

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
«Курсив» №14 (789)



2 000003 032011 1 4 0 1 9
www.kursiv.kz

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 14 (789), ЧЕТВЕРГ, 18 АПРЕЛЯ 2019 г.

ИНДУСТРИЯ:
КИТАЙ В ОЖИДАНИИ
КОРМОВЫХ ИЗ КАЗАХСТАНА

стр. 4

ИНВЕСТИЦИИ:
SIEMENS AG –
НЕДООЦЕНЕННЫЙ ГИГАНТ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
БУДЕТ БОЛЬШЕ

стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ:
СМОЖЕТ ЛИ БЕЗОС
ЗАРАБОТАТЬ НА КОСМОСЕ?

стр. 11

Установка для кандидата

Каковы нюансы казахстанского
выборного процесса?



Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

В Казахстане обсуждают варианты выдвижения претендентов на президентский пост. Каждый день приносит новые имена потенциальных кандидатов.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

После объявления о проведении досрочных президентских выборов в соцсетях почти ежедневно стали появляться сообщения о желании отдельных граждан побороться за главное кресло в стране. Среди потенциальных претендентов встречаются разные люди. Есть бизнесмены, юристы, журналисты и писатели.

Выдвижение

Объявить о своем желании стать кандидатом в президенты Казахстана может кто угодно. Ограничений нет. Вот только одного только желания недостаточно. Даже если в социальных сетях тысячи виртуальных друзей в этой связи прокричат трехкратное «ура», официально такого претендента никто не признает. Есть желание стать кандидатом на роль главы государства – необходимо следовать требованиям выборного законодательства страны. Правом выдвижения кандидатов в президенты наделяются только официально зарегистрированные в Министерстве юстиции РК республиканские

общественные объединения; кандидат в президенты РК не может быть самовыдвиженцем.

Лучше всего для получения статуса претендента подходят политические партии – таковых в Казахстане семь, из которых фактически работают шесть. О деятельности седьмой по счету – партии «Азат» не слышно с 2013 года.

Помимо партий своим кандидатам дают возможность выдвинуть кандидатуру общественные объединения республиканского значения. Таких РОО не так уж и мало, одних только союзов с десятка два наберется. Остается только договориться с их руководителями и провести съезд РОО.

Нельзя забывать и о важных условиях. Выдвигаемый РОО кандидат в президенты должен: последние 15 лет проживать на территории РК; иметь высшее образование; владеть государственным языком; иметь стаж работы на государственной службе или на выборных государственных должностях не менее пяти лет.

Кандидаты в президенты РК должны окончательно заявить о себе до 28 апреля текущего года. Позже Центризбирком уже не примет заявление потенциального претендента с приложенным к нему обязательным протоколом о решении съезда РОО по его признанию в качестве кандидата.

2 >>

Маркировка товаров: государство выслушает бизнес

При казахстанском правительстве создана межведомственная рабочая группа под руководством первого вице-премьера Аликсана Смаилова, которая будет заниматься вопросами внедрения в республике систем маркировки различных групп товаров.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Как пояснил председатель Комитета технического регулирования и метрологии Министерства индустрии и инфраструктурного развития страны Арман Шакалиев, в настоящее время в стране подготовлен общий организационный план по внедрению таких систем. Теперь же госорганы, ответственные за свои группы товаров, хотя бы детализировать его.

Первый опыт маркировки товаров Казахстан получил в прошлом году: в рамках пилотного проекта по маркировке меховых изделий государство получило значительный фискальный эффект. В частности, количество импортных товаров, оформивших декларацию на товары, увеличилось в 1,4 раза (с 63 до 90 единиц), рост поступлений таможенных пошлин и налогов по импорту вырос в 1,5 раза (с 372 млн тенге до 516 млн тенге), а количество официально зарегистрированных импортеров изделий из меха в стране сразу выросло вдвое – с 19 до 39 юрлиц.

Государство эту практику продолжило: осенью прошлого года казахстанский Минфин распространил механизм маркировки на табачные изделия, а с начала этого года Министерство здравоохранения заявило о планах распространить механизм отслеживания импортных лекарств от границы до прилавков аптек. Вопрос о том, внедрять Казахстану системы маркировки

отдельных групп товаров или нет, снялся сам собой после того, как в прошлом году на уровне ЕАЭС было подписано соглашение о маркировке продукции на пространстве Экономического союза.

Теперь проблематика сводится к тому, по каким группам товаров будет вводиться обязательная маркировка, в какие сроки и на каких условиях. В связи с чем в Нур-Султане 12 апреля было проведено совещание с участием представителей бизнес-структур, которые потенциально подпадают под введение системы маркировки и прослеживаемости товаров. Как отметил вице-министр финансов Руслан Енсебаев, маркировать весь поток производимых и импортируемых Казахстаном товаров власти не собираются – под маркировку будет подпадать только та продукция, которая может нанести серьезный вред здоровью казахстанцев либо входит в зону риска по своей доле в теневой экономике.

Уполномоченные по маркировке назначены

«Цели маркировки понятны: выравнивание условий для бизнеса, защита потребителей от поддельной, контрафактной продукции, повышение качества товаров и выявление контрафактной продукции, – сказал Енсебаев. – Недавно было определено, что координирующим органом по этой работе в стране будет Министерство индустрии и инфраструктурного развития, и есть отдельные органы, которые курируют свои отрасли. Помимо этого надо установить перечень товаров, которые подлежат маркировке вообще, поскольку мы понимаем, что далеко не все товары имеют смысл и можно маркировать. И эти вопросы мы хотим решить с учетом мнения бизнеса», – подчеркнул он.

2 >>

Тема репараций за рабство может стать ключевой на выборах 2020 года в США

THE WALL STREET JOURNAL.

Позиция кандидатов в президенты по вопросу исследования последствий рабства изменилась после того, как сенатор Камала Харрис обсудила эту тему с радиоведущим Charlamagne Tha God.

Joshua JAMERSON, THE WALL STREET JOURNAL

Когда на конференции в Нью-Йорке преподобный «Эл» Шарптон спросил кандидатов в президенты от Демократической партии о том, должно ли правительство США изучить вопрос о компенсациях афроамериканцам за многовековое порабощение и угнетение, один за другим они отвечали «да».

«Существует прямая связь между неравноправием в прошлом и неравноправием в настоящем. Именно поэтому нужно провести тщательное и серьезное исследование», – заявил Пит Баттигиг, белый мэр города Саут-Бенд, штат Индиана, перед преимущественно чернокожей аудиторией, собравшейся в бальном зале на Манхэттене.

Таким образом, вопрос репараций за рабство перестал быть лишь теоретической темой для обсуждений со стороны эссеистов, экономистов и историков и стал частью политического курса Демократической партии США – феномен, обусловленный тем, что главные кандидаты в президентской гонке поддерживают как саму эту идею, так и связанный с ней единый законопроект в Конгрессе. Законопроект, известный как H.R. 40, впервые был предложен в 1989 году, но на протяжении десятилетий игнорировался и президентами, и лидерами Конгресса вне зависимости от их партийной принадлежности.

Законопроект H.R. 40 предусматривал создание федеральной комиссии для изучения того, как рабство и законы Джима Кроу влияют на афроамериканцев сегодня. Кроме того, законопроект призывал внести предложения по «исправлению» последствий рабства.

И демократы этот вопрос больше не игнорируют. Так, в этом году законопроект публично одобрила спикер палаты представителей Нэнси Пелоси.

Правда, будучи лидером Демократической партии в палате представителей последние 16 лет, раньше она этого не делала. Представители ее штаба отказались комментировать ее взгляды на этот счет в прошлом. Из 18 заявившихся основных, а также возможных кандидатов-демократов по меньшей мере 11 человек поддерживают эту меру.

«Я бы подписал этот законопроект, чтобы он принял силу закона», – заявил на прошлой неделе во время встречи с «Эл» Шарптоном бывший член Республиканской партии от штата Техас Бето О'Рурк.

При этом кандидаты не говорят о каких-либо денежных перечислениях со стороны Министерства финансов непосредственно на банковские счета американцев, чьи предки были рабами, и, как правило, это не совсем то, что многие афроамериканские лидеры Конгресса подразумевают под репарациями. В частности, таким может стать официальное признание правительством того факта, что рабство было совершенной США несправедливостью.

3 >>

ДЕПОЗИТ **TENGRI MAXIMUM** ДЕПОЗИТ

ДЕЙН ДО 13,5%*
TENGRI

МАКСИМУМ

TENGRI BANK
AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK INDIA

ТЕГІН 3434 БЕСПЛАТНО | @tengribank | www.tengribank.kz

ҚДКБҚ КЕПІЛДЕНДІРУІНІҢ ЕҢ ЖОҒАРҒЫ СОМАСЫ 15 МЛН. ТҒ. ДЕЙІН МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ГАРАНТИРОВАНИЯ ҚӨГД ДО 15 МЛН. ТҒ.

* Сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі. * Годовая эффективная ставка вознаграждения.

Номер лицензии 1.2.53/43

Установка для кандидата

Каковы нюансы казахстанского выборного процесса?

<<1

Подписные листы

Кандидат в президенты РК должен заполнить подписные листы, которые Центризбирком выдаст в течение двух дней после проверки подлинности информации о ходе проведенного съезда РОО и принятого им решения о выдвижении кандидата в президенты. Сдать подписные листы необходимо до 18.00 11 мая. Есть и особые условия.

Первое – претенденту надо собрать не меньше 118 140 подлинных подписей своих сторонников. При этом каждый поддерживающий потенциального кандидата человек должен указать не только номер и серию удостоверяющего его личность документа, но и место своего временного или постоянного проживания. Ставить свою подпись еще за одного претендента нельзя. Выявление такого факта делает обе подписи недействительными. Второе – все собранные подписи должны в равной мере представлять избирателей не менее двух третей областей страны, а также Шымкента, Алматы и Нур-Султана.



Государственный язык

К этому этапу на пути к президентскому посту потенциальный претендент допускается Центризбиркомом после проведенной проверки всех сданных подписных листов. Каких-либо финансовых затрат он не требует. Но он и самый нервный для желающих стать главой государства. Вначале наиболее опытные лингвисты Казахстана проверяют уровень свободного владения претендентом государственным языком. Поблажек не предусмотрено. Каждый из потенциальных кандидатов дол-

жен будет написать сочинение на заданную комиссией тему объемом не более двух страниц, прочитать вслух трехстраничный текст, выступить с публичным докладом в течение 15 минут. Статистика этого этапа показательна: на выборах прошлых лет именно по итогам испытания на знание государственного языка с дистанции снималось больше всего претендентов.

После лингвистов проверяют кандидатов будут медики, что является нововведением в казахстанском выборном процессе. Появилось оно в результате

внесенных дополнений и изменений в выборное законодательство в период 2017–2018 годов. По обновленным и уточненным уже в апреле 2019 года правилам кандидатам в президенты нельзя иметь расстройство памяти, например, из-за болезни Альцгеймера, Пика, Крейцфельда-Якоба, Гентингтона и Паркинсона. Недопустимо наличие даже намеков на алкоголизм, наркоманию, галлюциноз, шизофрению, постэнцефалический и посткоммюнистический синдром. С планами занять главное кресло в стране можно будет распрощаться, если светила казахстанской медицины выявят всякие виды маний, циклотимии, дистимитии или параноидное расстройство личности. В общей сложности речь идет о 107 различных заболеваниях.

Взнос

Дошедший до этого этапа претендент уже получает статус полноценного кандидата в президенты, и ему выдают соответствующее удостоверение. Перед официальной регистрацией кандидату необходимо сдать свою декларацию о доходах. Это касается и его законной второй

половины. Не забываем и про избирательный взнос Центризбиркому в 50-кратном размере официально установленной минимальной заработной платы – итого 2 миллиона 125 тысяч тенге. Если кандидат проиграл выборы, но получил 5% голосов избирателей, эти деньги он сможет вернуть. В противном случае взнос станет собственностью государственного бюджета.

Финансирование

После получения удостоверения кандидата наступает самый напряженный и ответственный этап. С 11 мая по 7 июня желательнее объехать весь Казахстан, ведь кандидату необходимо встретиться с избирателями. Помимо встреч с избирателями кандидату нужны другие активности: необходимо разместить билборды, напечатать листовки и многое другое. Центризбирком же каждому кандидату на агитационную кампанию выделяет из бюджета 7,5 млн тенге. Для информации: только аренда одного билборда в Алматы начинается от 200 тысяч тенге, в Нур-Султане – от 150 тысяч тенге, в Таразе – от 60 тысяч тенге в месяц.

Кандидатам, скорее всего, потребуется дополнительное фи-

нансирование. В качестве спонсора могут выступить: выдвинувшее кандидата республиканское общественное объединение (до 510 млн тенге), граждане страны и иные организации Казахстана. Последние могут на добровольной основе предоставить еще максимум 673,5 млн тенге.

Наблюдатели

Кандидату в президенты РК предстоит еще оплата работы многочисленных наблюдателей. К тому же претенденту предстоит пережить сложный день: в день выборов нужно будет с 8 утра вести независимый подсчет пришедших к урнам для голосования избирателей. Придется присутствовать и на процедуре подсчета голосов. Последняя может быть завершена далеко за полночь.

Еще не вечер

Между тем до 28 апреля социальные сети и информационные агентства страны наверняка назовут имена еще нескольких желающих стать президентом Казахстана. Некоторым из них нет и требуемых выборов законодательством для получения удостоверения кандидата в президенты 40 лет.

Тема репараций за рабство может стать ключевой на выборах 2020 года в США

THE WALL STREET JOURNAL.

<<1

«Ожидая ли я, что завтра под дверью моего дома появится мешок с деньгами? – Нет. Однако я полагаю, что мы должны думать о том... как мы относимся к прошлому», – говорит **Адрианна Шропшир**, исполнительный директор Black PAC, либеральной организации, которая проводила опросы и сопровождала кандидатов на промежуточных выборах 2018 года.

Г-жа Шропшир отмечает, что поддержка инициативы с исследованием темы репараций поможет тем кандидатам, кто стремится заручиться голосами чернокожих избирателей, а также той части белых граждан, кто обеспокоен материальным неравенством в США.

Согласно анализу, представленному The Wall Street Journal компанией Storyful, исследующей социальные сети и выявляющей тренды, с января по февраль частота упоминаний законопроекта H.R. 40 в Twitter возросла на 150%. Сама Storyful, как и WSJ, входит в медиахолдинг News Corp.

В этот период одним из первых примеров выступления кандидата в президенты в поддержку репараций стало появление в популярной нью-йоркской радиопрограмме «Клуб для завтрака» сенатора от Калифорнии **Камалы Харрис**.

В беседе с **Ленардом Маккевли**, также известным, как Charlamagne God, г-жа Харрис заявила, что «история рабства в Америке насчитывает 200 лет. У нас в стране были законы **Джима Кроу**. В Америке в течение очень долгого времени была сегрегация, введенная на официальном уровне». В ходе беседы Мак Келви спросил ее, поддерживает ли она репарации в «каком бы то ни было виде». Она ответила «да».

По данным исследования Storyful, в связи с законопроектом H.R.40 с начала года г-жа Харрис упоминалась в Twitter 309 раз, порядка 88% этих упоминаний имели место после ее появления на радио.

При этом, согласно Google Trends, в течение нескольких недель после этого интервью на радио поисковых запросов по теме репараций за рабство в Google было больше, чем за все последние десять лет. И этот всплеск интереса намного превзошел скачок числа запросов в поиске, который последовал за публикацией в 2014 году в журнале The Atlantic эссе журналиста **Та-Нехиси Коутса** под названием «Дело о репарациях».

По словам **Ленарда Маккевли**, он решил спросить г-жу Харрис о репарациях, поскольку узнал о большом интересе к этой теме со стороны других афроамериканцев, включая слушателей его радиопрограммы, охватывающей от четырех до пяти миллионов человек в неделю. Однако он отметил, что последующий разговор по вопросу выдвижения кандидата от Демократической партии на выборах в 2020 году был очень коротким.

«Следующим должен был быть вопрос о том, как именно будет выглядеть этот план выплаты репараций», – сообщил он.

Некоторые члены Конгресса от Демократической партии остались недовольны этой беседой. Так, сенатор **Кори Букер** из Нью-Джерси планирует представить сенатскую версию законопроекта H.R. 40, однако, как он заявил в недавнем интервью CNN, неравенство между черными и белыми было «просто сведено до отметки в президентском списке, тогда как эта тема для гораздо более серьезного обсуждения».

Тем не менее многие активисты находятся под влиянием этой тематики. «В политической дискуссии вокруг чернокожих не было темы о благосостоянии и разрыве в благосостоянии», – говорит адвокат по уголовным делам из Лос-Анджелеса **Антонио Мур**, активист, который в последние годы выступает за репарации для потомков рабов.

При этом, когда в 2016 году **Коутс** задал президенту-демократу **Обаме** вопрос о репарациях, тот ответил, что «суть проблемы в том, что трудно найти модель, в которой можно заручиться

политической поддержкой для реализации такого рода усилий». Представитель г-на Обамы от комментариев отказался. Президент **Трам** по вопросу законопроекта H.R. 40 не высказывался.

