

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №12 (787)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 12 (787), ЧЕТВЕРГ, 4 АПРЕЛЯ 2019 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПУТИН ПОДПИСАЛСЯ
ПОД БУДУЩИМ
КЫРГЫЗСТАНА

02

ИНВЕСТИЦИИ:
PIINTEREST –
ЛИДИРУЮЩАЯ СОЦСЕТЬ
СРЕДИ ЖЕНЩИН В США

04

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

07



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЛОГОВЫЙ МАНЕВР

09

* Бриф-новости

Почему Boeing 737 MAX потерпел неудачу

В эпицентре скандала, развернувшегося вокруг аэрокосмического гиганта, оказались системы безопасности самолета и процесс их разработки. Сегодня многие пилоты утверждают, что Boeing не уведомила их о новой системе лайнера 737 MAX, неисправность которой стала причиной одной авиакатастрофы и, возможно, привела к другой трагедии, унесшей жизни 346 человек.

>> 3

Страх остаться вне игры заставляет инвесторов скупать акции

Оптимизм по поводу торговых переговоров США и Китая, а также решение Федеральной резервной системы не повышать базовые процентные ставки обеспечили индексу S&P 500 лучшие с сентября 2009 года квартальные показатели. Поскольку рост продолжается и основные индексы стремятся к рекордным показателям прошлого года, инвесторы все больше беспокоятся по поводу того, что могут упустить возможную прибыль.

>> 4

Внешний интерес

Какие отрасли казахстанской экономики интересны иностранным инвесторам? Kursiv Research определил, какие страны являются лидерами по инвестициям в Казахстан, сколько денег они вложили в страну за последние 10 лет, и отметил самые интересные иностранные проекты.

>> 6

Недвижимость без рук

О намерениях перевести крупные сделки, в том числе операции с недвижимостью и транспортом, в зону безналичного расчета заявил новый председатель Национального банка Казахстана Ерболат Досаев. У рынка недвижимости нет страха перед сделками в безналичном формате. Более того, представители рынка настаивают на такой форме расчетов.

>> 8

Рынок грузовиков в Казахстане

Производство коммерческой грузовой техники в РК будет прирастать скромными темпами, если не уйдет в минус – таковы прогнозы экспертов. Предпосылкой для роста станет не столько заметное повышение спроса в будущем, сколько сильное падение в предыдущие годы – рынку будет просто необходимо восполнять вышедшую грузовую технику.

>> 10

Китай сокращает подзарядку рынка электромобилей

Пекин уменьшает субсидии китайским производителям электромобилей, и это, по прогнозам, приведет к заметному сокращению участников рынка.

В свое время щедрый поток государственных субсидий помог Китаю создать крупнейший в мире рынок электромобилей, и теперь ряд отраслевых аналитиков считает, что с отменой господдержки рынок может ожидать спад спроса и даже откат назад всей индустрии, в которой, по надеждам Пекина, китайские компании должны были доминировать.

