей.

5 февраля в городе Бернс-Харбор (штат Индиана, США) на предприятии ArcelorMittal Burns Harbor произошел разлив 10 тыс. галлонов аммиачного спирта. Это случилось из-за «перебоя в подаче электроэнергии под высоким напряжением», вызвавшего массовое возгорание на фоне нарушения технологического процесса на сталелитейном заводе.

28 января 2019 года возле городка Брумадинью, находящегося в бразильском штате Минас-Жерайс, прорвало дамбу, принадлежащую компании Vale. В результате погибли 157 человек. Пропавшими без вести числятся 182 человека, из которых 200 работников комбината и 100 жителей соседних сел.

8 февраля 2019 года ArcelorMittal объявила о том, что эвакуировала приблизительно 200 жителей Брумадинью, расположенного около одной из дамб компании, опасаясь повторения трагедии.

На фоне этих новостей американская цена депозитарной расписки ArcelorMittal в тот же день упала на \$0,91, или на 3,98%, до уровня \$21,98.

По другим источникам, 8 февраля в Бразилии эвакуировали 700 человек из нескольких населенных пунктов возле двух дамб хвостохранилищ горнодобывающих компаний Vale и ArcelorMittal на фоне растущих опасений относительно повторения катастрофы в Брумадинью.

12 февраля на сталелитейном заводе в немецком Эйзенхюттенштадте работники провели предупредительную забастовку и угрожают

руководству ArcelorMittal при невыполнении требований по выплатам перейти к более серьезным мерам. В Казахстане недавно огласили итоги расследования аварии, произошедшей 10 ноября 2018 года на предприятии АО «Арселор Миттал Темиртау». Там в результате разрушения технологических трубопроводов продуктов разделения воздуха кислородного цеха пострадали четыре человека.

При этом авторы сообщения информпортала «Металлоснабжение и сбыт» отмечают: «В 2018 году ArcelorMittal, крупнейшая металлургическая корпорация мира, выплавляла 92,5 млн тонн стали, что на 0,6% меньше, чем годом ранее. Одной из причин этого понижения стал более чем полугорамесячный простой комбината «АрселорМиттал Темиртау» в Казахстане из-за аварии, случившейся 10 ноября».

Судя по всему, о каких-то ЧП информация не просачивается за заборы компании, которая не любит выноса сора из избы. В частности, работник, опубликовавший видео аварии, произошедшей 17 декабря 2018 года, был уволен.

Социальная поддержка от государства

Кто и на что может рассчитывать?

Численность населения Казахстана с начала 2000-х годов заметно увеличилась. Причиной тому послужил рост рождаемости в стране. Социальная поддержка граждан со стороны государства стала своего рода стимулом улучшения демографических показателей. Так, в 2003 году было введено единовременное пособие при рождении ребенка, которое составляло 33 136 тенге, а уже на 1 января 2019 года оно стало выше почти в 3 раза – 95 950 тенге.

Асель МУСАПИРОВА

В Казахстане существует множество различных государственных социальных пособий и выплат для различных категорий граждан на всех этапах жизни, учитывающих разные жизненные ситуации. Порой в них очень сложно разобраться.

Кто может получить социальную поддержку государства?

Социальная поддержка в стране оказывается пяти категориям семей. Первая категория – это матери и семьи, имеющие детей до одного года, вторая категория – многодетные семьи, далее идут семьи, имеющие детей-инвалидов, четвертая – малообеспеченные семьи и пятая категория – семьи, потерявшие кормильца или взявшие детей под опеку и попечительство.

На что можно рассчитывать?

Одной из мер, которая способствовала увеличению рождаемости в стране, стал рост пособий при рождении ребенка и по уходу за ним до одного года.

Так, если люди планируют завести ребенка в первый раз либо становятся родителями во второй и третий раз, то они при рождении малыша получают единовременное пособие, установленное на соответствующий год, в 2019

88 375 тенге
можно заработать в месяц по программе «Молодежная практика» в РК в текущем году



Фото: Shutterstock.com / Andrey_Popov

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ГРАЖДАН КАЗАХСТАНА

Кому в Казахстане оказывается социальная помощь?