Ряд сенаторов-республиканцев выразили свои сомнения по поводу H.R. 40. Так, контроль со стороны Республиканской партии над сенатом и Белым домом – это главная причина, по которой демократы в Конгрессе, включая некоторых соавторов законопроекта H.R. 40, испытывают скептицизм в отношении того, сможет ли этот документ стать законом.

Законопроект Букера может встретить сопротивление и в судебном комитете Конгресса, через который подобного рода законопроекты попадают на рассмотрение в сенат. «Я думаю, эта тема слишком удалена во времени, слишком спорная, и, откровенно говоря, я не думаю, что это хорошо для страны», –

заявил на прошлой неделе председатель комитета **Линдси Грэм** (Республиканская партия, штат Южная Каролина).

Аналогичное мнение выразил и другой член Судебного комитета сенатор **Джон Кеннеди** (Республиканская партия, штат Луизиана), сообщив, что не думает, что кто-то из ныне живущих должен отвечать за рабство. «Я верю в личную ответственность», – говорит он.

Один из главных инициаторов законопроекта H.R. 40 член Палаты представителей **Шейла Джексон Ли** (Демократическая партия, штат Техас) признает, что ее законопроект не входит в число приоритетных вопросов в повестке дня для заседающих в Палате представителей демократов. Она отметила, что Судебный комитет Палаты представителей, который будет его рассматривать, в большей степени занят изучением деятельности администрации Трампа

и доклада Мюллера. «Мы, конечно, можем делать две вещи одновременно, но я точно знаю, что будет определенной очередностью», – говорит она.

Однако секретарь демократического большинства **Джеймс Клайберн**, самый высокопоставленный афроамериканец в Конгрессе, заявил в интервью, что, по его мнению, законопроект H.R. 40 может быть вынесен на рассмотрение к концу года.

При этом частный сектор также проявляет интерес к теме репараций. Так, студенты Джорджтаунского университета проголосовали за повышение платы за обучение почти на \$27 в семестр в пользу потомков африканцев, которые были поработаны в 1800-х годах. Но прежде чем эта инициатива вступит в силу, ее должен одобрить совет директоров университета.

Вероятно, законопроект о репарациях будет увязан с программой кандидата на пост президен-

та от Демократической партии, по крайней мере, до того времени, пока кандидат не получит поддержку чернокожего населения. Общественных опросов по теме репараций было немного, однако два опроса, проведенные за последние четыре года, показывают, что большинство афроамериканцев выступают «за», а большинство белых «против».

При этом нет уверенности, что чернокожих избирателей удастся легко перетянуть на свою сторону лишь обещаниями о репарациях. Так, присутствовавшая на конференции «Эл» Шарптона бывший преподаватель из Квинса (штат Нью-Йорк) **Жаклин Фостер** скептически отнеслась ко всем кандидатам. «Они просто сказали то, что, по их мнению, черная аудитория хочет услышать», – отмечает она.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО КАЗАХСТАН

КУРСИВ
содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

РЕЙТИНГ ПРОЗРАЧНОСТИ

крупнейших компаний Казахстана

Цель проекта
Содействие развитию в Казахстане культуры корпоративной прозрачности через регулярную публичную оценку уровня открытости отечественных компаний на предмет соответствия актуальным международным нормам.

16 мая 2019 г.

По вопросам сотрудничества в проекте обращаться к Агабек-Заде Сабирю

s.agabek-zade@kursiv.kz +7 (707) 950 88 88

Государственная гарантия экспорта – элемент индустриально-инновационного развития

Парламент страны принял закон по введению государственного гарантирования для поддержки экспорта. Эксперты уверены: это обеспечит еще более надежную страховую поддержку экспорта с помощью инструментов АО «ЭСК «KazakhExport». Подробно о законодательных изменениях и работе компании рассказал председатель правления KazakhExport Руслан Искаков (на фото).

Ирина Ледовских

– Для чего нужны государственные гарантии при экспорте?

– Банки при финансировании экспортных сделок и предприятия, поставляющие свою продукцию за рубеж, пользуясь страховым покрытием, не несут рисков. Такие обязательства покрываются государственной гарантией, и это – общепринятая практика. Наша страна не стала исключением, поэтому были одобрены

поправки в Бюджетный кодекс. Это позволяет нам существенно увеличить объемы поддержки предприятий-экспортеров. Что, в свою очередь, обеспечит достижение показателей Национальной экспортной стратегии. А стратегия – неотъемлемая часть индустриально-инновационного развития страны.

– Можно говорить о том, что ваша компания способствует удешевлению кредитных ресурсов для бизнеса?

– Не секрет, что в иностранных банках стоимость фондирования гораздо ниже, чем в Казахстане. При этом сроки кредитования намного длиннее, что важно для бизнеса. Соответственно, предлагая наш пакет страхования, можно будет привлекать иностранное фондирование для финансирования экспортных операций.

– Расширение обязанностей предполагает и увеличение собственного капитала...

– В 2018 году мы приняли обязательств на 90 млрд тенге, на 1 января наш портфель обязательств превышал 110 млрд тенге, а собственный капитал компании

составлял около 43 млрд тенге. Банки, которые кредитуют под наше покрытие, и сами экспортеры оценивают потенциальные возможности компании при наступлении страховых случаев. Поэтому было принято решение об увеличении уставного капитала. В феврале единственный акционер KazakhExport – АО «НУХ «Байтерек» – пополнил наш уставный капитал на 34 млрд тенге. В настоящее время этот показатель составляет 77,8 млрд тенге, размер активов составил 82,8 млрд тенге.

В этом году мы планируем принять страховых обязательств на 95 млрд тенге и в следующем году – еще на 125 млрд. В этой связи уставный капитал KazakhExport увеличится в 2020 году еще на 34 млрд тенге.

– Достаточно большая работа. Это произойдет благодаря законодательным поправкам?

– Мы ожидаем завершения законодательных процедур к концу этого года, так как изменения в Бюджетный кодекс внесены только недавно. Теперь уполномоченные органы должны разработать подзаконные акты. Мы должны получить заключения от Мини-

стерства национальной экономики и Министерства индустрии и инфраструктурного развития. Далее республиканская бюджетная комиссия утвердит лимиты государственного гарантирования. Поэтому договор государственной гарантии, скорее всего, будет подписан в III или IV квартале.

– Кто ваши клиенты?

– Это уже более 70 компаний. Условно их можно разделить на несколько групп. Одни обращаются к нам для пополнения оборотного капитала, вторая группа приобретает наши услуги, страхуя риск неплатежей со стороны иностранных контрагентов. Дело в том, что наши экспортеры, выходя на рынок, продают свой товар с отсрочкой платежа. Мы со своей стороны предоставляем страховую защиту, которая позволяет экспортеру продавать свой товар, зная, что мы компенсируем убытки в случае форс-мажора. Третья категория клиентов – компании-импортеры в капиталоемких отраслях, таких как машиностроение или экспорт услуг. На этот рынок важно прийти не просто с качественным продуктом, важно предлагать еще пакетное финансирование.



Маркировка товаров: государство выслушает бизнес

<<1

Руслан Енсебаев также отметил, что пилотный проект по маркировке табачной продукции подразумевает внедрение до конца текущего года системы на предприятиях отрасли, попутно Минфин РК произведет исследование готовности к проверке кодов на предприятиях розничной торговли. В результате пилотный цикл, с участием и производства, и оптовой, и розничной реализации табака в Казахстане пройдет уже в следующем году, а полноценный промышленный цикл, с участием всего комплекса, от производства до сбыта, планируется ввести с 2021 года.

В свою очередь председатель Комитета технического регулирования и метрологии Арман Шакалиев сообщил, что в стране создана межведомственная рабочая группа по внедрению систем маркировки и прослеживаемости товаров на уровне первого заместителя премьер-министра – министра финансов Алихана Смаилова. Которая уже произвела закрепление групп товаров за отдельными ведомствами.

«Ее первое заседание было посвящено ключевым вопросам: мы подготовили «Дорожную карту» по внедрению систем маркировки, некий организационный план, помимо этого уже четко определено, что по подакцизным товарным группам уполномоченным органом будет Минфин; по пищевой продукции, в том числе и по переработанной, координатором будет Министерство сельского хозяйства, промышленная группа товаров остается за МИИР, лекарственные препараты будет курировать Минздрав», – уточнил представитель структурного подразделения Министерства индустрии и инфраструктурного развития.

Маркировка требует денег

У бизнеса уже возникло предложение по стимулам внедрения систем маркировки: заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей Казахстана Евгений Больгерг предложил ввести инструменты заемного финансирования таких затрат, если они превышают определенный порог.

«В области фармацевтики для предприятий, имеющих три линии от 500 тыс. евро, затраты составят на введение маркировки, поэтому мы просили бы совместно проработать возможность введения инструментов по господдержке или появлению каких-то доступных кредитных продуктов в банках или институтах развития в части поддержки появления систем маркировки», – сказал Больгерг.



Фото: shutterstock.com /UzFoto



Руслан ЕНСЕБАЕВ, вице-министр финансов



Арман ШАКАЛИЕВ, председатель Комитета технического регулирования и метрологии



Алихан СМАИЛОВ, первый заместитель премьер-министра – министр финансов



Евгений БОЛЬГЕРГ, заместитель председателя правления национальной палаты предпринимателей Казахстана



Анатолий ГАВЕРДОВСКИЙ, главный конструктор российского Центра перспективных технологий

Шакалиев тут же заверил, что этот вопрос входит в перечень тех проблем, на решении которых комиссия сосредоточится в ближайшее время. Еще одной большой точкой не только для казахстанских предпринимателей, но и для бизнеса других участников ЕАЭС является то обстоятельство, что в России системы маркировки товаров внедряются достаточно давно, в отличие от других стран ЕАЭС, и этот «разсинхрон» может привести к закрытию российских рынков.

«Россияне уже больше года занимаются внедрением маркировки, у них есть утвержденный правительством документ, а у нас пока ничего этого нет. Между тем вступило в силу соглашение ЕАЭС, которое дает возможность странам вводить в одностороннем порядке мар-

кировку той или иной товарной группы. Это для нашего бизнеса риски, мы будем этот вопрос ставить на площадке Евразийской экономической комиссии и просим наши уполномоченные органы обратиться на это внимание, чтобы не произошло повальных проверок на границе, в торговых сетях, чтобы наши товары не оказались вне правового поля, вне торгового оборота», – сказал зампред правления НПП.

Когда дело – табак

В свою очередь главный конструктор перспективных технологий (ЦРПТ), который занимается техническим обеспечением внедрения таких систем в РФ, Анатолий Гавердовский заверил казахстанских бизнес-

менов, что в ближайшее время использовать «разсинхрон» для ограничения доступа казахстанских товаров на российские рынки никто не собирает. Ограничения в дальнейшем если и будут лоббироваться, то по причине разницы в ставках на подакцизную продукцию, и это не связано напрямую с системой маркировки.

«В Казахстане ставка акциза на табак в два раза меньше, чем в России, в Белоруссии – в четыре раза меньше, естественно, возникают перетоки и разговоры о гармонизации ставок, к которой не все страны готовы, потому что сложно, конечно, назвать табак социально значимой продукцией, но если водочных бунтов в России не было, то табачные бунты были. Это пример того, что просто автоматическое повышение цен на табак может при-

вести к проблемам», – отметил Гавердовский.

По мнению российского эксперта, система маркировки товаров является самым эффективным способом упорядочивания бизнеса в стране с точки зрения приведения его к единым стандартам в строгом соответствии с установленными государством финансовыми правилами игры.

«Я в таких случаях всегда тут привожу шутку про изобретателя машинки для бритья, у которого спрашивают: «Как же его брить», если лица у всех разные?», а он отвечает: «В первый раз – да, лица разные...», – сказал спикер под общий смех предпринимателей. – Вот примерно тот же эффект имеет государство при внедрении этой системы: всех побрили, у всех лица одинаковые, фискальный эффект получили, но очевидно,

что бизнес от этого не получает особого удовольствия. Однако если мы не строим систему, которая будет иметь ценность для бизнеса, то ее строить бессмысленно: например, в табачной отрасли машины работают на скорости 1200 пачек в минуту, и если вы хотя бы на 10% снижаете эту скорость, то наносите ущерб не только производителю табака, но и в конечном счете государству, потому что оно недособирает акциз», – заметил он.

Главный конструктор систем маркировки РФ (в России Гавердовский позиционирует именно так) подчеркнул, что в результате «разсинхрона» с Россией Казахстан окажется даже в выигрыше, поскольку на его рынках системы маркировки будут внедряться с учетом российского опыта, в том числе и опыта ошибок.

Зерно назначения

Китай в ожидании кормовых из Казахстана

Китайский рынок зерновых будет являться перспективным для казахстанских хлеборобов в том случае, если они диверсифицируют свои поставки и переключатся с экспорта зерна и муки на производство кормовых отрубей. По словам гендиректора шанхайской компании Yihai Kerry, специализирующейся на закупке и переработке сельхозотваров и логистическом обеспечении их импортных поставок в Китай, Фанга Ганга, рынок КНР способен принять до 140 млн т кормовых культур в год. При этом налоговое обложение этой продукции в Китае делает ее сверхрентабельной в сравнении с поставками пшеницы и муки.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Гендиректор Yihai Kerry в ходе международного зернового форума KazGrain 2019 в начале апреля четко обрисовал границы рынка зерна Китая: объем потребления – около 100 млн т в год, объем импорта пшеницы – порядка 5 млн т в год. Из этих 5 млн т третью часть, более 1,5 млн т, по итогам прошлого, 2018 года (календарного, а не маркетингового) заняла канадская пшеница. И этот значительный «кусок» импорта в обозримом будущем вместе с американской долей (в 2018 году – порядка 350 тыс. т) может стать доступен для дележа между производителями из других стран, в том числе и из Казахстана.

Когда политика рулит экономикой

С американской долей на китайском рынке пшеницы все ясно – торговая война двух сверхдержав рано или поздно должна была добраться и до продовольственного рынка, и с середины лета 2018 года Китай не импортирует американскую пшеницу, ограничившись поставками 356 тыс. т в первой половине года. Теперь вслед за США в недрах у Пекина оказалась еще и Канада – Китай в марте этого года уже ввел запрет на импорт канадского рапса, причем вводил его поэтапно. Если первоначально этот запрет коснулся только компании Richardson International, то к концу марта 2019 года он был распространен уже на всех производителей рапса из Канады.

В начале марта 2019 года Главное таможенное управление КНР заявило о приостановке импорта рапса в Китай после обнаружения в поставках из Канады «вредных организмов». Однако, по мнению экспертов, это формальная причина, озвученная для придания ситуации благопристойного вида: обострение отношений между Китаем и Канадой началось после ареста финансового директора и дочери основателя компании Huawei Мэн Ваньчжоу в начале декабря прошлого года в Канаде.

Почему хлеборобам не стоит заикливаться на Китае

В Пекине не скрывают намерений по ограничению импорта продовольственных культур из Канады. Настолько не скрывают, что даже представители частного китайского бизнеса, которые обычно воздерживаются от комментариев и прогнозов в отношении деятельности властей, говорят о перекрытии этого канала поставок зерновых в Поднебесную как о весьма вероятном факте.

«В свете последних событий между Китаем и Канадой канадская пшеница может попасть под сокращение», – заявил на зерновом форуме в Астане Фанг Ганг.

Вероятность того, что в Поднебесной освободится ниша по закупке 1,5 млн т пшеницы, более чем высока. И чисто арифметически Казахстан, отгрузивший в Китай в прошлом году около 500 тыс. т зерна, способен занять ее целиком. Но, по мнению Ганга, этого не произойдет. Обострение отношений с Канадой, по его словам, увеличит объем импорта пшеницы из Казахстана, но не в 4 раза, а в лучшем случае вдвое.



«Наш общий импорт по пшенице составляет 5 млн т, три года назад на китайском рынке пшеницы появился Казахстан, и многие казахстанские бизнесмены еще тогда говорили мне, что при таком объеме потребления можно всю казахстанскую пшеницу вывезти в Китай. Формально это так, потребление в Китае большое, но есть некоторые проблемы. Общий импорт пшеницы в Китай не растет, объемы импорта стабильны, хотя при всем при этом объемы поставок из Казахстана из года в год увеличиваются. Скажем, в прошлом году Казахстан импортировал в Китай около 460 тыс. т пшеницы, это около 16% общего китайского импорта. Однако он тоже ограничен целым рядом факторов, и основная проблема, связанная с пшеницей, в том, что в этом сегменте не совсем рыночная ситуация», – признал спикер.

Дело в том, что импорт в Китай регулируется государством, которое, помимо всего прочего, влияет и на его цену. Цена пшеницы сейчас на китайском рынке около 2400 юаней (около 135 тыс. тенге) за тонну, и в эту цену входит оплата всех формальностей, которые обуславливают госнадзор за рынком.

«Если бы мы могли ввозить пшеницу без каких-либо ограничений по рыночной цене, то себестоимость казахстанской пшеницы на рынке была бы ниже 2000 юаней (порядка 113 тыс. тенге) за тонну. То есть если смотреть чисто рыночные условия, то казахстанская пшеница дешевле китайской и Китай мог бы выкупить всю пшеницу, производимую Казахстаном. Но у китайского правительства свои взгляды на этот вопрос», – сказал представитель китайского бизнеса.