>> 10

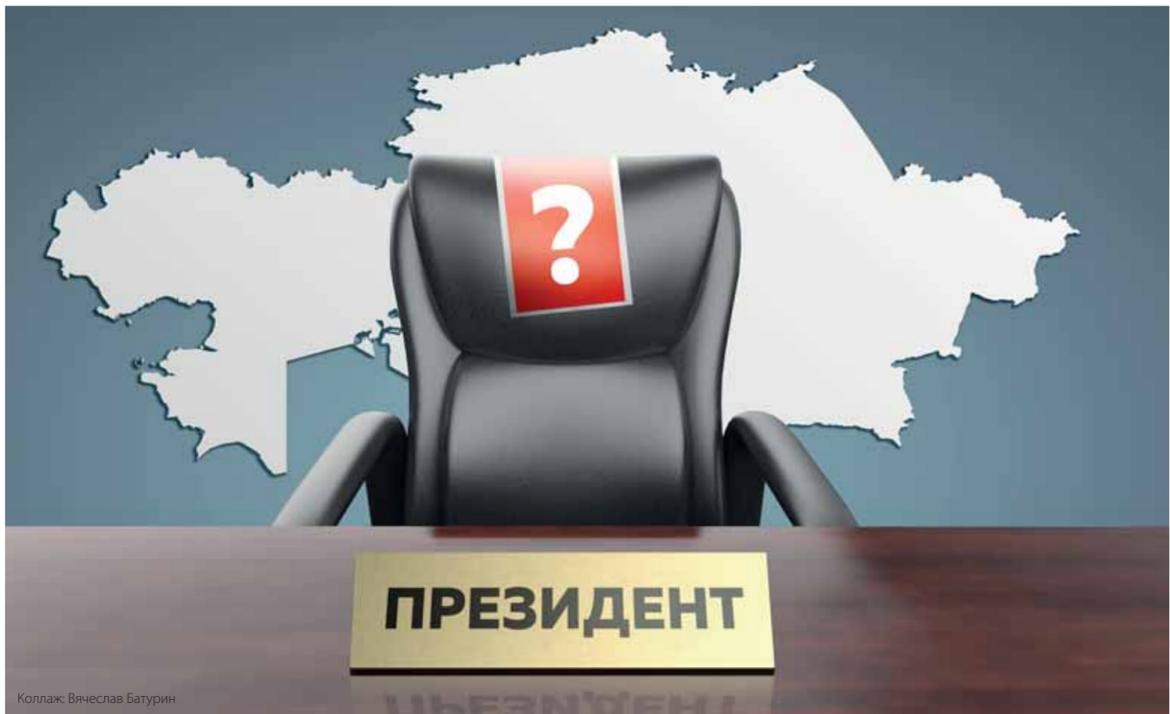
Президентские выборы в Казахстане: пока тихо, но...

В РК все чаще стали говорить о предстоящих президентских выборах. Ожидается активизация претендентов. Эксперты «Курсива» осторожны в своих высказываниях и предлагают подождать два-три месяца.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Несколько неожиданный уход Нурсултана Назарбаева с поста президента РК дал жизнь принципиально новому политическому явлению в стране. Несмотря на то, что первый президент в соответствии с действующей Конституцией передал свои полномочия председателю сената парламента Касым-Жомарту Токаеву, который будет исполнять обязанности главы государства до декабря 2020 года, тема будущих президентских выборов стала очень популярной в казахстанском обществе. Рассуждения о шансах известных политиков, бизнесменов и даже актеров стать во главе Республики Казахстан теперь можно не только увидеть в социальных сетях, но и услышать от ранее не интересовавшихся политикой людей. Много говорят казахстанцы и о предстоящей активизации официально зарегистрированных политических партий и общественных объединений.

2 >>



Коллаж: Вячеслав Батурин

Скорость и прозрачность: что дает предпринимателям система SWIFT gpi?

В 2018 году внешнеторговый оборот Казахстана достиг \$93,5 млрд, показав рост на 19,7% по сравнению с предыдущим годом. Казахстанские компании наращивают объемы импорта и экспорта уже несколько лет подряд.

В чем преимущества для предпринимателей?

Основные достоинства SWIFT gpi – высокая скорость платежей по всему миру и отслеживание их статуса в режиме онлайн. Около 40% всех платежей через систему доходит до получателя в течение 5 минут.



– Ожидание платежа из-за рубежа обычно связано с нервным напряжением для владельцев бизнеса. К примеру, ваш партнер из Китая сообщил, что отменил оговоренную сумму. Однако ранее вы могли только догадываться, когда именно деньги поступят на ваш счет, какие комиссии возьмут за проведение платежа банки-посредники и не приостановлен ли платеж из-за неправильно оформленных документов. SWIFT gpi полностью решила эти

вопросы. Теперь вся информация по платежу доступна как отправителю, так и получателю.