Размеры социальных пособий и выплат в Казахстане на 2019 год



Единовременное пособие при рождении ребенка в 2019 году:

на первого, второго и третьего ребенка: **95 950 ₸**
на четвертого и более: **159 075 ₸**

Пособие по уходу за ребенком до 1 года для неработающих мам

14 544 ₸	17 196 ₸
за 1 ребенка	за 2 ребенком
19 822 ₸	22 473 ₸
за 3 ребенком	за 4 ребенком

Социальные выплаты до 1 года для работающих мам

единовременно по беременности и родам
размер зависит от среднемесячного дохода за последние 12 месяцев
по уходу за ребенком
40% от среднемесячного дохода за последние 24 месяца
государственная субсидия ОПВ
10% от среднемесячного дохода

Пособие семьям с детьми-инвалидами:

41 578 ₸	35 638 ₸	31 183 ₸	31 183 ₸
ребенку до 16 лет	ребенку от 16 до 18 лет	воспитывающему ребенка-инвалида до 18 лет	по уходу за инвалидом первой группы с детства старше 18 лет



Пособие по потере кормильца*

25 541 тенге на семью с 1 нетрудоспособным членом семьи
44 251 тенге на семью с 2-мя нетрудоспособными членами семьи
54 942 тенге на семью с 3-мя нетрудоспособными членами семьи
58 209 тенге на семью с 4-мя нетрудоспособными членами семьи
60 287 тенге на семью с 5-мя нетрудоспособными членами семьи
62 663 тенге на семью с 6 и более нетрудоспособными членами семьи

Адресная социальная помощь малообеспеченным семьям
до 15 498 тенге на 1 человека

году эта сумма составляет 95 950 тенге. При рождении же четвертого и более детей выплата увеличивается до 159 075 тенге.

За последние три года размер этого пособия вырос на 38%. В 2018 году были выделены пособия на сумму 40,7 млрд тенге на 395 тыс. человек.

В случае если мама малыша еще и работала последние 12 месяцев до выхода в декрет, то она дополнительно получает выплаты по беременности и родам из Государственного фонда социального страхования согласно ее отчислениям. По итогам прошлого года средний размер таких выплат составил 391 170 тенге.

После рождения малыша его родители могут рассчитывать на получение от государства пособия по уходу за ребенком до одного года. Если мама малыша была нетрудоустроена, то в 2019 году она будет получать пособие от 14 544 тенге до 22 473 тенге. Заметим, что в прошлом году в Казахстане подобную помощь получили более 125 тыс. человек на сумму 30 млрд тенге.

Если же мама имела возможность работать, то она может рассчитывать на ежемесячное пособие до года в размере 40% от среднемесячного дохода за последние 24 месяца. Плюс для женщин, работающих перед декретом, является и то, что государство в течение одного года еще и субсидирует обязательные пенсионные взносы в размере 10% от среднемесячного дохода, учтенного при исчислении социальной выплаты.

Еще одной мерой по социальной защите работающих мам является то, что работодатель не имеет права уволить такую женщину с работы в связи с сокращением штата в период беременности, либо когда ребенку нет трех лет, или сотрудница является одинокой матерью, воспитывающей ребенка до 14 лет.

Активным мамам либо мамам, желающим заняться бизнесом, дается возможность получить микрокредиты на развитие женского предпринимательства. За 2018 год около 3 тыс. женщин получили микрокредиты и 1243 – гранты на развитие бизнес-идей.

С 2010 года в Казахстане многодетные матери, которые родились семь и более детей, награждаются подвеской «Алтын алқа» (ранее – от десяти детей), шесть детей – «Күміс алқа». Подвески дают их обладателям возможность получить пожизненную дополнительную помощь от государства, а это порядка 16 160 тенге, и освобождение от

некоторых налогов, таких как налог на транспортные средства и земельный налог, и от госпошлин. Каждый год государство тратит на такие выплаты около 45 млрд тенге.