В частности, страна-экспортер, претендующая на увеличение своей доли на китайском рынке, должна давать Пекину гарантии по ряду параметров, которые просто не учитываются в Казахстане. Например, пшеница, которая закупается китайскими производителями для конечного производства макарон, проверяется на такой параметр, как растяжимость, а в Казахстане подобная проверка не проводится.

«Получается, что мы возводим казахстанскую пшеницу на свои

четкое распределение пшеницы по классам и типам. И тогда такая продукция будет иметь больший спрос в Китае».

Близок Китай, да входит неудобно

Ситуация напоминает поговорку «Близок колок, да не укусишь». Китай логистически ближе для казахстанской пшеницы, чем многие традиционные рынки, цены на нем, несмотря на бюрократические проволочки и тари-

казахстанского зерна таковых требований не предъявляют?

Другое дело, если бы КНР наращивала общий объем потребления иностранной пшеницы: под эти гарантированные объемы увеличения имело бы смысл разворачивать и смежную отрасль, занимающуюся классификацией производимого продукта. Однако тот же гендиректор Yihai Kerry признает: по таким культурам, как пшеница и рис, власти Китая еще очень долго будут исповедо-

ули все упомянутые риски, связанные с освоением китайского рынка, и пришли к выводу: надо брать все, что дают на этом рынке в качестве квот, но в погоне за ним не забывать о других направлениях, которыми станут уже в этом году Закавказье и Иран.

«Мы имеем запросы побольше зерна поставлять. Только Грузия, например, запрашивает 700 тыс. т (дополнительно. – «Курсив»), Азербайджан запрашивает 500 тыс. т. Мы для

обеспечивать сырьем местных мукомолов, и в случае, если Кабул своего добьется, это станет серьезным ударом по мукомольной отрасли страны, поскольку Афганистан является основным покупателем казахстанской муки (на его долю приходится 2 млн из 3,3 млн т, которые казахстанские мукомолы поставляют за рубеж в среднем по году).

Так что если Китай оттянет на себя суммарно 2 млн из 8–9,5 млн т зерна, которые Казахстан экспортирует в среднем по году, то казахстанские мукомолы будут счастливы. Но, во-первых, как уже говорилось выше, самым реалистичным сценарием будет увеличение экспорта казахстанской пшеницы в Китай до 1 млн т, а во-вторых, в самом Китае ждут от Казахстана диверсификации экспортных поставок с акцентом на кормовых культурах.

Макаронны и отруби привлекательнее пшеницы

По словам г-на Ганга, казахстанским экспортерам гораздо выгоднее с точки зрения налоговой и таможенной нагрузки завозить в Китай готовую продукцию, например макарон. С точки зрения же обеспечения долгосрочной перспективы, по его наблюдениям, самым большим спросом на китайском рынке будут пользоваться кормовые культуры, в частности отруби.

«Если импортировать пшеницу в Китай на общепринятых условиях, то нагрузка в виде НДС



БАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПШЕНИЦЫ

ед. измерения: 10 000 тыс. тонн

ГОДОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ ПШЕНИЦЫ ПРЕВЫШАЕТ

100 млн тонн

Сезон	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18	18/19
Посевная площадь*	2447	2447	2460	3136	2451	2427
Начальный запас	2940	3104	3698	5017	5442	6899
Валовой сбор	11 012	12 100	12 150	11 350	12 100	10 285
Импорт	677	149	331	425	368	500
Общее предложение	14 629	15 353	16 179	16 793	17 910	17 684
Общий спрос	11 525	11 655	11 162	11 351	11 011	11 451
Конечный запас	3104	3698	5017	5442	6899	6233

* 10 тыс. гектаров

ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В РК ЗА 2014-2019 ГГ.

данные в млн. тонн

Зерновые культуры помимо пшеницы и ячменя включают рис, кукурузу, бобовые, овес, гречиху и другие зерновые

■ всего зерновые ■ в т. ч. пшеница ■ в т. ч. ячмень

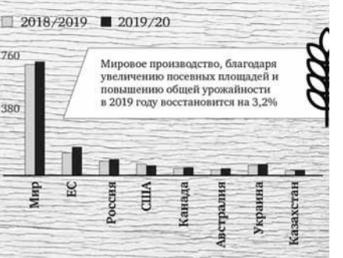


По данным Комитета по статистике МНЭ РК

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ЗА 2018/19 МГ



ПРОГНОЗ ПРОИЗВОДСТВА ПШЕНИЦЫ В 2019/20 МГ



Мировое производство, благодаря увеличению посевных площадей и повышению общей урожайности в 2019 году восстановится на 3,2%

фы (НДС – 10% и таможенный тариф – 65%), привлекательны, но разворачивать в Казахстане индустрию по распределению пшеницы по классам и типам ради этого рынка никто не будет.

Ведь общий объем потребления Пекин увеличивать не собирается, то есть речь идет о возможной перетасовке квот в границах 5 млн т. Но эта перетасовка не дает Казахстану гарантии сохранения своей квоты на постоянно высоком уровне: завтра Пекин и Оттава помирят-

вать патерналистскую позицию. «С точки зрения рыночной экономики это, конечно, не очень правильно, но есть национальные интересы», – комментирует этот момент Ганг. – Поэтому в ближайшие годы не будет послаблений по квотной системе, и общий уровень импорта пшеницы в Китай будет держаться на одном уровне без активного увеличения, а импорт пшеницы из Казахстана вряд ли имеет перспективы серьезного роста».

По его оценке, в случае введения запрета на импорт канадской пшеницы казахстанское зерно имеет шансы закрыть примерно треть от объема поставок из Канады, то есть около 0,5 млн т. Если приплюсовать эти 0,5 млн т к тем 460 тыс. т, которые Казахстан отгрузил в китайском направлении по итогам прошлого года, то суммарно выйдет 1 млн т, которые на ближайшую перспективу в свои прогнозные планы по экспорту пшеницы закладывает и казахстанский Минсельхоз.

«За последние годы мы в 4 раза увеличили объем экспорта зерна в Китай и рассчитываем к 2020 году нарастить объем поставок по этому экспортному направлению до 1 млн т», – заявила на этом же зерновом форуме вице-министр сельского хозяйства Казахстана Гульмира Исаева.

МСХ исповедует оптимизм

По всей видимости, в казахстанском аграрном ведомстве

себя ставим более адекватные цифры исходя из логистики и ценообразования. Надеемся, что миллион тонн на рынок Ирана в этом году и миллион тонн на рынок Закавказья – это реальная цифра. Это текущий маркетинговый год, мы хотим оставить в этих объемах зерно урожая 2018 года», – сказала вице-министр сельского хозяйства журналистам в кулуарах форума.

Напомним, что Иран около трех лет назад вводил ограничения на импорт пшеницы для поддержки своих производителей. Но в настоящий момент собственное производство в этой стране не поспевает за спросом на сырье со стороны иранских мукомолов: закрывать растущие потребности с помощью российского зерна они сейчас не в состоянии, поскольку урожай 2018 в России оказался меньшим по сравнению с 2017 годом на 25 млн т.

По сведениям президента Союза зернопереработчиков Казахстана Евгения Гана, на роль активного покупателя казахстанской пшеницы претендует Афганистан. При продаже в эту страну порядка 400 тыс. т пшеницы Кабул изъявляет желание закупать 2,3 млн т казахстанской пшеницы в год, перегнав по этому показателю основного покупателя зерна из Казахстана – Узбекистан, который закупил в прошлом году более 2 млн т казахстанского зерна. Делается это, по словам Гана, для того, чтобы

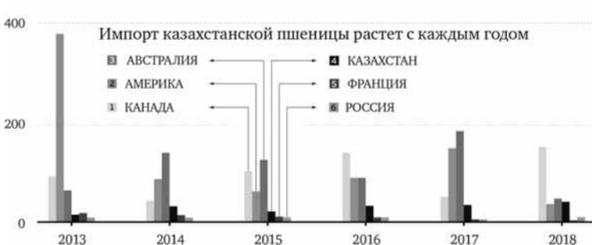
плюс таможенный тариф достигнет 75%, в то время как можно, например, завозить макарон, у которых общая нагрузка всего 26%, или, например, отруби, налоговая и таможенная нагрузка на которые составляет суммарно всего 16,5%. При этом на отруби наблюдается рост спроса ежегодно на 5%», – подчеркивает он.

Суммарно спрос на отруби на китайском рынке, по оценке Yihai Kerry, в настоящее время составляет порядка 130–140 млн т в год, и цена на них ввиду повышенного спроса выше, чем в Казахстане. Ценовые перепады, правда, иногда наблюдаются в связи со вспышками ряда заболеваний поголовья, но в целом рынок кормовых культур в Китае растет. Импортная доля этого рынка также постоянно растет, и это его главное благоприятное для казахстанского производителя отличие от рынка пшеницы, который, как уже говорилось выше, в Поднебесной замер на одном уровне.

«Мы встретились сегодня с нашим казахстанским партнером, и я ему прямо сказал: не надо заикливаться на пшенице и муке, очень большой спрос есть на кормовые культуры и масличные, но лучше сосредоточиться на кормовых. И мы настоятельно советуем предпринимателям из Казахстана, которые производят отруби либо могут их производить, регистрироваться в качестве поставщиков отрубей в Китае», – резюмировал Ганг.

ГЛАВНЫЕ ИМПОРТЕРЫ ПШЕНИЦЫ В КИТАИ

ед. измерения: 10 000 тыс. тонн



заводы, проверяем еще раз качество и составляем на основе этих исследований формулу, в каких соотношениях добавлять пшеницу из Казахстана, а это риски для наших производителей, – поясняет Ганг. – Поэтому один из актуальных вопросов – надо организовывать в Казахстане

ся, канадцы для возвращения начнут демпинговать, и объемы казахстанских поставок могут вновь ужаться до достигнутых по итогам прошлого года 0,5 млн т. И кто тогда будет использовать созданную сеть по распределению пшеницы по классам и типам, если остальные импортеры

Денег нет, но вы дружите

Казахстанский бизнес интересуется узбекским рынком, но не готов к крупным инвестициям. Свободные ниши занимают страны, обратившие внимание на ресурсную базу Узбекистана.

**Дарина СОЛОД (Ташкент),
Юрий ДОРОХОВ,
Максим КАЛАЧ**

14 апреля начался визит президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в Узбекистан. То, что с первым государственным визитом Касым-Жомарт Токаев отправился именно в Ташкент, никого не удивило. Интерес к южному соседу сегодня в Казахстане очень велик. Местные СМИ охотно пишут о событиях у соседей, в социальных сетях активно обсуждают Узбекистан.

Одна из главных тем – как узбеки заывают инвесторов. При предыдущем президенте, Исламе Каримове, это пытались делать директивными методами. Работали они не очень хорошо. По данным Госкомитета по инвестициям РУз, объем привлеченных иностранных вложений и кредитов за 2011–2016 годы снизился в 1,7 раза, до \$1,903 млрд. В 2015 году было принято решение считать акционерными обществами только те компании, в которых не менее 15% акций принадлежало иностранцам. Несправившихся вычеркивали из списка АО, лишали налоговых льгот и преференций. Подход оказался не слишком удачным, и в августе прошлого года от него отказались. Взамен власти Узбекистана провели ряд реформ. Еще в 2016 году либерализовали вывод валютной прибыли из страны. Был введен режим одного окна для инвесторов, упрощена система налогообложения.

Десант с Севера

«Многие Узбекистан идеализируют, а перспективы Казахстана в будущей конкуренции рисуют исключительно черными красками», – отметил как-то в своем блоге известный финансист **Ай-дан Карибжанов**. Мы насчитали только за прошлый год почти 20 публичных заявлений казахстанских игроков о намерении выйти на узбекский рынок или инвестировать в него. Например, бизнесмен **Нурлан Смагулов** заявил о желании вывести на узбекский рынок бренды Mega (торговые центры) и Astana Motors (дистрибуция автомобилей). В компаниях сообщили «Курсиву», что пока этого не произошло. Serebroff, видящий себя «лидером ювелирной отрасли Казахстана», поставил целью открыть к 2021 году салоны в нескольких странах, включая Узбекистан.

Другие уже стартовали. На сайте RG Brands указано, что в Ташкенте работает ее торговый филиал (от комментариев компания отказалась). Свои площадки в узбекском сегменте интернета открыли Kolesa Group, которой принадлежит сервис по купле-продаже автомобилей kolesa.kz, и International Media Service – казахстанский селлер, продающий рекламу на теле-



Общая граница между Казахстаном и Узбекистаном, ментальная и языковая близость должны подталкивать к развитию взаимной торговли. Фото: UzReport

каналах. В июле прошлого года в Ташкенте заработал билетный сервис «Тикетон».

«Узбекский рынок выглядит незаполненным по сравнению с казахстанским. Тут можно делать практически все, и будут шансы на успех», – поделился с «Курсивом» на условиях анонимности алматинский бизнесмен. Год назад он перевел свою небольшую IT-компанию из Алматы в Ташкент и возвращаться пока не собирается.

Активизировались финансисты. Naluk Bank учредил в Узбекистане дочерний Tenge Bank. Предправление банка **Умут Шаяхметова** говорила, что ожидает получение лицензии для «дочки» в апреле 2019 года. Инвестиционная компания Freedom Finance за прошлый год открыла семь филиалов в Узбекистане, головной офис в Ташкенте и провела первое road-шоу в истории страны в рамках SPO АО «Кокандский механический завод». «Локальный рынок Узбекистана имеет высокий инвестиционный потенциал развития», – отметил исполнительный директор ташкентского ООО «Freedom Finance» **Евгений Можейко**. «Основные сложности связаны с ограниченными представлениями населения об инвестиционной деятельности и, как следствие, низкой активностью торговых операций на Республиканской фондовой бирже и отсутствием интереса населения к участию в масштабных национальных IPO/SPO с потенциально высокой ликвидностью», – отмечает господин Можейко. Но Freedom Finance это не останавливает: компания проводит курсы финансовой грамотности, формируя свой потребительский рынок.

Незаметный инвестор

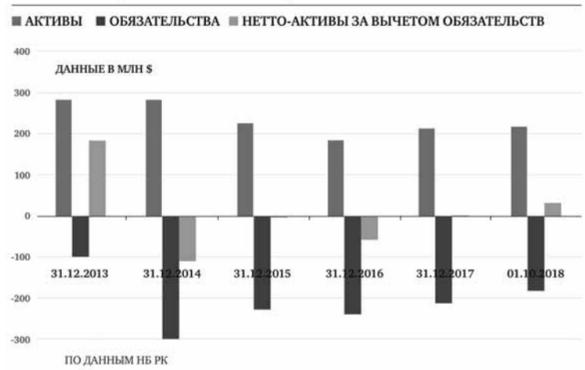
Кажется, в Ташкенте высадились настоящие инвестиционный десант казахстанцев. Еще бы, общая граница, ментальная и языковая близость должны подталкивать к развитию взаимной

торговли и обмена капиталами. С торговлей так и происходит. По данным Агентства по статистике РК, с 2017 по 2018 год товарооборот между Казахстаном и Узбекистаном вырос с \$1,9 млрд до почти \$2,5 млрд (по данным Госкомстата РУз, \$2,6 млрд). Правда, в Ташкенте президент РК озвучил цифру \$3 млрд. В списке торговых партнеров РК южный сосед занял по итогам прошлого года 8-е место, ненамного уступив обороту нашей страны со всем западным полушарием. Для Узбекистана же мы – третий по значимости партнер после Китая и России. Южный сосед импортирует наши пшеницу и муку, берет цемент, алюминий, стальной прокат. Мы закупаем у них газ, удобрения и автомобили.

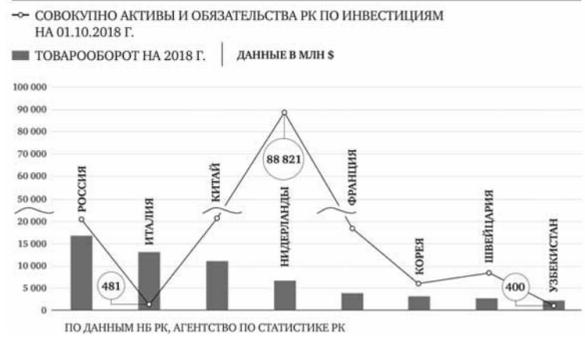
С инвестициями ситуация иная. В перечне основных инвестпартнеров Казахстана мы встретим главных торговых партнеров – Нидерланды, США, Великобританию, Россию... Узбекистана там нет. Судя по данным Нацбанка РК, Узбекистан стоит на 30-м месте по казахстанским обязательствам (\$184 млн на 1 октября 2018 года) и на 39-м – по уровню казахстанских активов (\$216,4 млн). Роста взаимных инвестиций не видно (см. график).