В Альфа-Банке эту информацию можно быстро и просто получить в интернет-банке. Мы видим трекинг платежа онлайн – через какие банки деньги идут от нашего клиента к его контрагенту и какие комиссии при этом взимаются. Кстати, с помощью системы мы также можем выстраивать оптимальные маршруты расчетов, то есть видеть, какие банки быстрее обрабатывают платежи. Мы за удобство во всем – посмотреть, поступил ли платеж, и подписать платежные документы можно в нашем мобильном приложении для юридических лиц Альфа-Бизнес Казахстан, – комментирует Дамир Какиев, управляющий директор по массовому (малому) бизнесу АО ДБ «Альфа-Банк».

По словам Дамира, мгновенная проверка статуса платежей на любом этапе доступна благодаря сервису SWIFT Tracker. При проведении платежа банк назначает уникальный код для транзакции, который все банки-участники передают неизменным. Стороны могут

отследить конкретный платеж в любой момент, вне зависимости от того, проходит ли платеж по gpi-активным банкам или нет.

SWIFT gpi – глобальная платежная инновация

В 2018 году через систему SWIFT gpi было отправлено свыше \$40 трлн, или около 56% всех кросс-страновых платежей. Сегодня к системе gpi подключено более 1100 банков по всему миру, а до конца 2019 года их количество планируется увеличить до 3500 – это 85% всего мирового трафика.



– Если рассматривать ситуацию в целом, то 98% платежей в системе доходит до получателя менее чем за сутки. За три месяца с момента внедрения системы SWIFT gpi в Альфа-Банке

Казахстан было проведено более 29 000 платежей в семи валютах. Деньги получили партнеры наших клиентов в 100 странах мира, а общая сумма превысила \$600 млн. На данный момент мы единственный банк в Казахстане, который дает своим клиентам возможность проводить платежи через инновационную международную систему, – рассказывает Санжар Сулейманов, директор департамента разработки и внедрения продуктов для малого бизнеса АО ДБ «Альфа-Банк».

Как отметил Санжар, тысячи казахстанских предпринимателей, ведущих внешнеэкономическую деятельность, уже высоко оценили преимущества системы SWIFT gpi и продукты Альфа-Банка для малого бизнеса.

Альфа-Банк: на гребне цифровой волны

Альфа-Банк Казахстан быстро развивается и выходит на международный уровень. В феврале 2019 года Дамир Какиев выступил на международной конференции в Москве с презентацией, которая получила высшую оценку аудитории. В мероприятии также участвовали представите-

ли Банка России, ВТБ, Модульбанка, Совкомбанка, Ростелекома, АК Барс Банка и Московской биржи.

В Альфа-Банке удобные условия для предпринимателей, ведущих внешнеэкономическую деятельность. К примеру, лицам, открывшим счет, доступны индивидуальные курсы конвертации валюты при сумме обмена свыше \$20 000. Кроме того, в банке действуют выгодные тарифы по валютным платежам и пакет «Альфа-ВЭД», который разработан специально для компаний, активно работающих с зарубежными партнерами.

Чтобы начать пользоваться продуктами Альфа-Банка, достаточно оставить заявку на сайте alfabank.kz. Менеджер сам приедет к клиенту в удобное место и время, соберет документы и отвезет их в банк. Сразу после открытия счета клиент может воспользоваться мобильным приложением, чтобы совершить первый платеж. Отметим, что на сайте Альфа-Банка также можно забронировать счет и получить реквизиты в течение 10 минут.

Проконсультироваться по продуктам и услугам можно, позвонив по горячей линии для юридических лиц 2510.

Преимущества SWIFT gpi

- Быстрые платежи** (24 часа): Переводите быстро – 40% платежей в системе доходит за 5 минут.
- Прозрачность банковских тарифов и обменных курсов** (%): Узнавайте, какие комиссии взимают банки на всех этапах.
- Подтверждение платежа** (✉): Получайте сообщение с подтверждением, когда деньги поступают на счет.
- Отслеживание статуса** (🔍): Отслеживайте происхождение платежей по межбанковской системе в режиме онлайн.
- Неизменяемая информация о денежном переводе** (📄): Убедитесь, что данные о денежном переводе не изменились, когда поступит платеж.
- Оптимизация ликвидности** (💰): Используйте большую часть своей ликвидности благодаря прозрачности платежей.