Перед страной остро стоит вопрос обеспечения жильем многодетных семей. Так, данная категория граждан может встать в очередь на жилье из государственного жилищного фонда. Для тех, у кого есть жилье, устанавливается предельно допустимый уровень расходов семьи на оплату коммунальных услуг – 8% от месячного совокупного дохода семьи.

В Астане дополнительно ко всем имеющимся общегосударственным пособиям и выплатам из средств местного бюджета предоставляются следующие виды помощи, в том числе для многодетных матерей: бесплатный проезд на внутригородском пассажирском транспорте, кроме такси, единовременная денежная выплата на 8 Марта в размере 2,5 МРП, бесплатное питание детям 1–4-х классов, бесплатное обучение детей в колледже, в вузах при наличии среднедушевого дохода, не превышающего показателя в 3 прожиточных минимума (в 2019 году – 92 991 тенге).

Помимо категории тех, у кого есть дети до года, и многодетных матерей государство большое внимание уделяет семьям с низкими доходами. Так, в 2018 году средний размер адресной социальной помощи был увеличен в 2 раза и составил уже 15 498 тенге на одного человека. Помимо выплат государство помогает такой категории людей в трудоустройстве, предоставляет микрокредиты и прочее. В Астане в 2018 году адресная социальная помощь оказана 924 семьям.

Казахстанцам, у которых есть дети-инвалиды, или тем, кто воспитывает их, государство выплачивает ежемесячные пособия, в том числе пособие ребенку до 16 лет составляет 41 578 тенге, лицам, воспитывающим ребенка-инвалида до достижения им совершеннолетия, – 31 183 тенге и другие. В 2018 году 80,6 тыс. человек получили такие пособия. Помимо этого можно получить от государства специальные средства передвижения, санаторно-курортное лечение и другое.

Особые виды пособий предусмотрены и для тех, кто по тем или иным причинам потерял кормильца. Пособие по потере кормильца в 2019 году составляет от 25 541 тенге до 62 663 тенге в зависимости от количества иждивенцев.

Казахстанцы, которые относятся к одной из указанных выше пяти категорий, могут рассчитывать на помощь по жилищным вопросам. Так, в стране эта помощь реализуется из государственного жилищного фонда, в порядке очередности и в рамках государственной программы жилищного строительства «Нұрлы жер». Существуют также программы арендного жилья с выкупом АО «ИК «КИК» и АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына».

Для обеспечения занятости населения в стране существует программа «Молодежная практика», которая длится не более полугода. Участники этой программы имеют возможность получать в текущем году заработную плату в размере 88 375 тенге.

Наряду с этим в стране очень большое внимание уделяется техническим специальностям, благодаря чему можно бесплатно пройти краткосрочное профессиональное обучение по востребованным специальностям. Во время обучения человек имеет возможность получать стипендию в размере 16 759 тенге. Сейчас, к примеру, желающие могут пойти учиться на разработчика мобильных приложений, специалиста в сфере кибербезопасности, администратора, водителя категории Д, менеджера по торговле и т. д.

Далее, после завершения обучения можно трудоустроиться на социальные рабочие места. Они создаются работодателем на договорной основе для трудоустройства безработных с субсидированием заработной платы (35% от установленного размера заработной платы, но не более 1 МЗП). Этой мерой можно пользоваться в течение 12 месяцев.

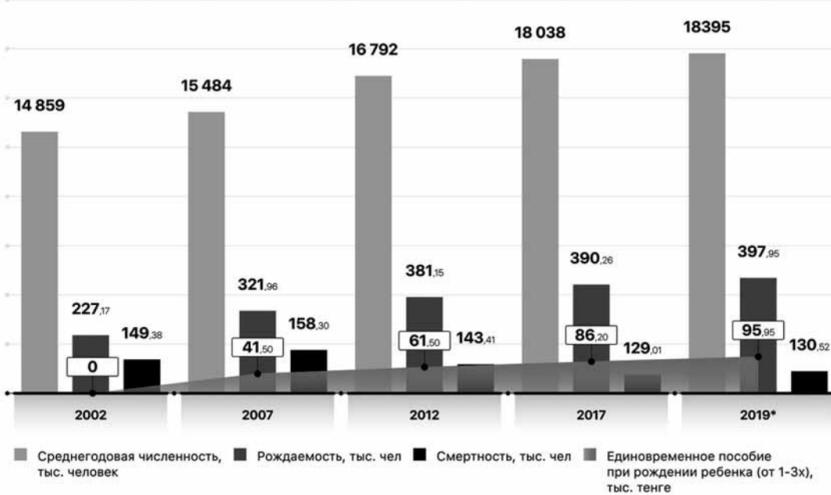
Также для социально незащищенных слоев населения предусмотрены общественные работы, которые дают возможность заработать 85 000 тенге в месяц.