Накопленные инвестиции из РК в РУз уступают казахстанским инвестициям в такие совсем не соседние страны, как Грузия (\$241 млн активов) или Украина (\$298,8 млн активов). Даже в экзотическую Мексику казахстанцы инвестируют почти в два раза больше, чем в ближайшего южного соседа, – \$453,8 млн активов. Инвестиционный десант напоминает, скорее, захват небольшого плацдарма. Казахские деньги – капля в потоке, вливаемом в РУз. По официальным данным, в 2017 году Узбекистан освоил более \$2,4 млрд прямых иностранных инвестиций. По

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РК ПО ОТНОШЕНИЮ К РУЗ



ОБЪЕМ ВЗАИМНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ РК И РУЗ ЯВНО НЕДОТЯГИВАЕТ ДО УРОВНЯ ДРУГИХ ВЕДУЩИХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ КАЗАХСТАНА



прогнозу **Шавката Мирзиёева**, в 2019 году этот показатель «достигнет \$4,2 млрд».

Неудивительно, что на сайте Министерства инвестиций и внешней торговли РУз в разделе «Страны, интересующиеся Узбекистаном», указаны США, Россия, Китай, Япония – всего девять стран. Казахстан даже не упомянут. В перечне реализуемых крупных инвестпроектов в Узбекистане есть проекты от \$1,2 млн (строительство электростанции – Yildirim Group, Турция) до \$6,25 млрд (освоение газовых мес-

торожений – «Лукойл», Россия). По данным Госкомитета РУз по инвестициям, из \$11,8 млрд иностранных инвестиций и кредитов за последние годы 73% было направлено в нефтегазовую отрасль. «Газпром», «Новатэк», CNPC, Total расширяют свое присутствие в добыче углеводородов, индийцы инвестируют в фармацевтику, турки – в строительство. Все это капиталоемкие отрасли. Казахстанцы же осторожно осваивают финансовый сектор и онлайн-продажи. Наша страна занимает почетное 5-е место по количеству СП

в РУз, но по факту это 594 фирмы против 1,5 тыс. у РФ.

В ожидании кейсов

Почему наши инвесторы не спешат к соседям? Политолог и член общественного совета города Алматы **Марат Шибутов** считает, что проблема в ментальности. Многие по привычке считают, что Узбекистан – страна, все еще закрытая для инвесторов. «У нас не думают об экспансии и экспорте, а больше – об импортозамещении. Все думают лишь о том, как бы побороться с иностранцами на казахстанском или узбекском рынке, а не чтобы идти на рынок соседей», – считает он. Те же, кто хочет выходить на внешние рынки, по мнению эксперта, думают не об СНГ, а о мировом рынке и борьбе с транснациональными корпорациями. «Переход к нормальному взаимному инвестированию – дело долгое, и думаю, нормальные результаты будут только лет через 10», – полагает господин Шибутов.

Соучредитель узбекского Национального фонда развития **Тоштемир Хайдаров** согласен, что некоторые казахские инвесторы могут помнить негативный опыт предыдущих лет и пока «психологически не готовы к большим вложениям. Компании не хотят рисковать и не знают, можно ли доверять реформам, которые происходят в стране, реальные ли это перемены?». «Сейчас инвесторы ждут успешного кейса, по делу которого они будут понимать, что они могут прозрачно, открыто и без опасений вести свой бизнес», – резюмирует господин Хайдаров. Поскольку крупный казахстанский бизнес и госкомпании в Узбекистан не стремятся, остается рассчитывать только на малый и средний бизнес. Пока сохраняется очарование ветрами перемен у южного соседа, казахстанский МСБ сделает все, что сможет, чтобы закрепить за собой место на узбекском рынке.

Инвестидеи от Freedom Finance

Siemens AG – недооцененный гигант

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют присмотреться к акциям Siemens. Тикер на Xetra: SIE, целевая цена на среднесрочный период – 118,65 евро, потенциал роста – 17,6%. Бумаги Siemens, ведущего бренда в нескольких индустриях, из-за отставания от DAX накопили большой потенциал роста.

История эмитента

Siemens AG (Siemens Aktiengesellschaft) – это немецкая энергетическая и производственная компания. Она была образована в 1966 году в результате слияния Siemens & Halske AG (основана в 1847 году), Siemens-Schuckertwerke (основана в 1903 году) и Siemens-Reiniger-Werke



AG (основана в 1932 году). Сейчас Siemens AG работает в более чем 200 странах и является одним из крупнейших в мире

производителей энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, а также ведущих поставщиком как систем для

выработки и передачи электроэнергии, так и систем для медицинской диагностики. Компания вкладывает значительные средства в исследования и разработки и входит в число крупнейших держателей патентов в мире.

Причины для покупки

Главная причина для покупки акций Siemens – их недооцененность. Siemens торгуется с большим дисконтом по сравнению со своими аналогами при высокой дивидендной доходности в 4%. Стоит отметить, что такие подразделения Siemens, как Digital Industries, Smart Infrastructure и Healthineers, где концерну принадлежит 85%, представляют собой перспективные активы, которые в данный момент недооценены с учетом структуры компании.

Планы на 2019 год

Компания возлагала большие надежды на слияние с крупной французской машиностроительной фирмой Alstom, но Еврокомиссия заблокировала эту сделку. Тогда руководство Siemens решило сделать акцент на развитие партнерства в разных секторах бизнеса. 29 марта компания объявила о сотрудничестве с Volkswagen в области облачных технологий. Для Siemens Volkswagen является важным заказчиком для платформы IoT. Siemens – MindSphere. Концерн ищет партнера для своего проблемного бизнеса. Сейчас активно ведутся переговоры с Mitsubishi Heavy Industries и китайскими компаниями.

Прибыль Siemens от энергетического и газового секторов за

2018 финансовый год упала на 19%, до 1,57 млрд евро. В связи с этим концерн сократит 2900 рабочих мест в Германии, что позволит сэкономить более 500 млн евро.

Техническая картина

В начале марта акции Siemens пробили локальный нисходящий тренд и поднялись на 7%. На данный момент котировки движутся к 102 евро – следующему уровню сопротивления, преодоление которого откроет путь к 105 евро. Последние 12 рекомендаций аналитиков выше текущей цены; 10 из 12 экспертов рекомендуют покупать акции Siemens со средней целевой ценой 118,65 евро. Потенциал роста в этих бумагах составляет более 17%.

Преодолевающая расстояния

Как развивается транспортная отрасль Казахстана?

Транспорт всегда был, есть и будет важной отраслью экономической и политической жизни страны. Огромная территория Казахстана, низкая плотность населения, отдаленность населенных пунктов друг от друга, нарастающие процессы интеграции и глобализации в мире делают ее одним из приоритетных направлений развития в стране. Kursiv Research разобрался в основных финансовых показателях транспортной отрасли в республике.



23 млрд пассажиров перевезено разными видами транспорта за 2018 год. Фото: shutterstock.com / Travel mania

Асель МУСАПИРОВА

Казахстан занимает девятое место по площади территорий в мире, и в таких условиях транспорт становится единственным способом преодоления больших расстояний между регионами. Это касается как перевозок грузов, так и передвижения людей. Известно также, что страна не имеет выхода к морям и океанам, кроме Каспийского, и как результат – основная доля всех перевозок приходится на сухопутные виды транспорта.

По итогам 2018 года транспортная отрасль обеспечила стране 8,3% от общего объема, произведенного валового внутреннего продукта. По оперативным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики, ВВП республики методом производства составил в тот период порядка 58,8 трлн тенге.

В целом по стране, по итогам прошлого года, перевезено 4,1 млрд тонн груза, тогда как по результатам 2008 года объем таких перевозок был почти в два раза меньше.

Количество людей, воспользовавшихся услугами казахстанских перевозчиков, составило 23 млрд человек. Но еще ровно 10 лет назад такой показатель был заметно ниже и достигал только 11,3 млрд человек.

Еще одними из важных показателей этой отрасли являются грузооборот и пассажирооборот.

Так, под грузооборотом понимается объем работы транспорта

млрд ткм на 61,2% до уровня 596,1 млрд ткм в 2018 году.

Пассажирооборот за тот же период 2018 года приравнялся к 281,5 млрд пкм, а в 2008 году только к 127 млрд пкм. Показатели прошлого года выросли аж на 121% по отношению к уровню десятилетней давности.

При анализе некоторых показателей в региональном разрезе стоит отметить, что лидерами по перевозке грузов в ушедшем году стали Карагандинская, Восточно-Казахстанская и Костанайская области. Так, на три эти области приходилось почти 43% всего перевезенного груза.

Аутсайдером стали Туркестанская, Северо-Казахстанская и Западно-Казахстанская области. К примеру, в Туркестанской области было перевезено грузов и багажа за год около 71 млн тонн, а в Западно-Казахстанской – порядка 40 млн тонн.

Больше всего пассажиров было перевезено в городах Алматы, Нур-Султане (ранее Астана) и Карагандинской области. В южной столице Казахстана услугами транспорта воспользовались 5,2 млрд человек, а в самой столице 2,6 млрд, в Карагандинской области 2,4 млрд. На эти регионы пришлось 44% всех пассажиров.

Антилидерами в этом рейтинге стали Актыбинская, Атырауская и Мангистауская области.

Отметим, что транспортная отрасль Казахстана также имеет важную социально-экономическую значимость, обеспечивая

высокую зарплату в отрасли, что составляло 784,4 тыс. тенге в месяц, далее следуют работники водного транспорта с оплатой в 626,6 тыс. тенге. Люди, работающие в компаниях по транспортированию по трубопроводам и воздушного пассажирского транспорта, получают порядка 475 тыс. и 420,2 тыс. соответственно.

Самыми низкооплачиваемыми считаются работники предприятий речного грузового транспорта с окладом в 132,8 тыс. тенге, пассажирского железнодорожного транспорта – 170,2 тыс. тенге.

Далее рассмотрим показатели транспортной отрасли по разным видам транспорта в отдельности.

Железнодорожный транспорт

В силу географических особенностей Казахстана активно используемыми видами транспорта в стране являются железнодорожный и автомобильный. Для обычных пассажиров данный вид перевозок является не только удобным, но и бюджетным вариантом передвижения.

По последним данным Комитета по статистике МНЭ РК, по итогам 2017 года эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования Республики Казахстан (без учета железнодорожных линий, проходящих по территории других государств и линий других государств, проходящих по территории областей РК) составляла

28 багажных вагонов, 54,9 тыс. грузовых вагонов и 75,5 тыс. вагонов, принадлежащих частным компаниям.

По итогам 2018 года всего железнодорожным транспортом перевезено 397,7 млн тонн груза и 22,8 млн человек, тогда как по итогам 2008 года перевезено 271,5 млн тонн и 17,5 млн человек. Хотя по итогам 2013 года количество пассажиров было больше итогов 2018 года и достигало 28,5 млн человек.

Как отметили эксперты национального транспортно-логистического холдинга АО «НК «Қазақстан темір жолы» (АО «НК «КТЖ») в официальном ответе «Курсиву», доля пассажирооборота железнодорожным транспортом ежегодно снижается. Так, в 2014 году она составляла 58%, в 2017 году – 49%. При этом существенно увеличивается доля пассажирооборота авиатранспортом: в 2014 году – 26%, в 2017 году – 40%. Снижение доли пассажирооборота связано с усилением конкурентных преимуществ авто- и авиатранспорта, обусловленных значительными инвестициями в развитие автодорожной инфраструктуры и авиационных перевозок, сообщили в компании.

Грузооборот этого вида транспорта за десять лет увеличился на 31,6% с 215,11 млрд ткм. В свою очередь, пассажирооборот соответственно за десять лет увеличился на 31% с 14,13 млрд пкм до 18,51 млрд пкм.

Доходы предприятий в сфере предоставления услуг железнодорожного транспорта по итогам 2018 года составили 874,9 млрд тенге, в том числе 771,6 млрд тенге от перевозок грузов и 103,3

млрд тенге, в том числе от перевозки грузов – 148,9 млрд тенге (вся сумма приходится на грузовой автомобильный транспорт) и 101,5 млрд тенге.

В разрезе видов автомобильного транспорта 92% всех доходов от перевозки пассажиров пришлось на перевозки автобусами – 93,2 млрд тенге, 3,5% – на перевозки прочим сухопутным пассажирским транспортом, включительно метрополитеном города Алматы, остальные 4,5% на все остальные виды транспорта. Напомним, что метрополитен города Алматы был введен в эксплуатацию только в 2011 году. И уже в 2013 году по статье «Прочий сухопутный пассажирский транспорт» отмечен доход в размере 548,1 млн тенге за год.

Транспортировка по трубопроводам

Компании, занимающиеся транспортированием по трубопроводам, обеспечили по итогам прошлого года наибольшую долю в общих доходах отрасли. Так, ими было заработано 1,33 трлн тенге, что составило аж 47,5% всех доходов.

Десять лет назад таким компаниям удалось заработать только 226,4 млрд тенге, что составляло 25,2% от совокупных доходов.

В отчетный период всего перевезено грузов 280,8 млн тонн, в свою очередь грузооборот достиг порядка 138,8 млрд ткм.

Акционерное общество «Национальная компания «КазМунайГаз» обеспечивает 65% транспортировки нефти магистральными нефтепроводами, 77% транспортировки нефти танкерами из порта Актау, а так-

Авиакомпании Казахстана обеспечили по итогам прошлого года 343,3 млрд тенге дохода, в том числе 7,3 млрд тенге от перевозки грузов и 336 млрд тенге от перемещения людей.

Неаудированная чистая прибыль «Эйр Астаны» за прошедший год составила \$5,3 млн и была обусловлена ростом доходов и стоимости авиатоплива. Общий доход авиакомпании увеличился на 10% по сравнению с 2017 годом и составил \$840,8 млн. Провозная емкость увеличилась на 5%, общий пассажиропоток же вырос на 3%, составив 4,3 млн человек. Транзитные перевозки через хабы авиакомпании в городах Астана (ныне Нур-Султан) и Алматы подросли на 48%, что составляет около 40% от совокупного объема международных перевозок. Расходы на эксплуатацию возросли на 14% за счет увеличения стоимости авиационного топлива, в среднем, на 27,5%.

У Qazaq Air рост годового пассажиропотока достиг 22% относительно показателей 2017 года. Авиакомпания перевезла более 307 тыс. пассажиров. Так, общее число пассажиров, перевезенных с начала ее создания летом 2015 года, превысило 750 тыс. человек. Количество выполненных рейсов в прошлом году составило 5,5 тыс., своевременность их выполнения достигла 81%.

«Если свой рост показателей авиакомпании в 2017 году связывала с большим потоком путешествующих на Международную выставку EXPO-2017, то показатели 2018 года отражают естественный рост деятельности Qazaq Air», – отметил исполняющий обязанности председателя правления, директор коммерческого департамента компании Аделъ Даулетбек.

Другие виды транспорта

К другим видам транспорта мы отнесли морской и прибрежный транспорт, а также внутренний водный транспорт.

Морским и прибрежным транспортом в стране перевезено 1,8 млрд тонн груза, а внутренним водным транспортом в тот же период – 1,03 млрд тонн. Рост за десять лет по морскому транспорту составил 6,7%, тогда как по внутреннему транспорту наблюдалось уменьшение таких перевозок на 14,5%. Также отметим некое снижение перевозок грузов морским транспортом в 2018 году по сравнению с 2013 годом – с 4 млн тонн до 1,8 млн тонн.

Данные виды транспорта не распространены в Казахстане как средство передвижения людей. Так, всего за 2018 год их пассажирами стали только 170,43 тыс. человек за год, тогда как еще по итогам 2008 года показатель был в два раза меньше и составлял 88,6 тыс. человек. А грузообороты морского и внутреннего водного транспорта составили 1,4 млрд ткм и 37,5 млн ткм соответственно.

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.

Основные показатели транспортной отрасли Казахстана

Перевозки разными видами транспорта

Перевозки груза в млн тонн	2008	2013	2018	Изменение 2013/2018	Изменение 2008/2018
Железнодорожный транспорт	271,5	289,3	397,7	1,4	1,5
Автомобильный и городской электрический транспорт	1 720,9	2 982,7	3 422,3	1,1	2,0
Транспортировка по трубопроводам	196,4	220,8	280,8	1,3	1,4
Морской и прибрежный транспорт	1,7	4,0	1,8	0,5	1,1
Внутренний водный транспорт	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9
Воздушный транспорт	0,02	0,02	0,03	1,2	1,3
Всего	2 191,8	3 497,9	4 103,6	1,2	1,9

Перевозки пассажиров в млн человек	2008	2013	2018	Изменение 2013/2018	Изменение 2008/2018
Железнодорожный транспорт	17,5	28,5	22,8	0,8	1,3
Автомобильный и городской электрический транспорт	11 297,8	19 967,9	22 990,8	1,2	2,0
Транспортировка по трубопроводам	-	-	-	-	-
Морской и прибрежный транспорт	-	-	0,1	-	-
Внутренний водный транспорт	0,08	0,09	0,08	0,9	1,0
Воздушный транспорт	2,8	5,0	7,9	1,6	2,8
Всего	11 318,3	20 001,5	23 021,6	1,2	2,0

по перевозкам грузов, который выражается в тонно-километрах (ткм) и определяется как сумма произведений веса каждой партии перевозимого груза на расстояние её перевозки.

В свою очередь, пассажирооборот транспорта определяется суммированием произведенных количества пассажиров каждой перевозки на расстояние перевозки в километрах. Единицей измерения является пассажиро-километр (пкм).