Статус валютного платежа в интернет-банке для юридических лиц Альфа-Банка

Текущий статус: **Платеж зачислен**

Страна отправления: KAZAKHSTAN | Страна назначения: TURKEY

Сумма: 5000,00 \$ | 28.12.2018, 14:45

Общее время доставки: 17 мин

Отправитель: Банк 1 | Получатель: Банк 2

Время поступления: 28.12.2008, 15:11 | Страна: UNITED STATES | Сумма платежа: 5000,00 \$

Время обработки: 16 мин | Наименование: CITIBANK N.A.

Время отправки: 28.12.2018, 15:28 | БИК банка: CITIUS33XXX

Путин подписался под будущим Кыргызстана



www.president.kg

В Кыргызстане с первым государственным визитом побывал президент России. Эксперты «Курсива» из соседней страны итоги прошедших в Бишкеке переговоров оценили в целом положительно – Россия обещает соседям сотрудничество на миллиарды долларов.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В воскресенье, 7 апреля, Кыргызстан отметит девятую годовщину Апрельской революции. Торжественные мероприятия начались заранее, они по всей стране идут уже вторую неделю. Чаше всего их повестка идентична: сначала участники вспоминают о наблюдавшемся в апреле 2010 года «стремлении народа к свободе и несправедливости в борьбе с семейно-клановым правлением», затем обсуждают концепцию указа кыргызского президента Сооронбая Жээнбекова о проведении 10-летнего юбилея Народной Апрельской революции в 2020 году на национальном уровне. Судя по сообщениям СМИ Кыргызстана, каких-либо возражений участники торжественных мероприятий не высказывают. Напротив, заявляют, что окажут всемерную помощь в реализации инициатив Жээнбекова «по увековечиванию имен погибших в ходе тех памятных для всей страны дней».

Путин поставил Жээнбекову «пятю»

Следует отметить, что в кыргызском обществе рейтинг популярности пятого по счету президента страны в последнее время заметно вырос, что для него очень важно, особенно в условиях противостояния со своим предшественником. Достаточно сказать, что жесткая критика со стороны славящегося своими импульсивными высказываниями АША (так нередко в Кыргызстане сокращенно называют экс-президента Алмазбека Шаршеневича Атамбаева) уже привела к фактическому расколу в рядах Социал-демократической партии Кыргызстана – ведущей политической силы Жогорку Кенеша (парламента). – «Курсив». И если еще недели две назад даже эксперты затрудились определить, в чью сторону качнется условная чаша весов в этой борьбе, то ныне сомнений уже почти ни у кого не осталось: позиции Жээнбекова в кыргызском обществе сегодня сильны, как никогда.

Как это ни странно, немало важную роль в разрешении на-

метившегося было в Кыргызстане политического кризиса сыграл президент России Владимир Путин. Побывав на прошлой неделе с первым в истории кыргызско-российских отношений государственным визитом, он на встрече с Жээнбековым заметил: «Кыргызстан – наш надежный союзник и стратегический партнер. Это о многом говорит. Поэтому мы вместе работали и будем работать и в двустороннем плане, и на международных площадках. Совсем скоро Кыргызстан примет крупное международное мероприятие – саммит Шанхайской организации сотрудничества. Уверен, что он пройдет на хорошем, высоком уровне. Я бы хотел особенно отметить, что благодаря вашим усилиям в Кыргызстане спокойная, стабильная обстановка, которая позволяет решать задачи социально-экономического характера».