Для тех, кто хочет заняться бизнесом, существуют гранты по программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек». Размер гранта – до 100 МРП, что составляет 252 500 тенге (1 МРП равен 2525 тенге).

В стране также улучшается качество и растет количество предоставляемых онлайн-сервисов. К примеру, по регистрации рождения ребенка, постановке в очередь в детский сад, получению адресной справки и другие.

Население Казахстана и пособие при рождении ребенка

по данным КС МНЭ РК и МТСЭН РК



*на 1 января 2019 года

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Шоу на ошибках

Поговорить об обратной стороне успеха предлагает F***UpShow



Адилет Ауганбаев – человек, который любит организовывать бизнес-мероприятия и не боится экспериментировать. К примеру, если сложить жанр стендап, программу «Вечерний Ургант» и бизнес-тренинг, а в качестве темы взять не истории успеха, а самые эпичные провалы, получится новый для Казахстана формат – F***UpShow.

Анна ЭМИХ

– Адилет, почему вы выбрали именно такой формат – истории не побед, а провалов?

– Концепция нам показалась интересной. Глядя на тренинги, которых сейчас очень много – «Как увеличить продажи», «Как стать успешным» и тому подобное, я понял, что очень не хватает обратной стороны медали. Ведь на пути к вершине люди всегда совершают какие-то ошибки. Но никто об этом не говорит. Особенно у нас, в Казахстане. Людей, достигших определенных высот, приглашают на тренинги, семинары, форумы, и везде они рассказывают о своих успехах.

У нас зародилась идея поговорить как раз о провалах. И сделать это в формате не тренинга, а шоу, разрабатывая которое, мы ориентировались на стендап, на Comedy Club, на передачу «Вечерний Ургант». Мы хотели, чтобы интересные люди рассказали о своих провалах именно в формате шоу. Сделали тестовое мероприятие, получили обратную связь, увидели все плюсы и минусы. Судя по отзывам, уже первое F***UpShow понравилось.

– А зачем вообще нужно говорить об ошибках? Акцентировать на них внимание?

– Есть такая поговорка, что учиться надо на чужих ошибках. И мы хотим, чтобы люди делились своими ошибками. Понимаете, провал – это опыт. И если человек готов делиться опытом, причем опытом полезным, это бесценно. И, конечно, из каждого провала можно сделать выводы. Я думаю, что если бы мы выбрали для раскрытия темы формат тренинга, это бы не зашло. Но поскольку мы поменяли концепцию – вечернее время, неформальная обстановка – получается интересно.

– Сложно было уговорить спикеров поделиться историей своих ошибок? Ведь не все любят рассказывать о провалах...

– Да, особенно в Казахстане. Со всеми спикерами, которые выступили на первом F***UpShow, я хорошо знаком. Мы просто объяснили им, что мы делаем и зачем, и они согласились выступить. В принципе, они уже четко понимали, о чем речь. Есть мировое движение F***UpNights. Это тренинги о провалах. Сначала я вообще хотел взять франшизу, но, обсудив все со своей командой и посоветовавшись с клиентами, все же решил делать свое шоу.

– Помимо выступлений спикеров и, так сказать, работы над ошибками, вы всячески подталкивали гостей мероприятия к общению. В частности, даже организовали конкурс на то, кто больше визиток соберет. Зачем это вам?