Грузооборот в республике вырос за последние 10 лет с 369,8

людей работой. Так, в 2018 году фактическая численность работников отрасли составляла 225,6 тыс. человек.

Зарботная плата одного работника, занятого в сфере транспорта и складирования, в тот же период составляла 211,7 тыс. тенге, тогда как среднереспубликанский уровень был ниже и приравнялся к 162,3 тыс. тенге.

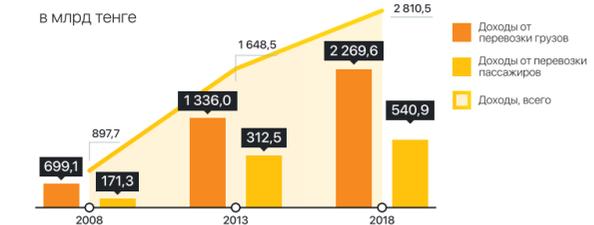
Примечателен тот факт, что сотрудники, работающие на морском и прибрежном грузо-

обороте, получали самую

высокую зарплату в отрасли, что составляло 784,4 тыс. тенге в месяц, далее следуют работники водного транспорта с оплатой в 626,6 тыс. тенге. Люди, работающие в компаниях по транспортированию по трубопроводам и воздушного пассажирского транспорта, получают порядка 475 тыс. и 420,2 тыс. соответственно.

Самыми низкооплачиваемыми считаются работники предприятий речного грузового транспорта с окладом в 132,8 тыс. тенге, пассажирского железнодорожного транспорта – 170,2 тыс. тенге.

Доходы предприятий отрасли в динамике



Источник: официальный интернет-ресурс КС МНЭ РК

млрд тенге от перевозки пассажиров. Они составили 31,1% от совокупных доходов транспортной отрасли.

Автомобильный и городской электрический транспорт

К этой категории транспорта относятся все перевозки автобусами, трамваями, троллейбусами, прочий сухой пассажирский транспорт, в частности, метро, грузовой автомобильный транспорт, а также услуги такси.

Так, по итогам 2018 года компании смогли нарастить количество перевезенных грузов на 99,9%, по сравнению с 2008 годом, до 3,4 млрд тонн.

Количество пассажиров, пользующихся услугами данного вида транспорта, возросло за десять лет в два раза – до 22,9 млрд человек.

Грузооборот по итогам прошлого года составил 172,7 млрд ткм, увеличившись по сравнению с итогами десятилетней давности 2008 года в 2,7 раза. Пассажирооборот в это же время составил соответственно 246,8 млрд пкм и в 2008 году – 107,3 млрд пкм.

же 95% транспортировки природного газа по магистральным газопроводам.

Транспортировку нефти трубопроводами осуществляет АО «КазТрансОйл», транспортировку газа – АО «КазТрансГаз», танкерные перевозки осуществляет АО «Национальная морская судоходная компания «КазМорТрансФлот».

Так, выручка отдельно по АО «КазТрансОйл» за 2018 год составила 212,5 млрд тенге, что на 1,9% выше аналогичного показателя 2017 года. Чистая прибыль в тот же период составила 51,8 млрд тенге, что на 13,5% выше аналогичного периода позапрошлого года.

Чистая прибыль АО «КазТрансГаз» по итогам прошлого года составила почти 156 млрд тенге.

Воздушный транспорт

Данным видом транспорта в стране перевозится наименьшее количество груза. Так, в анализируемый период всего 29,14 тыс. тонн груза транспортировано, грузооборот составлял 55,67 млн ткм. Всего около 7,9 млн человек воспользовались услугами авиакомпаний.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Платеж, который всегда с тобой

Представители платежных систем, финрынка и регулятор ведут борьбу с кэшем, всеми способами агитируя население за безналичную оплату картой. Но часть специалистов само существование пластиковых карт уже считают бессмысленным.

Ольга КУДРЯШОВА

Доля безналичных платежей в Казахстане продолжает расти – треть всех оплат мы делаем безналичным способом. 611,5 млрд тенге составил объем безналичных платежей по карточкам в январе 2019 года, и это в 2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Правда, отношение показателя безналичных платежей по карточкам к снятой наличности в банкоматах в январе осталось на прежнем уровне – 51%.

Несмотря на позитивный тренд, кэш в Казахстане по-прежнему выигрывает перед карточками и электронными расчетами, говорит начальник управления департамента Homebank Шоқан Дусипов. Плюс состав оплачивающих безналом неоднороден: кто-то только начинает осваивать точную оплату, другие отходят от пластика, кому-то пластик вообще не нужен. Пока в масштабе республики происходит борьба с кэшем, в более узком сегменте пластик вступает в противоборство с Apple Pay и QR-платежами. Справедливости ради надо отметить, что в последних двух случаях речь идет преимущественно об Алматы. Из общего объема безнала в 2018 году (5,4 трлн тенге) более 64,1% (3,5 трлн) пришлось на один город.

Пластиковыми картами в регионах по-прежнему платят заметно реже, чем в столицах, но, с другой стороны, сложившаяся ситуация дает шанс для рывка в развитии не карточных, а QR-платежей в регионах. «Сейчас нет длительного периода адаптации. Сейчас идут квантовые скачки... Чем проще, чем бесшовнее ты делаешь опыт для клиента, тем выше будет индекс платежей», – считает директор представи-



тельства MasterCard в Казахстане Генниат Исин.

Простор для продуктовой фантазии

Банки все еще по большому счету не цифровизированы, отмечает генеральный директор MrPlace Вячеслав Семенухин. Относительно малое количество финансовых интернет-продуктов он объясняет ограниченностью подхода организаций, привыкших зарабатывать традиционным способом. «Засилье международных систем для нас как для пользователей, с одной стороны, чрезвычайной негативно. С другой стороны, это приводит к маркетинговой недоделанности с точки зрения продвижения карточных продуктов в банках... Банк получает, скажем, 1% с карточных транзакций и таким образом прямо бюджетировать свои программы по продвижению карт. Сегодня, когда пластиковая

карта не нужна, эти программы тоже являются излишними и ненужными. Но они заставляют банковских маркетологов не пользоваться маркетинговыми инструментами в прямом смысле, а находиться в шорах этой однопроцентной ерунды», – считает он.

Специалисты полагают, что простора для фантазии в области развития мобильных платежей в казахстанских банках сейчас достаточно. Принято приводить в пример проект Kaspi.kz, однако формирование подобных экосистем – это далеко не единственная ниша и лишь способ развития бизнеса. «Экосистема – это один из способов развития бизнеса. Кто-то продолжает выстраивать обычные банковские услуги, другие привязываются к какой-то индустрии, перспективным видится направление партнерских программ», – говорит генеральный директор Marksw Webb Алексей Скобелев. Среди направлений с хорошим

потенциалом развития называют и сегмент кредитных карт. «Рынок по кредитным картам свободен, и анализ рынка показывает, что ни один банк не может похвастаться, что у него самая лучшая кредитная карта», –

говорит управляющий директор ДБ «Альфа-Банк» Максат Нуриденулы.

Всем быть мобильнее

На конференции MoneyDay агентство Marksw Webb, специали-

зирующееся на исследованиях в области интернет-продуктов, представило результаты «Mobile Banking Rank 2019 Казахстан». В исследовании приняли участие 20 мобильных приложений. В большинстве из них уже реализованы переводы по номеру карты, по номеру телефона, между произвольными картами. Так, Евразийский банк, Хоум Кредит Банк и Банк ЦентрКредит добавили переводы между произвольными картами. В Halyk Bank, Kaspi Bank, Евразийском банке и Банке ЦентрКредит появились переводы внутри банка по номеру телефона. Помимо этого в мобильном приложении Банка ЦентрКредит имеется возможность открыть текущий счет в тенге или валюте, в Kaspi Bank, Банке ЦентрКредит и Хоум Кредит Банке можно открыть депозит, в Евразийском банке, Сбербанке и Банке ЦентрКредит – открыть дебетовую карту. Allyn Bank – единственный банк, который полностью удаленно идентифицирует клиента, а также позволяет удаленно получить банковские карты и кредит наличными в приложении. К слову, совсем недавно банк на правах непрямого участника (через мажоритарного акционера China CITIC Bank Corporation Ltd) также присоединился к китайской трансграничной платежной системе Cross-Border Interbank Payment System (CIPS). Она позволяет зарубежным участникам рынка вести расчеты в юанях напрямую с китайскими партнерами.

Руководитель аналитической группы Marksw Webb Михаил Козис уверен, что в ближайшем будущем в Казахстане будет активный тренд на упрощение переводов, в частности – по номеру мобильного. «Сейчас три банка уже объединились: Евразийский, Allyn и Банк ЦентрКредит, и межбанковский перевод стал доступен по номеру телефона без каких-то дальнейших идентификаторов», – пояснил он. Собеседник предположил, что даже если не будет организована какая-либо надбанковская система, произойдут дополнительные объединения между банками.

РЕЙТИНГ ЦИФРОВЫХ ОФИСОВ В МОБИЛЬНЫХ БАНКАХ

ДЛЯ ANDROID			ДЛЯ IPHONE		
МЕСТО	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	ОЦЕНКА	МЕСТО	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	ОЦЕНКА
1	Allyn Bank	45,5	1	Allyn Bank	43,6
2	ForteBank	40	2	ForteBank	40,8
3	СБЕРБАНК	39,6	3	СБЕРБАНК	39,2
4	Eurasian Bank	37	4	Eurasian Bank	32
5	Kaspi bank	27,5	5	Kaspi bank	27,5
6	АТФ Банк	25,3	6	АТФ Банк	25,3
7	CENTERCREDIT	24,9	7	CENTERCREDIT	24,9
8	Альфа-Банк	18,1	8	Альфа-Банк	20,2
9	HALYK BANK	17,9	9	HALYK BANK	18,1
10	HOME CREDIT BANK	14,8	10	HOME CREDIT BANK	14,8

Итоговая оценка эффективности мобильного банка (0–100 баллов)
По данным агентства Marksw Webb

Внимание к нормативам

Почему в Казахстане снижается прибыльность брокерского бизнеса

В последние годы в связи с масштабной поддержкой государством банковского сектора Казахстана практически без внимания остались многие вопросы по развитию рынка ценных бумаг страны. Инвестиционная привлекательность брокерско-дилерских компаний (включая лицензированных управляющих инвестиционным портфелем) в Казахстане за последние десять лет упала до минимума. Участники фондового рынка понимают, что без пенсионных активов на казахстанском фондовом рынке и довольно жесткого госрегулирования бизнес брокерско-дилерских компаний не будет высококорентабельным. В основном на казахстанском фондовом рынке остались брокерско-дилерские компании, которые выживают на обслуживании сделок крупных банковских и страховых групп, которым такая компания нужна как часть их инфраструктуры. Большинство этих брокерско-дилерских компаний основную часть своих доходов получают от управления собственным инвестиционным портфелем, а не от основных видов услуг, таких как брокеридж и инвестиционный банкинг.

Основным фактором снижения прибыльности брокерско-дилерского бизнеса стало объединение всех частных пенсионных фондов в ЕНПФ. Это резко снизило ликвидность на фондовом рынке Казахстана, и количество сделок на фондовом рынке республики упало до минимума. Капитал пенсионных фондов стал практически недоступен для большинства частных эмитентов, особенно небанковского сектора. В последние годы мы видим, что



Мурат АКИНОВ, заместитель председателя правления АО «Сентрас Секьюритиз»

ЕНПФ инвестирует в основном в государственные ценные бумаги и ценные бумаги компаний квазигосударственного сектора, а также оказывает поддержку банковскому сектору через покупку облигаций некоторых крупных казахстанских банков. При этом для многих игроков фондового рынка непонятными остаются критерии выбора эмитентов для инвестирования средств ЕНПФ. Частным компаниям стало очень тяжело и дорого получать фондрование с рынка ценных бумаг, а привлечь ЕНПФ в качестве инвестора практически невозможно. Очевидно, что дальнейшее затягивание решения вопроса передачи активов ЕНПФ в управление частным казахстанским управляющим компаниям будет сильно тормозить развитие всего фондового рынка Казахстана.

Еще одним фактором, который бьет по прибыльности брокерско-дилерского бизнеса, является ужесточение требований регулятора к инвестиционному портфелю страховых компаний, которые являются одними из ключевых институциональных инвесторов на казахстанском фондовом рынке и крупными клиентами брокерско-дилерских компаний. В марте 2019 года Национальный банк РК ввел запрет на привлечение денег в

репо страховыми компаниями, а также ввел ограничения в части размещения денег страховых компаний в обратное репо через 30%-е дисконтирование инвестированных в репо денег при расчете высоколиквидных активов страховых компаний. Тем самым с рынка репо теперь убрали деньги казахстанских страховых компаний. Как мы видим, деньги с рынка репо страховые компании увели на банковские депозиты, так как им нужно часть денежных средств держать ликвидными. Поэтому введенные регулятором ограничения по репо для страховых компаний косвенно поддержали ликвидность банков и ударили по доходам брокерско-дилерских компаний. Чем меньше денег страховые компании направляют на фондовый рынок, тем хуже для брокерско-дилерских компаний: снижается количество сделок и ухудшаются условия для размещения и обращения ценных бумаг.

Еще одной важной проблемой является перегруженность брокерско-дилерского бизнеса различными отчетами для регулятора, что повышает стоимость брокерских услуг для конечного потребителя – инвестора. В Казахстане из-за этого до сих пор остаются высокими комиссии на проведение международных сделок с ценными бумагами, так как по каждой международной сделке нужно сдавать несколько отчетов регулятору, и незначительные ошибки сотрудников могут привести к несоизмерно большим штрафам от регулятора. Во многих постановлениях регулятора еще остались требования по хранению документов

и отчетов в бумажном виде, что также тормозит внедрение цифровизации в бизнесе брокерско-дилерской компании.

Для развития фондового рынка Казахстана нужно скорейшее

возвращение на рынок пенсионных активов через их передачу частным казахстанским управляющим компаниям и снижение требований к инвестиционному портфелю страховых компаний,

а также стимулирование рынка пассивных инвестиционных фондов через возврат налоговых льгот для пащиков по доходам, получаемым от прироста стоимости пая.

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

AL-FARABI AVE WALL ST

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив» подписка на электронную версию Wall Street Journal – со скидкой 25%

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

Реклама

Бумажные корни

Что изменилось на страховом рынке с введением электронных страховок

Старт электронного страхования в Казахстане оказался не совсем легким: страховщики все еще решают интеграционные проблемы с государственными базами данных и сталкиваются с непониманием клиентов, которые продолжают требовать документальное подтверждение страхового договора.

Ольга КУДРЯШОВА

Напомним, с 1 января текущего года в Казахстане действует электронное страхование, а также введена возможность покупки страхового полиса полностью в онлайн-режиме на сайте страховой компании.

По предварительным данным, за I квартал продано порядка 1 млн электронных полисов, что составляет около 20% от среднегодового объема. При этом доля полисов, приобретенных именно через сайты страховых компаний, мизерная. По данным на 1 марта 2019 года уровень проникновения на рынке электронных полисов по обязательному автострахованию (ОС ГПО ВТС) составляет порядка 0,6%.

И если, с одной стороны, страховщики утверждают, что такая ситуация была ожидаемой, поскольку финансовый, а уж тем более страховой, рынок довольно консервативен, то, с другой стороны, страховщики с начала года сталкиваются с неточностями в государственных базах данных, что создает проблемы для самих автовладельцев, желающих приобрести страховку без посещения офиса компании или не прибегая к помощи страховых агентов.

Несмотря на то что данные о заключенных договорах хранятся в Единой страховой базе данных (ЕСБД), которая теперь доступна сотрудникам дорожной полиции, клиенты страховых компаний еще не адаптировались к «электронной страховой реальности» и многие требуют у страховых компаний бумажное подтверждение полиса.

По словам управляющего директора центра развития фон-



Онлайн-страхование – новинка не только для клиентов, но и для страховщиков и самого регулятора. Фото: shutterstock.com / Song_about_summer



Ерлан БУРАБАЕВ,
управляющий директор центра развития фондового и страхового сектора Ассоциации финансистов Казахстана

дового и страхового сектора Ассоциации финансистов Казахстана **Ерлана Бурбаева**, после того как страховой рынок был подключен к государственным базам данных, возник ряд проблем, связанных, в частности, с чистотой информации в самих госбазах. Безусловно, это позволяет государственным организациям исправлять ошибочную информацию. Но не отбивает ли это желание страхователей пользоваться услугой оформления онлайн-полиса самостоятельно? Ведь главная задача онлайн-

полиса – упростить оформление и получение страхового полиса, а не наоборот.

Дело техники

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір» **Олег Ханин** рассказал, что технические сложности в основном связаны с интеграционными процессами с государственными базами данных. «Например, когда государственные базы временно недоступны либо есть несовпадение данных базы с указанными клиентом документами. При таких ситуациях компанией направляются запросы в Государственное кредитное бюро – оператор Единой страховой базы данных, после чего клиенты разясняются его дальнейшие действия», – рассказал он.

В страховой компании **Amanat** уточнили, что, согласно новым изменениям в законодательстве, сведения о клиентах необходимо верифицировать в государственных базах данных. Это касается удостоверения личности, паспорта, водительского удостоверения,

свидетельства о регистрации транспортного средства клиента. «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», – прокомментировали в компании.