Естественно, что условная пятерка, поставленная Владимиром Путиным Сооронбою Жээнбекову за его работу на посту президента Кыргызской Республики, сразу же была замечена экспертным сообществом страны. В частности, сопредседатель клуба региональных экспертов «Пирик», политолог из Бишкека Игорь Шестаков в беседе с «Курсивом» подчеркнул, что для находящегося в противостоянии с Атамбаевым Жээнбекова слова Путина были очень важны. «Они показали, что с Владимиром Путиным у него конструктивные, эффективные отношения и есть диалог. Ведь

ранее Алмазбек Атамбаев неоднократно пытался позиционировать себя в качестве ближайшего друга и чуть ли не соратника российского президента. Теперь же стало ясно, что для России важен прежде всего Кыргызстан. Что Москва готова работать с официальным Бишкеком, который сейчас представляет Сооронбай Жээнбеков», – поделился своими наблюдениями с «Курсивом» Игорь Шестаков.

Кыргызстан – плацдарм для интеграции...

Если рассматривать в целом первый в истории Кыргызстана государственный визит президента России, то можно заметить, что казахстанские СМИ незаслуженно обошли его вниманием. Да, были короткие сообщения о прибытии Путина в Бишкек, кто-то обратил внимание на поднесенные ему у трапа самолета боорсоки (аналог казахских баурсаков). – «Курсив» с медом, другие рассказали об интересных подарках Жээнбекова президенту России. Но вот подписанным в процессе кыргызско-российских переговоров документам журналисты какого-либо значения как-то и не придали. А между тем все без исключения эксперты из Кыргызстана, с которыми побеседовал «Курсив», отметили: еще ни разу в своей истории их страна не заключала столь выгодных для нее соглашений, при этом не принося в жертву своих интересов.

«Для кыргызской стороны визит Владимира Путина был очень

успешен. Во-первых, на \$291 тыс. – до \$4,794 млн в год повышена арендная плата за использование немного расширяющейся военной базы в Канте. Во-вторых, получена политическая поддержка действующей власти. В-третьих, подписаны меморандумы на общую сумму \$12 млрд. В перспективе, если кыргызская сторона будет придерживаться взятых на себя обязательств, все они перейдут в конкретную плоскость. При этом Кыргызстану ничем жертвовать не надо, так как действия России продиктованы стремлением к дальнейшей интеграции с нашей страной. Очень скоро Кыргызстан станет плацдармом для интеграции Центральной Азии, и это отвечает интересам наших двух стран», – высказал свое мнение «Курсиву» один из самых цитируемых в Кыргызстане экспертов клуба «Далыл плюс» политолог Марс Сариев.

Дело отдаленного будущего?

Об успешности в целом государственного визита президента России для официальной Бишкека говорит и руководитель аналитического центра «Стратегия Восток-Запад» Дмитрий Орлов, который склонен больше доверять Атамбаеву, нежели Жээнбекову. В беседе с «Курсивом» он прежде всего обратил особое внимание на подписание шести крупных контрактов на поставку в Россию сельскохозяйственной продукции из Кыргызстана. Эти соглашения

заключили приехавшие с Путиным представители сибирских ритейлеров. Естественно, вся кыргызская сельхозпродукция пойдет транзитом через Казахстан и благодаря поддержке со стороны России позволит ее производителям несколько увереннее чувствовать себя на территории нашей страны, нежели это было ранее. Что касается остальных кыргызско-российских договоренностей, то они – за исключением соглашения по находящейся недалеко от границы с Казахстаном военной базе – дело скорее отдаленного будущего, считает Дмитрий Орлов. «Немало соглашений, которые подписывались министерствами и ведомствами Кыргызстана и России, требуют прохождения определенных процедур как в Бишкеке, так и в Москве. При этом надо учитывать, что некоторые из них могут ущемлять интересы определенных ведомств, поэтому начнут реализовываться еще не скоро. Если, конечно, Путин и Жээнбеков не ускорят эти процессы своими распоряжениями», – подчеркнул Дмитрий Орлов, заметив, что Кыргызстан в любом случае ничем особо не рискует, поскольку «предложить России ему нечего».