– У нашей компании есть миссия: объединение людей. На всех наших площадках (помимо F***Up мы изначально организовывали форумы) мы делаем упор на networking. Для чего? Для того, чтобы любой предприниматель мог не просто поучаствовать в форуме или том же F***UpShow, но и познакомиться с другими

предпринимателями и найти клиентов, партнеров или инвесторов. Кто-то на таких мероприятиях вообще находит свою вторую половинку.

– Даже так?

– Да. У нас уже не один раз случилось так, что люди знакомились на наших мероприятиях, и это знакомство заканчивалось свадьбой. Я со своей второй половинкой познакомился именно так.

Так вот, когда люди рассказывают нам о том, что на наших мероприятиях познакомиться с полезными людьми, для нас это высшая похвала.

– У вас есть обратная связь?

– Да. После каждого мероприятия мы проводим небольшой опрос, в котором просим поделиться: что понравилось, что не понравилось, что хотелось бы добавить, что изменить. После одного из проведенных нами форумов мы организовали около 30 личных интервью с клиентами и партнерами. За чашкой кофе мы задавали вопросы по мероприятию. Чего человек от него ожидал и что получил. В результате мы смогли довольно четко определить свои сильные и слабые стороны. И – что самое главное – получить ясное понимание, что нам надо улучшить и на чем сделать акцент, чтобы наши мероприятия не слились со всеми прочими.

– Каким будет следующее F***UpShow? И будет ли?

– F***UpShow мы планируем проводить в каждый последний день месяца. В целом опыт оказался успешным, но, следуя рекомендациям участников первого шоу, мы все же добавим несколько деталей. Например, хотим пригласить live band. Во-первых, чтобы разбавить само мероприятие. А во-вторых, после него мы решили организовать after-party, чтобы люди могли спокойно пообщаться в неформальной обстановке.

Что касается спикеров, то мы хотим приглашать не только бизнесменов, но и представителей шоу-бизнеса и киноиндустрии. На следующее шоу свое участие подтвердили актер Санжар Мади и основательница сети столовых «Каганат» Чинара Бугимбаева. Кроме того, мы хотим, чтобы о своих провалах рассказал и кто-то из аудитории. Сейчас мы готовимся к очень большому и глобальному форуму, на который планируем пригласить не просто популярных людей, а тех, за плечами у кого многомиллионные реальные корпорации. Кроме того, мы не планируем собирать аудиторию в 8–10 тыс. человек. Нам достаточно тысячи. Мы не гонимся за большой аудиторией, потому что не хотим, чтобы каждый посетитель просто растворился в огромной толпе.

– Помимо F***Up, насколько я знаю, вы планируете очередной форум? Он как-то связан с шоу?

– Нет. Единственное, мне очень понравилась концепция F***Up, но как ее внедрить в форум... Что касается форума, то сейчас мы работаем над тем, как сделать акцент на организации, сервисе и подаче информации. Очень хотим оформить все так, как принято на Западе: крутые инсталляции, интересные активности. Чтобы человек сразу окунулся в эту атмосферу.

– Но это уже получается не столько форум, сколько фест?

– Возможно. У нас, кстати, есть идея летом или ближе к осени сделать бизнес-фест. Этот проект мы начали разрабатывать еще в прошлом году. Хотя фест организовать несколько сложнее, чем форум. Там все же предполагается несколько локаций. Но, я думаю, это будет интересно.

– Почему вы решили заняться этим бизнесом?

– Я учился на факультете международных отношений, но со второго курса начал работать. И на четвертом курсе попал в компанию, которая организовывала такие мероприятия. Я пришел туда логистом, но во время самого форума, где, к слову, среди приглашенных гостей был Жан-Клод Ван Дамм, я взял на себя управление командой. И вот в тот момент я почувствовал, что вот оно. Что я кайфу именно от таких организационных процессов. И это именно то, что мне надо. Чуть позже, уже создав свою компанию, я понял, что самый большой драйв – это дарить людям эмоции. Причем, если честно, одно время это была работа ради работы. Меня не интересовало, насколько прибыльным получится мероприятие. Я реально кайфовал от того, что делаю. Сейчас пришел к тому, что надо сбалансировать эти моменты. Помимо удовольствия дело должно приносить и доход.