Неунывающий рынок

Страховщики говорят, что сейчас больших технических проблем не наблюдается. По крайней мере, жалоб на то, что клиенты страховой компании не могут сами заключить договор, нет. Но все познается в сравнении. «Конечно, бывают ситуации, когда на стороне государственных баз данных проводятся технические работы, в связи с чем возникают ошибки при сверке данных клиента с данными государственных баз. Но количество таких случаев

в разы сократилось по сравнению с январем – февралем этого года», – отметили в Amanat.

По словам страховщиков, при оформлении электронного полиса происходит быстро. Оно занимает примерно 5–10 минут.

«Касательно рисков стоит отметить, что невысокое доверие населения к страховым компаниям в совокупности с недоверием к онлайн-оплатам может оказать негативное влияние на продажи полисов онлайн. К тому же подтверждением заключения полиса считаются только SMS-сообщения от страховой компании и Государственного кредитного бюро, что не устраивает некоторых клиентов, которые до сих пор требуют какой-нибудь документ, подтверждающий наличие страхового полиса», – говорят в компании Amanat. Впоследствии это может спровоцировать некоторое отторжение от покупки полиса онлайн.

К какому сроку разрешатся все эти неточности, страховщики предсказывать не берутся. К сло-



Олег ХАНИН,
председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір»

ву, имеющиеся проблемы участников рынка совсем не удручают, они, напротив, настроены более чем оптимистично. «Технические проблемы решаются и бизнес-процессы улучшаются в рабочем порядке», – отметил один из представителей страхового рынка. Однако пускать на самотек развитие онлайн-страхования рынок не будет.

Решение проблем

По разным оценкам, доля продаж онлайн-полисов через сайты страховых компаний может составить от 2 до 5% к концу года. «Рынок заинтересован в развитии онлайн-продаж полисов. Повсеместное внедрение и рост онлайн-страхования позволят улучшить рынок страхования и сделать его гораздо прозрачнее. В первую очередь сократятся случаи, когда мошенники продают поддельные полисы. По новой системе клиент может быть уверен в том, что покупает действующий полис», – считают в Amanat.

Участники рынка говорят, что в дальнейшем продажа онлайн-полисов будет расти за счет корпоративных решений, которые будут помимо самой страховки предлагать клиенту дополнительные продукты и в будущем все же «сделают покупку полиса не сложнее пополнения баланса телефона».

«Внедрение любых инноваций требует отладки и тестирования. Онлайн-страхование – новинка не только для клиентов, но и для страховщиков, для самого регулятора. Поэтому мы – страховой рынок, Национальный банк и Государственное кредитное бюро – сейчас в боевом режиме наблюдаем за ситуацией и совместными усилиями стремимся создать максимально удобный сервис для онлайн-покупки полиса», – заключили в Amanat.

Что нужно, чтобы попасть в ФРС... и это не PhD

Истинная ценность знания экономической теории заключается в способе мышления, а не в ученой степени

THE WALL STREET JOURNAL

Джером Пауэлл, глава Федеральной резервной системы США, не имеет ученой степени по экономике.

Greg IP,
THE WALL STREET JOURNAL

Ни Стивен Мур, ни Герман Кейн, политические союзники президента Трампа, которых он надеется ввести в совет управляющих Федеральной резервной системы, не имеют докторской степени по экономике. Однако как для их сторонников, так и для их противников это скорее добродетель, нежели недостаток.

В нынешние времена сплошного популизма слишком большой багаж теоретических знаний означает, что вы оторваны от реальной жизни, высокомерны и заведомо неправы. Мало какие институты пострадали от негативной реакции на элитарность и акцента на формальном подтверждении образования так же сильно, как центральные банки, управляют которыми главным образом профессиональные экономисты.

Это настроение точно подметил сенатор-республиканец от штата Небраска **Бен Сасс**, сказав о Стивене Муре, стороннике снижения налогов и других консервативных принципов, следующее: «Назначение Стива привело в бешенство типичных

членов вашингтонского истеблишмента, что мало говорит о Стиве и его вере в американскую изобретательность, но многое говорит о приверженности стилистическим групповому мышлению».

Вообще, антиэлитарность – это достаточно странная позиция для г-на Сасса, обладающего степенью PhD (Йельский университет) и бывшего президента колледжа (Университет Мидленда), но вряд ли он одинок в этом мнении. И хотя сам Мур имеет степень магистра экономики, о работающих в ФРС экономистах со степенью PhD он не слишком высокого мнения. «Здесь сотни бесполезных экономистов, поскольку у них в голове засела неправильная модель. Все они должны быть уволены и... заменены хорошими экономистами», – заявил он в интервью в прошлом году.

По правде говоря, это дискуссия даже не о том, нужна ли степень PhD для работы в ФРС, – она просто не нужна. У Пола Волкера не было ученой степени. Алан Гринспен получил ее уже после того, как заслужил репутацию талантливого прогнозиста. Нынешний председатель ФРС Джером Пауэлл также не имеет ученой степени по экономике, как и Уильям МакЧесни Мартин – один из рекордсменов по длительности пребывания на этом посту. Каких-либо ученых степеней не

было и у Марринера Экклза, председателя ФРС во времена Великой депрессии.

Скорее предметом дискуссии является вопрос о том, могут ли экономическая теория и экономические модели служить полезными инструментами для центральных банков. Ведь экономика – это не просто сложные уравнения и прогнозы. Это также способ выстроить порядок мышления, убедиться, что все складывается, задаться вопросом, когда может измениться одна переменная, если другие уже поменялись; проверить, что допущения и прогнозы не противоречат друг другу, а также перепроверить свои гипотезы с учетом альтернативных мнений и доказательств. Многие неэкономисты этого порядка придерживаются, тогда как большинство экономистов, имеющих ученую степень, – нет.

При этом экономическая теория вполне может быть ограниченной в каких-то аспектах, и даже Джанет Йеллен, возглавлявшая ФРС до г-на Пауэлла, согласна с тем, что ФРС перенасыщена экономистами с учеными степенями. «Не всегда было очевидно, что именно этот фактор повлиял на улучшение нашей политики», – заявила она в интервью 2012 года для истории ФРС, опубликованном недавно. Она высоко оценила вклад председателя Резервной системы, не являвшегося экономистом,

поскольку, по ее словам, они всегда спрашивали себя, являются ли аргументы экономистов актуальными для того мира, с которым они поддерживают связь через свои контакты, будь то банкиры, бизнесмены или кто-то еще.

Рассмотрим для примера несколько простых вопросов: может ли уровень безработицы упасть до нуля, а производственные мощности бизнеса быть загруженными на 100%, не оказывая при этом какого-либо влияния на заработную плату или цены? Может ли заработная плата каждого работающего вырасти вдвое, но не влиять на инфляцию? Сможете ли процентные ставки снижаться, не оказывая влияния на спрос, к примеру, на жилье? Если вы ответили «нет», то вас можно поздравить, вы разбираетесь в экономической теории.

Конечно, при этом остается обширное поле нюансов, и поэтому любой разумный человек может не согласиться с этим, что такие люди и делают. Повышается ли заработная плата, когда уровень безработицы составляет 4 или 2%? Растет ли инфляция, если заработная плата повышается на 4 или 6%? Помешает ли рост производительности или снижение прибыли влиять на заработную плату на цены? Должны ли ставки по ипотеке снизиться до 4 или 3%, прежде чем спрос на жилье изменится?

Профессиональные экономисты и банкиры бьются над этими вопросами каждый день. Когда их прогнозы оказываются неверными, они задаются вопросом: «Почему?» К примеру, сейчас они обсуждают то, стала ли инфляция менее чувствительной к уровню безработицы и объемам производства, поскольку ожидания людей относительно инфляции практически не меняются, либо официальная статистика намеренно занижает истинный уровень безработицы.

Как правило, критики, выступающие за разнообразие точек зрения в ФРС, обычно имеют в виду свое собственное мнение. Те, кто придерживается левых взглядов, говорят, что следует меньше беспокоиться об инфляции и проводить монетарную политику более мягко. Те, кто стоит на правых позициях, утверждают, что следует больше беспокоиться о пузырях активов и придерживаться более жесткой политики.

Со слов Стивена Мюра, который заявил на прошлой неделе в интервью Bloomberg: «Одна фундаментальная идея... является эндемичной для ФРС, что, на мой взгляд, совершенно неверно, а именно то, что рост вызывает инфляцию. Рост не является причиной инфляции». Другими словами, независимо от того, насколько высок уровень использования производственного

потенциала или насколько низка безработица, они не могут вызвать рост цен.

Вместо этого, как утверждает Мур, целью ФРС должны быть цены на сырьевые товары. Правда, это мнение он не всегда выражал ясно и последовательно. Когда при президенте **Бараке Обаме** цены на сырье упали на 57%, г-н Мур продолжал предупреждать об инфляции. После того как они упали на 14% при Дональде Трампе, он предупредил о дефляции. Зачем же уделять столько внимания тому, что составляет лишь малую часть того, что потребляют американцы? Если спрос в Китае или сокращение уровня добычи нефти в Саудовской Аравии приведет к росту цен на сырьевые товары относительно цен на потребительские товары и услуги, ФРС придется ужесточить денежно-кредитную политику до тех пор, пока потребительские цены не станут снижаться. Именно так произошло во времена Великой депрессии.

В случае если кандидатура Стивена Мюра на должность главы ФРС будет утверждена, то он, вероятно, сумеет объяснить все это своим новым коллегами, и не только тем из них, кто имеет степень PhD.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Курорт без вредных привычек

Круглогодичный курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka испытывает проблемы с полноценным запуском горнолыжной инфраструктуры два сезона подряд.

Георгий КОВАЛЕВ

Горный курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka (до 2018 года «Лесная сказка») открыт в 2011 году на территории бывшего пионерского лагеря. Он находится в получасе езды от Алматы в ущелье Ой-Карагай. Это бизнес, входящий в группу компаний Alina.

Изначально курорт не имел узкой специализации, привлекая гостей разнообразием услуг, ориентированных на семейный досуг. Горнолыжная часть была представлена 400-метровой трассой, удобной для обучения детей. В 2015 году стало ясно, что именно горные лыжи могут стать главным драйвером развития курорта.

Приняв решение вложить в расширение курорта \$40 млн, компания приобрела дополнительные земли и расширила границы с 15 до 85 га. Общий объем инвестиций теперь составляет \$80 млн.

Новый горнолыжный комплекс назван Апорт, летом он используется как велодром. Однако второй год подряд у курорта возникают проблемы с подрядчиками, которые срывают сроки установки горнолыжных подъемников.

Как компания решает возникающие споры и какие уроки извлекла на будущее, «Курсиву» рассказал **Дмитрий Цай**, директор горного курорта Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka.

Курорт казахстанский, проект – австрийский

Горнолыжная часть курорта Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka разработана совместно с австрийской компанией Masterconcept. Новость о запуске проекта опубликована на сайте этой компании в начале зимнего сезона-2018/19. «Masterconcept получил мандат на создание долгосрочного генерального плана курорта, а также на проектирование нескольких объектов: ресторана, горнолыжной школы, пункта проката и



Фото: lesnaya-skazka.com

лыжных станций. Все части курорта теперь связаны сетью канатной дороги, длина горнолыжных трасс достигла 13 км», – сообщает на сайте www.masterconcept.at. Компания работает в 70 проектах по всему миру, включая олимпийские объекты. Ее эксперты консультируют в области управления туристическими потоками, транспортного планирования и разработки мастер-проектов.

Дмитрий Цай отмечает, что планы его развития рассчитаны на срок до 2025 года. Инфраструктура пополнится сетью мини-отелей, ресторанов и хостелов. Общая протяженность сети горнолыжных трасс достигнет 40 км. Горнолыжники получат возможность спускаться с вершины Актав, одной из доминирующих близлежащих гор.

С этим связана ключевая текущая проблема: два года подряд казахстанские подрядчики, берущиеся за задачу установки

горнолыжных подъемников, не справляются с задачей. Названия этих компаний, как и суммы контрактов, Дмитрий Цай не раскрывает. По его словам, в стране всего четыре фирмы, чей послужной список соответствует поставленной задаче.

Два сезона недополученной прибыли

Первый исполнитель сорвал весь сезон-2017/18. По плану кресельная канатная дорога горнолыжного комплекса Апорт должна была заработать в ноябре 2017 года. Но запустить ее получилось только в конце февраля 2018 года, под самый занавес сезона. Одна из особенностей местных склонов – незначительная высота относительно уровня моря и обращенность на юг, поэтому сезон катания здесь короткий.

Дмитрий Цай отказался конкретизировать сумму ущерба,

понесенного курортом. По его словам, конфликт был разрешен в рамках мер, предусмотренных договором на случай срыва сроков работ.

Второй исполнитель частично сорвал планы сезона-2018/19. Подрядчик взялся за установку центрального кресельного подъемника, который должен связать ущелье Ой-Карагай с трассами Апорт. Однако сорвал все сроки запуска, а в итоге выяснилось, что работа подъемника сопровождается сильной вибрацией на ряде опор. Администрация не рискнула запустить его в эксплуатацию.

Недополученную прибыль Дмитрий Цай оценил в 50 млн тенге. Вероятно, потребуются работы по деинсталляции подъемника и новый этап установки. Отдельно оценивается ущерб, нанесенный репутации курорта. Подрядчик претензии не принимает, поэтому спор будет рассматриваться в суде.

Дмитрий Цай не считает два эти случая проявлением системной проблемы. По его словам, курорт регулярно сталкивается с необходимостью решения нестандартных задач, с которыми успешно справляется. Прецеденты, подобные описанным, становятся предметом тщательного анализа. Полученный опыт обобщается и используется при заключении контрактов со следующими подрядчиками. Помимо этого, подчеркнул наш собеседник, в дальнейшем исполнитель будет привлекаться к проекту на этапе обсуждения и планирования. Это позволит его специалистам получить более глубокую экспертизу через общение с кураторами работ от компании Masterconcept.

3% оборота курорта тратятся на экологию

Концептуально курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka развивается вокруг идеи экологичного

семейного отдыха. Дмитрий Цай считает, что современного туриста трудно удивить комфортом или уровнем кухни. Поэтому главный упор делается не на «коробку» курорта, а на природное окружение.

По словам собеседника, ежегодно на восстановление природного баланса ущелья затрачивается 3% оборота курорта, в 2018 году это составило 44 млн тенге. Также надо учесть трудозатраты персонала, силами которого дважды в неделю проводятся субботники по очистке территории курорта и прилегающих земель. Сейчас в штате курорта 300 человек.

В прошлом году курорт принял 52 тыс. туристов, ежегодный рост посещаемости – 20%. Доля иностранных туристов – 18%. Средний чек на семью с проживанием – 80 тыс. тенге, без проживания – 15 тыс. Маржинальность бизнеса – 28% без учета амортизации и накладных расходов, прибыль с 2011 года не фиксировалась. Потенциально, считает Дмитрий Цай, курорт будет готов принимать 120 тыс. гостей ежегодно.

Некоторые проекты несут социальную нагрузку. Например, компания за свой счет протянула ветку газоснабжения, которую развела и по ближайшим селам. Зимой много средств тратится на уход за горной дорогой.

Горнолыжное направление демонстрирует хорошие перспективы. К примеру, если в день пикового посещения лучший горнолыжный курорт страны «Шымбулак» принял 10 тыс. человек, то Апорт – 7 тыс. Прямую конкуренцию между курортами эксперт отрицает. Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka работает над тем, чтобы сделать предложение более разнообразным.

Дмитрий Цай также считает, что в части горнолыжной инфраструктуры Алматинский регион испытывает дефицит предложения. По его оценке, даже если все имеющиеся сейчас курорты свяжут транспортной сетью и предлагать как единый кластер, как это принято в Европе, проект не справится с потенциальным наплывом гостей из соседних стран в случае облегчения для них визового режима и других стимулирующих послаблений.

Шымбулак	Ак Булак	Pioneer	Lesnaya Skazka
<p>Основан в 1954 году</p> <p>Высота курорта над уровнем моря 2260 м</p> <p>Общая протяженность лыжных трасс 20 км</p> <p>Количество подъемников 7</p> <p>Продолжительность сезона с ноября по апрель</p> <p>Стоимость дневного абонемента для взрослого человека в апреле:</p> <p>в выходные ₸ 6500</p> <p>в будни ₸ 4500</p> <p>Действует как круглогодичный курорт</p>	<p>Высокогорный курорт</p> <p>Высота курорта над уровнем моря 2664 м</p> <p>Максимальная длина трассы 2500 м</p> <p>Стоимость дневного абонемента для взрослого человека:</p> <p>в выходные ₸ 8500</p> <p>в будни ₸ 5400</p>	<p>Семейный горный курорт, ущелье Котырбулак</p> <p>Высота курорта над уровнем моря 1900 м</p> <p>Максимальная длина трассы 1100 м</p> <p>Стоимость дневного абонемента для взрослого человека:</p> <p>в выходные ₸ 5000</p> <p>в будни ₸ 2000</p>	<p>Горный курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka, ущелье Ой-Карагай</p> <p>Высота курорта над уровнем моря 1820 м</p> <p>Количество трасс 15</p> <p>Стоимость дневного абонемента для взрослого человека:</p> <p>в выходные ₸ 6000</p> <p>в будни ₸ 5000</p>

Доступ санкционирован

В Алматы показали биометрическое устройство QORG'AY

В качестве основных потребителей девайса разработчики видят силовиков, Национальный банк, оборонное ведомство.