Надо понимать, объясняет Орлов, что в силу своего крайне малого размера рынок Кыргызстана представляет интерес только в «кооперационном», а не в «конкурентном» формате. «На мой взгляд, самым оптимальным вариантом было бы создание совместных предприятий полного цикла. Но об этом, насколько я знаю, на уровне глав государств вопрос так и не был поставлен», – рассказал «Курсиву» Дмитрий Орлов.

Был Китай, теперь может и Россия

Политолог Игорь Шестаков сообщил нашему изданию, что государственный визит Путина в Кыргызстан тщательно готовился как в Бишкеке, так и в Москве. Соответственно, и все достигнутые договоренности, вероятнее всего, будут соблюдаться. «На самом деле первый анонс этого визита появился еще осенью прошлого года. Поэтому за это время была проведена серьезная подготовка. Накануне визита в феврале Жээнбеков летал в Сочи, где встречался с Путиным. Там же были проговорены и все аспекты предстоящего визита. Кроме того, до приезда президента России в нашу страну в Бишкеке состоялась 8-я межрегиональная кыргызско-российская конференция, которая собрала около 400 представителей различных российских компаний.

За время мероприятия только бизнес-сообществом были подписаны контракты, меморандумы и соглашения на сумму свыше \$6 млрд. Что очень немало для нашей небольшой страны», – поделился своей информацией с «Курсивом» Игорь Шестаков.

При этом, по мнению политолога, особо стоит обратить внимание на ту часть российских инвестиций в размере \$1,2 млрд, которые придут в кыргызскую горнодобывающую отрасль, где, кстати, есть интересы и казахстанских компаний. «Ранее Россия, конечно, проявляла к ней интерес, но чтобы на таком уровне, в таком объеме – я что-то не припомню! Это, наверное, новая страница кыргызско-российских экономических отношений», – заметил Игорь Шестаков. Не менее важным итогом визита Путина в Бишкек политолог назвал и явно обозначенное российскими инвесторами желание существенно понизить градус китайского влияния на Кыргызстан. «Из-за ряда скандалов, например вокруг модернизации Бишкекской ТЭЦ, китайские инвесторы несколько охладели и, заняв выжидательную позицию, стали вкладывать совсем небольшие ресурсы в нашу экономику. И у нас образовался определенный вакуум, поскольку достаточно долгое время именно Пекин формировал инвестиционную и кредитную повестку развития инфраструктуры Кыргызстана. В итоге наше правительство было вынуждено констатировать как сокращение инвестиций, так и вывод значительных финансовых средств за рубеж. И здесь появляется Россия, которая заявляет о своей готовности активно сотрудничать с нашей страной», – подчеркнул Игорь Шестаков.

Подведем некоторые итоги, основываясь на мнениях экспертов «Курсива» из Бишкека. Первый государственный визит Владимира Путина в соседний Кыргызстан, во время которого был заключен целый ряд важнейших соглашений не только экономического, но и военно-политического значения, говорит о явной решимости Российской Федерации вернуть свое влияние на страны Центральной Азии. Напомним, что в октябре 2018 года президент России совершил аналогичный по статусу визит в Узбекистан, тогда было подписано более 800 различных соглашений на также рекордную для официального Ташкента сумму – свыше \$27 млрд. И вполне возможно, что новая российская политика в Центральной Азии и стала главной причиной того, что свой первый зарубежный визит новый президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев совершил именно в Москве.

Президентские выборы в Казахстане: пока тихо, но...

<< 1

Вопрос ближайшего будущего?

Возросшую политическую активность рядовых граждан республики отмечают и эксперты «Курсива». Но, в отличие от не связанных с политической деятельностью наших собеседников в своих высказываниях достаточно осторожны и стараются не делать скоропалительных выводов. К примеру, декан Школы государственной и общественной политики и права AlmaU политолог Аскар Нурша заметил: раз старт очередному электральному циклу официально еще не дан, говорить о вероятных претендентах на главный пост в стране пока рано. В то же время он не исключил, что скоро эта тема станет актуальной. «Думаю, это вопрос ближайшего будущего», – сказал в своем коротком комментарии Аскар Нурша.