– Насколько это вообще прибыльно?

– Были и успешные, и провальные форумы. У нас сейчас три проекта: форум, клуб предпринимателей и F***UpShow. Все наши продукты взаимосвязаны друг с другом. Дальше мы планируем открыть свое ивент-агентство, которое будет заниматься организацией всевозможных мероприятий бизнес-формата.

– А как же тои?

– Я думаю, сейчас со мной согласятся многие ивент-агентства, на тоя много не заработаешь. Я организовывал свадьбы, когда работал в одном из агентств. Так вот, на организацию ты тратишь очень много времени. А маржинальность у таких мероприятий крайне низкая. Во всяком случае, для того количества сил и времени, которое на них затрачивается. Впрочем, возможно со временем мы возьмемся за организацию больших концертов.

– Насколько сложно организовывать такие глобальные мероприятия?

– Мне идеи очень часто приходят во сне. Причем я вижу весь процесс подготовки мероприятия. И уже наяву его делать значительно проще. Так вот, концерт я уже тоже видел во сне. Концерт с мировыми звездами. Я знаю, что это не прибыльно. Но, надеюсь, этот концерт когда-нибудь состоится.

– Раз уж вы начали разговор с F***UpShow, можете рассказать о своем самом большом провале?

– С детства я очень серьезно занимался футболом. Я болел этим. Очень хотел стать футболистом и отдавал тренировкам все свое время. И вот в 14 лет мы должны были ехать на соревнования и, как водится, перед этим проходили медкомиссию. На ней мне поставили диагноз – врожденный порок сердца – и категорически запретили играть в футбол. У меня был шок. В сущности, отобрали мою мечту... Прошло время, и я снова пошел на медосмотр. На сей раз для поступления в университет. Врачи, которым я сообщил свой диагноз, отобрали меня на допосмотр. И оказалось, что у меня не ВПС, а две хорды в сердце. А с этим не просто можно, но и нужно заниматься спортом... Это, пожалуй, даже не провал, а fail...

– Вы извлекли из этого какой-то урок?

– Да. Прежде всего я понял, что все, что происходит, происходит не зря. Да, я потерял одну мечту, но взамен приобрел дело своей жизни. А в футбол я играю в лиге любителей.

Кэмерон и Родригес развязали войну киборгов

Выхода одного из самых выстраданных проектов Джеймса Кэмерона зрители ждали долго. И вот это случилось. Полнометражное воплощение киберпанк-манги про гибрид человека и машины Алиту начало шествие по кинотеатральным площадкам мира.

Елена ШТРИТЕР

«Алита: Боевой ангел» – один из самых ожидаемых фильмов этого года. Причем в рейтингах ожидания на «Кинопоиске» и Rotten Tomatoes он значительно опережает блокбастеры Marvel. И это не удивительно. Во-первых, потому, что манга Юкито Кисиро Gunnm под названием Battle Angel, на основе которой снят фильм, сама по себе очень популярна.

Во-вторых, за создание фильма взялись такие знаменитые в мировом кинематографе личности, как Роберт Родригес, снявший «Детей шпионов», «Город грехов», «Факультет», «Мачете» и множество других знаковых картин, а также Джеймс Кэмерон, на счету которого не менее культовые первый и второй «Терминатор», «Чужие», «Бездна», «Титаник» и «Аватар».

В-третьих, фильм был в работе в течение 20 лет – фактически это проект Кэмерона, который его написал и спродюсировал. Правда, не совсем понятно, почему он не занялся режиссурой своего детища. Ведь изначально снимать картину по мотивам манги планировал сам Кэмерон. И делать это он собирался в начале нулевых, но потом переключился на «Аватара». О назначении Родригеса объявили только в 2016 году, после утверждения сценария. С другой стороны, выбор режиссера не вызывает вопросов. К слову, «Алита», наряду с «Городом грехов», пожалуй, одна из лучших его работ.