Александр ГАЛИЕВ

Устройство, которое «предназначено для недопущения включения персонального компьютера неавторизованным пользователем», получило название QORG'AY и предназначено для установки в корпус настольного ПК. Производство девайса QORG'AY развернуто на площадке Satbayev University. Разработчики утверждают, что его преимуществами являются аппаратно-программная защита, гибкость и универсальность применения устройств, независимость от операционной системы компьютера, простота использования, а также сам факт использования биометрического датчика.

Первая партия – это 45 устройств, которые уже в ближайшее времяйдут в реальные системы, туда, где, по словам руководителя проекта **Нургуль Сейловой**, в них есть потребность. В более широком применении речь,

конечно, идет о силовиках, Национальном банке, оборонном ведомстве и тех организациях, где предъявляются особые требования и критерии к доступу к информации и существует жесткая политика в области информационной безопасности.

Разработка устройства QORG'AY была осуществлена Satbayev University совместно с ТОО «Точприбор» по гранту на коммерциализацию результатов научной и научно-технической деятельности от АО «Фонд науки». У «Точприбора» очень широкие интересы: от производства часов (как утверждается на сайте компании, основными видами деятельности предприятия является производство часов, в том числе из драгоценных металлов, и сувенирной продукции) до сложных электронных приборов и нестандартного оборудования. В Satbayev University уверяют, что прибор является предметом собственной разработки, кроме некоторых компонентов: биометрического датчика, процессора и контроллера (в качестве последних, согласно технической документации, выступает процессор ARM Cortex-M3 и 32-битный контроллер от ST Microelectronics). То же касается

программной части – софт разработан в Fab Lab.

По словам председателя правления АО «Фонд науки» **Ануарбека Султангазина**, в ближайшее время на площадке Satbayev University будет налажено среднесерийное производство QORG'AY. «На организацию исследовательских работ и производства нами («Фонд науки») был выдан невозвратный грант – 24,5 млн тенге. Кроме того, Satbayev University осуществил финансирование в размере 2,7 млн тенге. На разработку устройства потратили два года, обеспечив занятость для группы ученых и специалистов», – продолжает он.

Потенциально рынок сбыта для QORG'AY в вузе оценивают в тысячи единиц. Именно на этот объем, по словам ректора Satbayev University **Искандера Бейсембетова**, и рассчитано производство в Fab Lab. «Если объемы будут выше, то речь пойдет уже о контрактном производстве, например, в Малайзии. Таким образом, годовой объем, который мы можем обеспечить на своих мощностях, – это максимум 10–12 тыс. единиц», – говорит он. В деньгах это – разумеется, при наличии спроса – около 60 млн тенге, отпускная цена на

устройство составит от 57 до 60 тыс. тенге.

Рынок сбыта для QORG'AY на первый взгляд выглядит довольно большим – в Казахстане, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, более миллиона персональных компьютеров. Тем не менее, несмотря на столь внушительную цифру, нужно понимать, что лишь часть из этого объема функционирует в госорганах и ведомствах. Более того, сейчас заметен большой тренд в сторону мобильных персональных компьютеров, а QORG'AY, по крайней мере, в той версии, в которой был презентован, предназначен именно для установки в настольные ПК. Дальнейшую миниатюризацию компонентной базы устройства в вузе не считают целесообразной – в этом случае его себестоимость была бы неприемлемой для проекта.

Но это не все. Как заметил ректор Satbayev University в кулуарах, на площадке Fab Lab работают над еще одним программно-аппаратным устройством – кардиоанализатором, который будет обеспечивать мониторинг, дистанционное считывание параметров работы сердца человека и с большой долей вероятности предсказывать



Фото: Александр Галиев

возникновение сердечных приступов. Устройство уже находится на стадии изготовления опытного образца, и в вузе надеются начать его полевые испытания в

Совминке (Центральная клиника больницы) в ближайшее время. «Лечение инфаркта обходится дорого, профилактика – в разы дешевле», – заключает он.

Сможет ли Джефф Безос заработать на космосе?

Компания основателя Amazon – Blue Origin за последние три года выросла настолько, что и государство, и бизнес воспринимают ее как серьезного игрока на этом перспективном рынке.

**Dan NEIL,
THE WALL STREET JOURNAL**

Проведя почти десять лет в тени успехов детища Илона Маска – SpaceX, аэрокосмическая компания Джеффа Безоса Blue Origin сегодня выросла из «коротких штанишек» и более не намерена оставаться в тени.

Еще десять лет назад в компании были только сам владелец Amazon, несколько исследователей и экспериментальный посадочный модуль, легко помещавшийся на бортовой грузовик. Это был период, когда возле их ангара в промышленной зоне в пригороде Сиэтла не было даже вывески, а босс не давал интервью СМИ.

Сегодня в компании, объем финансирования в которую со стороны Дж. Безоса составляет \$1 млрд в год, работают две тысячи человек. Все они рассредоточены на пяти разных объектах, включая стартовую площадку в Западном Техасе, где на конец текущего года запланированы пилотируемые полеты суборбитальной космической туристической ракеты New Shepard, названной так в честь американского астронавта Алана Шепарда.

Но на фоне следующего проекта Blue Origin ракета New Shepard просто теряется. Могучая многоэтажная орбитальная ракета New Glenn, высотой свыше 300 футов, совершит свой первый полет в космос уже в 2021 году. Для этого компания построила новый сборочный завод рядом со стартовым комплексом на мысе Канаверал во Флориде, где Blue Origin планирует строить, обслуживать и запускать целый флот таких многоразовых мега-ракет. Как сообщается, объем инвестиций в New Glenn достиг \$2,5 млрд, при этом ракета способна доставить на околоземную орбиту до 45 тонн груза, что на треть больше грузоподъемности Falcon Heavy – самой большой на сегодня ракеты SpaceX.

По словам Клэя Моури, вице-президента компании по продажам, маркетингу и клиентскому опыту, попыткам дать примерное описание размеров новой ракеты «New Shepard», она может целиком поместиться в грузовом отсеке ракеты New Glenn.

Если так, то, возможно, компании придется отказаться от своего девиза Gradatim Ferociter, что означает «шаг за шагом, неистово». В любом случае, это всегда было сложно представить.

Учитывая стремление владельца компании коммерциализировать космос, Blue Origin за последние три года серьезно выросла, рассказал в интервью в штаб-квартире в Кенте, штат Вашингтон, главный исполнительный директор компании Боб Смит. Он также сообщил, что компания продолжит наращивать капитальные инвестиции и искать новых клиентов. Наглядный пример – компания приступила к серийному производству ракетных двигателей BE-4 и BE-3, предназначенных как для своей собственной программы, так и для клиентов/конкурентов, таких, как United Launch Alliance.

По мере роста масштабов Blue Origin компания вынуждена искать дружбы с такими огромными бюрократическими машинами, как Национальное аэрокосмическое агентство, Пентагон и отвечающее за работу разведывательных спутников Национальное управление военно-космической разведки США, от которых когда-то Дж. Безос держался на почтительном расстоянии. Еще несколько лет назад Безос выдерживался от публичной поддержки идеи конкуренции за федеральный бизнес. Однако сейчас компания открыто выступает за развитие перспективного и толерантного к рискам рынка доставки грузов, оплаченных правительством, в том числе и в интересах национальной безопасности. «Нам нужны эти клиенты, они делают нас лучше», – говорит Боб Смит.

По мнению Говарда Маккарди, профессора Американского университета в Вашингтоне и исследователя истории космических программ, по мере роста коммерческих компаний им все труднее противостоять соблазну побороться за государственные бюджеты. «Естественная тенденция состоит в том, чтобы идти по пути сотрудничества с правительством», – говорит он, отмечая, что от этого не останавливает даже обилие бюрократических проволочек и требования о большей прозрачности.

Сам Дж. Безос отказался давать комментарии для этой статьи.

Потенциально речь идет о бюджетах в миллиарды долларов. В июне 2018 года администрация Трампа выступила с предложением создать Космические войска, новый самостоятельный вид Вооруженных сил, которые заступят на службу в 2020 году. В марте текущего года вице-президент США Майк Пенс еще раз подтвердил намерение снова отправить американских астронавтов на Луну в середине следующего десятилетия, впервые допустив, что этот полет может быть осуществлен на ракетах, построенных частными компаниями.

По словам Боба Смита, такая тенденция «придает уверенность в том, что, когда компания полностью выйдет на рынок, будет достаточное количество стартов, чтобы вернуть инвестированные ранее средства».

Создав New Glenn, компания отказалась от более осторожного видения путей развития, которое было раньше. В октябре Blue Origin стала одним из трех поставщиков услуг по запуску полученных выкупом от ВВС США, предназначенных для компенсации расходов потенциальных партнеров на подготовку запусков грузов в интересах национальной безопасности.

Однако в марте, когда ВВС США опубликовали правила участия в тендере, стало ясно, что победителей будет только двое, а не трое, как надеялись в Blue Origin. При этом положение Blue Origin осложняется и тем, что обе системы должны быть определены к 2020 году, обозначенному Конгрессом в качестве крайнего срока, когда должно быть прекращено использование двигателей российского производства.

Поскольку New Glenn не вписывается в новые правила, она, вероятно, покинет гонку, как и United Launch Alliance, которая для своей ракеты Vulcan Centaur покупает двигатели BE-4. Победителями же станут SpaceX и Northrop Grumman.

Ответ на такое очевидное пренебрежение Blue Origin начала масштабную лоббистскую кампанию, поставив в известность и общественность, и Конгресс. Уже 28 марта председатель Комитета Палаты представителей США по Вооруженным силам Адам Смит (Демократическая партия, штат Вашингтон) отправил главе ВВС США Хезер Уилсон письмо, в котором призвал ее отсрочить окончательное решение и провести повторную оценку, сославшись на то, что успешное решение «может помешать ВВС выполнить свою главную задачу, а именно обеспечить максимально честный и открытый конкурс, поскольку информации, необходимой для адекватной оценки систем запуска следующего поколения, недостаточно».

В итоге контракты по предоставлению услуг по запуску космических аппаратов заключены не были. В марте командующий Центром космических и ракетных систем, генерал-лейтенант Джон Томпсон, сообщил сенатской комиссии по делам Вооруженных сил о том, что ВВС выступают против отсрочки или изменения критериев выбора поставщика.

Для Blue Origin проблема заключается в том, что, когда речь идет о доставке грузов в государственных интересах, ничто не способствует продажам лучше, чем успех. Так, SpaceX продолжает осуществлять сложные, поразжающие своей надежностью полеты, в том числе осуществив первую непилотируемую тестовую стыковку пассажирской капсулы корабля Dragon Crew с Международной космической станцией, тогда как ракета New Glenn в течение двух с лишним

лет не покидала своего ангара.

Время играет против Blue Origin и в рамках другого гражданского проекта, где компания хотела бы принять участие. 1 апреля на встрече с сотрудниками NASA директор аэрокосмического агентства Джим Брайденстайн впервые предположил, что разработанная SpaceX ракета Falcon Heavy может стать средством доставки американских астронавтов на Луну к 2024 году.

«Думаю, что они [Blue Origin] больше не могут рассчитывать

«По сути, мы предлагаем огромный автомобиль с большими возможностями, багажник которого имеет диаметр 22,9 фута. Это действительно может быть интересно для тех, кто занимается наукой и планирует создать космический зонд; или если вы [Национальное разведывательное управление] и у вас есть что-то с большим зеркалом или антенной», – говорит г-н Моури.

Но теперь, когда Blue Origin наращивает свои коммерческие

сказать о своем собственном теле. Обычно в ВВС таких, как я, называют «источником проблем». Однако Боб Смит заверил меня, что полет будет «очень мягким», и в плане перегрузок не более сложным, чем поездка на американских горках. Потом я все задавался вопросом, консультировался ли он по этой теме с обслуживающим персоналом парка аттракционов Magic Mountain.

Полеты с людьми на борту на Blue Origin начнутся уже в этом

Алан Шепард. То есть никогда раньше не было такой доступной для человека и такой невероятно управляемой пилотируемой системы запуска.

При этом создание New Shepard – это наука, а не научная фантастика. Фюзеляж/топливный бак, покрытый термозащитой, изготовлен из алюминиевого сплава серии 2000, типичного в авиакосмической промышленности материала. Он согнут и сварен на специальных приспособлениях высокотехнологичным, но давно известным, непримечательным способом. Но почему бы не сделать эти конструкции из композитных материалов, например, из углеродного волокна? Во-первых, мне сообщили, что композитные материалы плохо совместимы с криогенным топливом. Кроме того, как мне сказали, долговечность композитов при длительном повторном использовании пока не подтверждена.

New Shepard с высокой точностью рассчитан для того, чтобы удерживать астронавтов, заплывших за полет на своих шести сиденьях, быть максимально пригодным для повторного использования и обходиться минимальным межполетным обслуживанием, что очень похоже на то, как авиакомпании используют свои самолеты.

К примеру, поскольку разгонный блок отделяется и падает ниже линии Кармана, то он не подвергается воздействию экстремальных температур при повторном входе на орбиту. Хотя, правда, обшивка немного почернела от сильного нагрева во время приземления. То есть в большинстве случаев наземная команда просто возьмет блок, отнесет его обратно на стартовую площадку, проверит, покрасит, запавит и он полетит снова. При этом специалисты избегают точной посадки на стартовую площадку. «Мы не хотим заново перекрашивать нанесенный там логотип», – говорит по этому поводу Клэй Моури.

В идеале эксплуатационные расходы New Shepard от полета к полету должны быть сведены лишь к подготовке космического корабля к следующему полету, а также к затратам на его заправку жидким кислородом и водородом (около \$250 тыс.). «Если вы снизите расходы и при этом получите прибыль на каждом рейсе, перед вами может открыться больший никем не занятый рынок», – говорит Боб Смит.

Кроме того, можно ожидать, что по мере увеличения количества посадочных мест цена на полет будет снижаться. Сейчас у компании в Техасе есть два разгонных блока и две капсулы, одна для людей, другая для полезных грузов, и Blue Origin намерена наладить серийное производство обеих модификаций. Ожидается, что рабочий темп по производству разгонных блоков будет запущен уже через неделю. А поскольку система New Shepard относительно мало и транспортная, ее можно установить в любом географическом подходящем месте, хотя планов на этот счет нет.

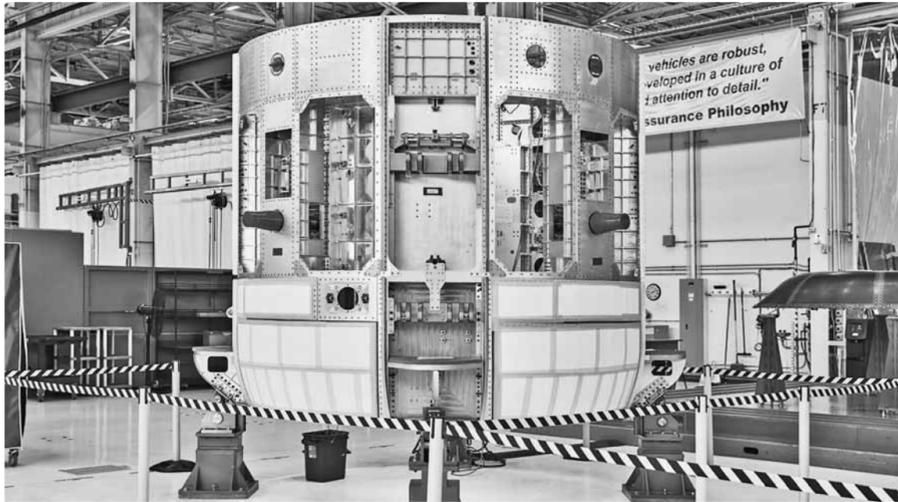
«Так сколько в итоге составляет цена...?» Мистер Смит отказался называть даже примерные суммы. «На ранних этапах нашего развития будет другая кривая затрат и, следовательно, ценнообразование, отличное от того, что было бы позже при устойчивой работе», – говорит он.

Ну что вы, в самом деле? Речь идет о \$150 тыс.? Потому что если это шесть цифр, то я пролетаю. Но если это пять цифр, и вполне вероятно именно так и может быть, возможно, однажды я мог бы оказаться в кресле этого корабля.

По словам Тима из Everyday Astronaut, «стоимость полета может быть меньше полумиллиона [долларов]». Если разделить эту сумму на шесть, то получается всего \$83 333,33 на одного космонавта.

При этом, я полагаю, они позволяют мне оставить комбинезон.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



на поддержку в правительстве, поскольку не добились каких-либо существенных прорывов», – говорит ветеран космической индустрии консультант Роджер Рауш.