И, наконец, оператором-постановщиком стал Билл Поуп, снявший трилогию «Матрица», второго «Человека-паука» и «Книгу джунглей». Человек, в совершенстве владеющий своим ремеслом, понимающий технологию создания



Weekend с «Курсивом»

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

Мероприятия в Алматы

Балет «Сильфида»

15 февраля, 18:30

Судьба балета «Сильфида» причудлива, как и рассказанная в нем легенда. Подобно его главной героине – неуловимой деве воздуха, балет на протяжении 185 лет то исчезал, то возвращался на сцену. Но в истории театра «Сильфида», которую называют «старшей сестрой Жизели», всегда будет стоять особняком. Она совершила настоящую революцию в балете.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 1000–4000 тенге

Семен Альтов «100 причин для смеха»

16 февраля, 19:00

Лауреат Международного фестиваля сатиры и юмора «Золотой Остап», настоящий петербуржец, сдержанный, интеллигентный и деликатный, Семен Альтов умеет пошутить на любую тему. Причем его менталитет не остался в прошлом веке, он живет нынешними реалиями. И шутки Альтова тоже про нас сегодняшних.

Место: Гастрольная сцена филармонии им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 6000–32000 тенге

Спектакль «Созвездия»

15–17 февраля, 19:00

Пьеса британского драматурга Ника Пейна приглашает нас в квантовый мир, насквозь относительный, пронизанный струнами и стремительно расширяющийся. Но современная физика только обостряет предлагаемые обстоятельства для старой как мир – как наш обитаемый земной мир – истории любви.

Место: Театр «АРТШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 4000 тенге



визуальных эффектов, и гуру перадачи киберпанковской стилистики.

Посему новый фильм этого звездного трио заранее был обречен на солидный бюджет (\$200 млн) и как минимум на серьезный интерес публики. Причем несмотря на то, что американские зрители увидят фильм только в предстоящий уикенд, он уже идет в Азии, где заработал \$32 млн (по данным Box Office Mojo).

Для тех, кто не знаком с творением Юкито Кисиро, немного расскажу о мире «Алиты». Это очередная постапокалиптика. Три столетия назад отгремела Великая война, после которой Земля превратилась в гибрид свалки и промзоны. Жить хорошо и со вкусом можно только на летающем острове Залем. Что доступно лишь избранным. Остальные потихоньку работают на благо Залема, ковыряются на свалке или творят мелкие беззакония, чтобы заработать на жизнь.

И вот однажды на той самой свалке мессия всех, кто когда-либо обзавелся искусственными конечностями, доктор Идо (Кристоф Вальц) находит останки киборга. Причем останки вполне поддающиеся восстановлению. Более того, несущие в себе недоступные ныне довоенные технологии. В общем, доктор вызов принимает, реанимирует-ремонтует-воскрешает свою находку и дает ей имя Алита.

Алита (Роза Салазар) ничего не помнит о своем прошлом. Зато поражает всех добрым сердцем. Что, впрочем, не мешает ей весь фильм сражаться с разными опасными киборгами и принимать участие в моторболе – смертельно опасном спортивном состязании, где робо-

ты и киборги на роликах носят на арене за мячом, регулярно отрывая друг другу конечности.

Надо сказать, что сильная сторона фильма – это картинка, спецэффекты и иногда прерывающийся на пространные диалоги экшен. Истории, наполненной глубоким смыслом, здесь нет, да и быть не может – жанр не тот. Впрочем, то, что мы увидели, – это явно начало франшизы. Зарождение героя (не зря слоган фильма «Her Legend Begins»). Часть, в которой нас знакомят с персонажами и легкими штрихами намечают будущие сюжетные линии. Посему сюжет несколько пресноват. И если бы не яркие экшен-сцены, он был бы скучным. Однако благодаря им даже более чем солидный хронометраж – два часа – не станет проблемой. Фильм на минуту не дает заскучать. Что-то, а всевозможные сражения, драки и потасовки здесь получились нереально захватывающими.

Кроме того, хочется отметить саму Алиту – персонаж частично нарисованный художниками фильма, частично сыгранный (и сыгранный замечательно) Розой Салазар. Симбиоз актерской игры и компьютерной графики получился настолько органичным, что им невозможно не восхищаться. Образ вышел идеальным.

Кроме того, искренне удивил Кристоф Вальц, сыгравший в итоге веки положительного персонажа. То ли актер устал от амплуа скольких и малопривлекательных личностей, то ли ему просто понравился его персонаж, но он оказался на своем месте. Кстати, рассмотреть кандидатуру Кристофа Вальца на роль Дисона Идо Родригесу предложил не кто иной, как Квентин Тарантино, еще раз доказавший, что в кинемате ему нет равных.

Что мы имеем в сухом остатке? Хорошее и качественное развлекательное кино, которое нужно смотреть на большом экране. В идеале в 3D. Заходите ли вы посмотреть его еще раз? Вряд ли. Но удовольствие от просмотра получить совершенно определенно. Плюс, когда в свет выйдет продолжение этой истории, вы уже будете знать, кто кому кем приходится и с чего все началось.

Спектакль «Пять жен Ходжи Насреддина»

17 февраля, 18:00

Веселая комедия-шутка «Пять жен Ходжи Насреддина» создана по мотивам таджикского фольклора драматургом Ибрагимом Садыковым. Спектакль повествует о спутницах жизни молодого Насреддина и о курьезных ситуациях, в которые периодически попадает герой анекдотов. Яркое действие, насыщенное юмором, колоритом национальной музыки и танцев, несомненно, привлечет интерес.

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

Мероприятия в Астане

Выставка ювелирных изделий «ASTANA LUXURY-2019»

13–17 февраля, 10:00–17:00

VII Международная специализированная выставка-продажа ювелирных изделий «ASTANA LUXURY-2019» – это главное событие ювелирной отрасли, которое определяет передовые тенденции в мире ювелирной моды. Для покупателей здесь представится прекрасная возможность реализовать свои самые яркие мечты, выраженные в каратах и граммах.

Место: Выставочный центр «Корме», ул. Достык, 3
Вход: бесплатный

Спектакль «Идеальные незнакомцы»

16 февраля, 17:00, 19:00

Сейчас в мире технологий все зависит от техники, без нее мы как «без рук». И в этом черном ящике спрятана вся наша жизнь!

Все крутится в дружественной обстановке семейных пар, казалось бы, что может пойти не так...? Сюжет актуален и не так-то прост, здесь есть все.

Только задумайтесь, а насколько хорошо вы знаете своего близкого человека, ведь может оказаться так, что он и есть ваш «Идеальный незнакомец».

Место: Театр «Жастар», ул. Илияса Есенберлина, 10
Вход: 1500 тенге

Концерт «Музыкальный перекресток»

16 февраля, 17:00

Ведущие артисты оркестра «Астана Опера» продолжают серию концертов с участием зарубежных и отечественных друзей-музыкантов, известных своим искусством. Совместное музицирование дарит самим исполителям радость творческого общения, а публике – встречу с замечательными виртуозами.

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

Концерт «Легенды рока»

16 февраля, 18:00

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

Место: Концертный зал «Астана», ул. Кенесары, 32
Вход: от 1500 тенге

Concert

17 февраля, 16:00

В исполнении солистки оперы Мадины Исламовой (сопрано) и солиста театров «Астана Опера» и Aalto Musiktheater г. Эссен (Германия) Бауржана Андержанова (бас-баритон) прозвучат арии, романсы и песни из сокровищницы мировой и национальной музыкальной классики (Дж. Пуччини, Р. Штраус, Дж. Финци, Э. Бэйкон, А. Даргомыжский, П. Чайковский, С. Рахманинов, Е. Брусиловский).

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

Опера «Флория Тоска»

17 февраля, 17:00

Опера «Флория Тоска» написана Пуччини на сюжет пьесы французского драматурга В. Сарду, проникнутой драматизмом, свободоловным пафосом. Пуччини создал яркое выразительное произведение, центром которого является трагическая история любви певицы Флории Тоски и художника Марио Каварадоски.

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