Хотя спрос на запуски больших грузов пока остается слабым, Боб Смит отмечает ряд потенциально растущих рынков, где, с коммерческой точки зрения, применение New Glenn оправдано. В частности, речь идет о развертывании так называемых спутниковых сетей, включающих в себя тысячи беспроводных маршрутизаторов на околоземной орбите. Это своего рода «облако» над облаками. «Спрос на данные растет, и это просто бездонный рынок. При этом законы физики неизменны, и если вы хотите перемещать данные по всему миру, то потребуются много спутников», – говорит г-н Смит.

Об одной из таких систем стало известно в марте, когда империя Безоса в сфере интернет-торговли Amazon сообщила о проекте Kuiper – инициативе по запуску сети их 3236 крошечных спутников, расположенных на трех орбитальных высотах, подобно концентрическим оболочкам.

Однако в проектах меньшего масштаба все не так радужно. Blue Origin вынуждена конкурировать с рядом компаний, специализирующихся на разработке легких, коммерчески эффективных ракет-носителей для доставки на орбиту небольших грузов. Чтобы сократить свои затраты, они используют такие технологии, как 3D-печать и композитные материалы на основе углеродного волокна. Одним из таких стартапов является новозеландская Rocket Lab, которая уже запустила на околоземную орбиту 25 спутников.

Впрочем, по словам Клэя Моури, для клиентов спутниковых сетей исключительный размер New Glenn выгоднее, поскольку для развертывания таких систем потребуются меньшие запуски.

усилия в очень дорогом космическом бизнесе, его ракеты – не единственное, что пугает людей.

«Тот факт, что Джефф ежегодно вкладывает в эти проекты миллиард долларов, впечатляет на любом уровне, и в рамках любой метрики, которую вы хотите применить. Этот уровень приверженности непревзойден, беспрецедентен, неслыхан, любое слово, которое вы захотите использовать, подойдет. Это просто невероятно» – отмечает Клэй Моури.

Большой билет

Своих первых туристов пассажирская капсула New Shepard должна доставить на край космоса уже в конце этого года. Обозреватель WSJ Дэн Нил говорит, что он в деле, если только цена окажется подходящей.

Больше всего на заводе Blue Origin в Кенте, штат Вашингтон, где строится туристическая ракета New Shepard, меня поразила близость всего этого, т.е. осознание того, что, если вдруг я не упаду с лестницы в следующем году или не случится что-нибудь в этом духе, то у меня будет реальная возможность подняться на 62 мили вверх и долететь до так называемой линии Кармана, т.е. туда, где заканчивается атмосфера и начинается космос.

На самом деле шансов для этого много. По словам специалиста Blue Origin, стартовая площадка New Shepard в Западном Техасе будет работать аналогично тому, как это делают сервисы по скайдайвингу: клиенты приедут, переоденутся, пройдут краткий тренинг и совершат полет; через час они снова окажутся на земле, получат сертификат космонавта и пойдут обедать.

Конечно, я бы сделал это, если бы мог себе позволить. После осмотра сборочного цеха, одноступенчатой ракеты-носителя и прогулки вокруг автономной капсулы для шести человек, я совершенно уверен во всем этом оборудовании, чего нельзя

году, однако пока компания о первом полете для розничных клиентов не объявляла. «Мы не будем говорить о ценах, пока это не потребует, и нам это не нужно, у нас не будет действующего транспортного средства», – заявил г-н Смит.

Пауза перед запуском: стоимость полета на New Shepard будет зависеть от целого ряда факторов, поскольку цена обратно пропорциональна доступу, а доступ, т.е. демократизация космоса, – это то, что основатель Blue Origin и самый богатый человек в мире Джефф Безос определил в качестве главной цели компании. В период наибольшей в истории концентрации мирового богатства в руках горстки людей New Shepard рискует выглядеть как очередное стремительно растущее неравенство. Опыт, подчеркивающий единство человечества, обеспечивается силами, которые нас разобщают. Почти как билеты на мюзикл «Гамилтон».

По словам Тима Додда, чей канал Everyday Astronaut на YouTube имеет более 280 тыс. подписчиков, цена «безусловно, является предметом для большой дискуссии». Г-н Додд отмечает, что другой конкурент Blue Origin, компания Virgin Galactic, основанная Ричардом Брэнсоном, уже объявила о том, что билеты на ее космический самолет будут стоить \$250 тыс., а обслуживание пассажиров начнется в 2019 году. «Я предполагаю, что [Blue Origin], возможно, установит цену в пределах \$150 тыс., чтобы обойти Virgin Galactic», – написал Тим Додд в электронном письме.

Но в Кенте у меня появился повод надеяться, что билет все же будет не таким дорогим. Ведь в реальности в собранном виде на стартовой площадке New Shepard представляет из себя удивительно аккуратную и выносливую маленькую машину – всего 60 футов в высоту. Это примерно на 20 футов меньше ракеты Mercury-Redstone, на которой летал

LIFESTYLE



Фото: Елена Штригер

Жерар Кравчик: «В кино нет высоких и низких жанров»

Режиссер «Васаби» и «Такси» рассказал о ремейках, кризисе жанра и рецепте хорошего экшена

Жерар Кравчик – человек яркий, открытый и невероятно позитивный. Он снимает кино в разных жанрах и делает это с удовольствием. Его дебютом в кинематографе стала короткометражная лента «Le Concept subtil», которая удостоилась восьми различных премий, а также Большого приза кинофестиваля в Монреале.

Елена ШТРИГЕР

В 1986 году он поставил свой первый полнометражный фильм «Я ненавижу актеров», за который был номинирован на премию «Сезар» и приз имени Мишеля Одиара. А в 1998 году Люк Бессон пригласил его на съемочную площадку «Такси» (в результате несчастного случая Жерар Пирес не смог довести работу до конца). Потом были «Такси 2,3,4», «Васаби», ремейки «Фанфан-тюльпан» и «Красный отель».

– Французский кинематограф стоит особняком во всем мире. Он узнаваем практически по первым кадрам. В чем его особенность?

– Я думаю, что в американском кино на первый план выходит именно понятие развлекательности и зрелищности. Во многом это вопрос финансов. Если говорить о европейском кино, оно в основной своей массе располагает меньшими бюджетными средствами, нежели американское. При этом есть независимое американское кино, которое не является продуктом больших студий, и оно очень близко к европейскому. А отличие именно французского кино от любого – американского, казахстанского, российского – заключается в том, что в нем есть некая элегантность, определенный шарм, который исходит из самого географического места и определенного взгляда на вещи, который мы привносим в наши фильмы.

– Вы снимали разное кино: и массовое, и фестивальное. Какое кино вам нравится снимать больше? К примеру, Тимур Бекмамбетов как-то сказал, что зачастую для того, чтобы снять кино для души, надо снять несколько массовых фильмов, так сказать, для денег.

– Я думаю, что в кино нет высоких и низких жанров. Нет основных и побочных. Конечно, есть фильмы-события, а есть фильмы проходные. Но это касается всех жанров. Есть авторское кино, которое почти не требует бюджетов. А есть развлекательное кино. И говорить, что какой-то жанр лучше, а какой-то хуже – глупо.

У каждого свой собственный путь и свой собственный выбор. Кино – это мечта и очень долгий путь. Написание сценария, поиск денег, съемки, монтаж и, нако-

нец, выход на экран – иногда это занимает очень много времени, которое надо прожить.

А вообще, мне нравятся все жанры. Знаете, это все равно, что спросить, какой у тебя любимый цвет. Не может желтый цвет быть предпочтительнее, чем голубой, – они разные. Комедия, драма, музыкальная комедия, мультфильм... Главное, что это хорошее кино. Сейчас я планирую вернуться к картинам, которые не просто развлекают, но и заставляют задуматься.

Я снимаю те фильмы, которые я хотел бы сам увидеть в качестве зрителя. Это как в музыке – мне нравится Равель, рэп, шансон. Я снимал «Такси» именно потому, что мне хотелось увидеть этот фильм в качестве зрителя. Чтобы заработать на жизнь, пока я еще не мог снимать то кино, которое мне бы хотелось, я снимал рекламные ролики. И я никогда не ставил цели снять полнометражный фильм, чтобы заработать денег.

– Сейчас модно оперировать понятием «авторское кино», подразумевая под этим кино не для всех. Между тем, фильмы, к примеру, Тарантино наглядно доказывают, что авторское кино может быть массовым. Что вы понимаете под авторским кино?

– Для меня каждый фильм – авторское кино. Ведь он подписан режиссером и режиссер является его автором. Но вот нравится его взгляд или не нравится... Бывает, что фильм получается пустым. Скучным. А для меня единственный грех в кино – это когда скучно.

– Сейчас мы очень часто видим на экранах ремейки. В Голливуде говорят о кризисе жанра. Вы как автор двух ремейков – «Фанфан-тюльпан» и «Красный отель» – его ощущаете?

– Если посчитать количество ремейков во французском кино, то на 200 фильмов их придется не более одного-двух. Причем в ремейках как таковых нет ничего плохого. Почему бы еще раз не переснять историю, которую уже забыли. Есть фильмы, которые должны остаться неприкосновенными. В них уже все сказано. Вспомните фильмы Жана Ренуара. Там просто нечего добавить. Но есть фильмы очень популярные в свое время, но забытые сейчас. «Фанфан-тюльпан», ремейк которого я снял, – это один из тех случаев. Я смотрел этот фильм в детстве. Но нынешнее поколение зрителей его не видело. Более того, старые фильмы для нынешней молодежи несколько тяжелы для восприятия. И я подумал, а почему бы не рассказать им эту историю с современной точки зрения.

Но говорить о кризисе жанра, я думаю, неправильно. Это надуманная проблема. Ремейки всегда были и будут. И в этом

нет ничего плохого. Начиная с эпохи немого кино, историю трех мушкетеров рассказывали бесчисленное количество раз. На сегодняшний день есть бесконечное количество ее версий в кинематографах всего мира. Это как в музыке. В свое время «Травиату» пела великая Мария Каллас. Но ведь это не значит, что остальным исполнителям теперь надо забыть об этой партии. И «Травиату» ставят во всех театрах мира. При этом современные композиторы пишут и новые оперы.

– Но, согласитесь, делать ремейк – это своего рода риск. Ведь обязательно ваш фильм начнут сравнивать с оригиналом...

– Конечно, когда делаешь ремейк, не знаешь, к чему это приведет. Как и любое кино. А что до сравнений, мне кажется, что сравнивать между собой два фильма вообще невозможно. Даже если это ремейки. Каждый из них сделан в другую эпоху, другими средствами, с другими чувствами.

– Вы сказали, что хотите отойти от экшенов. Над какими фильмами планируете работу в ближайшее время?

– Я сейчас работаю над несколькими проектами. Один из них мы создаем с продюсером, которая работала с Ларсом фон Триером. Действие фильма происходит во Франции. Оно охватывает промежуток с 70-х годов до момента разрушения башен-близнецов. Еще один проект мы планируем с российским продюсером. Там действие будет проходить и в России, и во Франции в трех временных периодах: в царской России, Советском Союзе и современной России. Оба эти проекта в стадии развития. И, конечно, мне бы хотелось экранизировать свою собственную книгу.

– Да, недавно ведь вышел ваш первый роман...

– Да. Но пока я не знаю, найду ли я деньги на его экранизацию.

– Возможно, стоит снять еще несколько кассовых экшенов, таких, как «Такси»? К тому же вы знаете рецепт хорошего экшена.

– Нет рецепта. «Такси 5» почти не собрал зрителей. В отличие от четырех первых. Кстати, когда мы только начинали снимать «Такси», от участия в нем все отказались. И актеры, и дистрибуторы, и продюсеры. Потом, конечно, пожалели (смеется).

А что касается фильма по моему роману, то, возможно, я просто напишу другой роман, экранизировать который будет менее дорого.

– Так и до смены амплитуды не далеко...

– Нет. Я не планирую становиться писателем, мне нравится быть режиссером.

Esentai City откроет новые грани вкуса к жизни

На три дня главная аллея жилого комплекса Esentai City превратится в атмосферный променада. Parmigiano Group устраивает масштабный праздник Eat.Shop.Explore, который сочетает в себе гастрономические темы и модные форматы.

Анна ЭМИХ

Почти год назад Parmigiano Group на ныне пешеходной улице Панфилова организовала масштабный Food Festival. Шеф-повара ресторанов East, Parmigiano, MAN's City Cafe, Olivier, Sunset Cafe, Simple & Fresh, Main Street Cafe, S.N.e.G и «Бармаглот» готовили свои авторские блюда в формате street food. Этот гастрономический праздник привлек многих любителей хорошей кухни. И в этом году его было решено повторить. Правда, в расширенном формате.

На сей раз большой семейный фестиваль гастрономии, творчества и досуга ждет алматинцев на территории нового жилого комплекса Esentai City.

«После фестиваля в прошлом году мы решили, что готовы на что-то большее. Кроме того, нынешний фестиваль – это прекрасная возможность познакомиться алматинцев с Esentai City. Наглядно показать, что это целый город в городе, в котором можно жить с комфортом, не покидая его пределов.

Если прошлый фестиваль был посвящен исключительно еде, то нынешний порадует всевозможными мастер-классами: от приготовления еды до рисования и гончарного мастерства. Мы хотим показать, как будет жить наш город в городе. Поэтому мы назвали его не Food Festival, а Eat.Shop.Explore. Eat – это про рестораны Parmigiano Group. Shop – это первые три помещения для pop-up store, где будут представлены бренды местных и зарубежных дизайнеров. И, наконец, Explore – это возможность познакомиться с новым форматом городского пространства» – объяснила менеджер по развитию Parmigiano Group Сымбат Кенесова.

26 и 27 апреля гостей ждут различные творческие сессии: от гончарного мастерства, лепки и живописи до флористики и росписи пасхальных яиц, от мастер-класса по фэншуй до лекций от экспертов по этикету и инвестиций в свой стиль. Казахские дизайнеры покажут аудитории фестиваля свой осо-

бый концепт – одежды, украшений и сувениров. Автобренд Jaguar устроит тест-драйв своих автомобилей, а в воскресенье 28 апреля состоится дискуссия на тему кино с Эрнармом Курмашевым и кинопоказ под открытым небом.

Лейтмотивом фестиваля Eat.Shop.Explore станет презентация Esentai City и новых ресторанных проектов Parmigiano Group – Georgian Restaurant, Shisha Bar, Esentai City Bar, Mediterranean Restaurant, Japan Grill и Pinsieryaby Parmigiano Group. В дни фестиваля будет

террасы, разбросанные тут и там детские площадки, ровные мощеные дорожки... Все это дышит респектабельностью и какой-то старой английской фундаментальностью.

Плюс интереснейшая концепция город в городе. Здесь есть все. Жилые дома, офисные помещения класса А, школа и детский сад, гостиница, рестораны, спортивные площадки, планируется постройка Outlet Village – вся необходимая для жизни инфраструктура. Кроме того, это комфортная атмосфера в плане соседей.



Фото: Олег Спивак

организован рынок уличной еды со специальными блюдами в формате «togo» от любимых проектов – Crudo, Olivier, Barmaglot, East, Parmigiano, Main Street и Sunset Cafe, а также встречи, мастер-классы и неформальное общение с шеф-поварами Parmigiano Group.

И, конечно же, это праздник не только для взрослых, но и для детей, поэтому 27 и 28 апреля с 12 до 18 часов на организованных детских площадках маленьких гостей ждут увлекательные творческие занятия и активные игры с аниматорами.

Если говорить о Esentai City, то вот уже несколько лет Parmigiano Group всячески потакает вкусам, если так можно сказать, кулинарных гурманов. Теперь же компания решила расширить рамки и сделать подарок гурманам от комфорта. Ибо в этом пространстве продумано и предусмотрено все.

Несмотря на то, что строительство еще продолжается и к сдаче готовится вторая очередь, Esentai City производит интересное впечатление. Складывается ощущение, что из Алматы ты перенесся куда-то на просторы Туманного Альбиона. В пригороде Лондона, например. Небольшие трехэтажные дома,

Впрочем, давайте вернемся к кулинарной теме. На сегодняшний день в Esentai City открыли свои двери уже три ресторана. К началу фестиваля их станет шесть, а к моменту завершения строительства – около двадцати. Главное преимущество новых проектов Parmigiano Group – это их лаконичность, все они будут в формате моноресторана. То есть в каждом из них будет представлена какая-то конкретная кухня. Итальянская, японская или, к примеру, китайская. Ну или грузинская. К слову, Georgian Restaurant как раз уже вовсю работает, предлагая своим гостям шедевры грузинской кухни в уютной, почти домашней атмосфере.

То есть, в сущности, каждый визит в Esentai City (а здесь рады гостям) может стать самым настоящим кулинарным путешествием. Впрочем, не зря говорят, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Фестиваль Eat.Shop.Explore – прекрасная возможность добавить на свою карту города не только ряд новых ресторанов, но и место для спокойного и комфортного отдыха. Даже если вы и не планируете там жить. Впрочем, насчет последнего всегда можно передумать.

2019 TRAVELLERS CHOICE
tripadvisor

«Лучшая авиакомпания в Евразии»
Айгуль Г., Нур-Султан, Казахстан

СПАСИБО, ЧТО ВЫБИРАЕТЕ НАС СНОВА

air astana

alrastana.com

Сертификат № КЗ 01/032 13.04.2017
Реклама