О неопределенности с датой президентских выборов сказал в беседе с «Курсивом» и общественный деятель Казбек Бейсебаев. В частности, он не исключил, что они могут состояться в декабре 2019 года, и объявят об этом либо новый президент, либо Конституционный совет. «Если все-таки объявят о выборах в декабре этого года, то у других, не связанных с властью политических сил, не будет времени заявить о себе и выставить своих кандидатов. Здесь еще следует сказать, что после всех

поправок, принятых в 2017–2018 годах, кандидатов-самовыдвиженцев больше не будет.

Закрыта дорога и тем, кто не имеет опыта работы на государственной службе. В общем, в сравнении с прошлыми президентскими выборами требования к кандидатам значительно ужесточились», – подчеркнул Казбек Бейсебаев.

Вместе с тем не верит общественный деятель и в способность зарегистрированных непарламентских партий выдвинуть своих кандидатов, которые смогут не на словах, а на деле побороться за голоса избирателей. «Мы уже где-то позабыли о существовании ОСДП (Общенациональная социал-демократическая партия – «Курсив»). С учетом нашего опыта и наших реалий не стоит ожидать и появления сколь-либо реального претендента на президентский пост и от «прспыпающихся» исключительно только перед выборами партий «Ауыл» и «Бирлик». Но вот кто станет кандидатом от партии власти – очень интересно. Им может стать и действующий президент, и председатель сената, и кто-нибудь еще. Ведь, в отличие от других политических сил, у правящей партии достаточно длинная «скамейка запасных». Полагаю, что, как только там окончательно определятся со своим кандидатом, сразу же будет объявлено о проведении возможно и досрочных президентских выборов. Тем более что из-за целого ряда обостряющихся проблем в стране

затягивать с ними не очень хорошо», – поделился своим мнением с «Курсивом» Казбек Бейсебаев.

Процесс требует осторожности

Несколько более откровенным при обсуждении темы будущих президентских выборов оказался политолог от Коммунистической Народной партии Казахстана (КНПК) Султанбек Султангалиев. Как и предыдущий собеседник «Курсива», он напомнил о внесенных в выборное законодательство страны последних изменений и дополнениях, не допускающих появления «случайных людей» в качестве кандидатов в президенты. Правда, при этом пояснил, что правом выдвижения претендентов на президентский пост по новым правилам обладают не только официально зарегистрированные политические партии, но и общественные объединения республиканского значения вроде Гражданского альянса, Союза фермеров Казахстана и им подобных.

«Уникальность предстоящих президентских выборов общеизвестна, потому предполагает особую осторожность и продуманность шагов Акорды при проведении всего избирательного процесса. Вследствие этого полагаю, что три политические партии – «Ак Жол», «Ауыл» и «Бирлик» – поддержат кандидата от партии «Нур Отан». Коммунистическая Народная партия Казахстана

выдвинет своего альтернативного кандидата. Общенациональная социал-демократическая партия так же, по идее, должна поддержать формат президентских выборов, отказавшись от тактики бойкота. Еще один претендент может быть выдвинут от пока малоизвестной республиканской общественной организации для показателя признаков демократизации общественно-политических процессов в Казахстане перед международным сообществом и попутно дробления голосов протестной части электората», – предположил Султанбек Султангалиев.

Собеседник из КНПК, как и другие эксперты «Курсива», вполне допускает досрочное проведение президентских выборов, отмечая, что наблюдаемая неясность в этом вопросе будет специально сохраняться достаточно длительное время. «Лично я полагаю, что президентские выборы должны состояться во второе воскресенье декабря текущего года. Следовательно, не позднее 8 сентября, согласно действующему Закону «О выборах», мажоритис должен объявить о новой избирательной кампании, которая будет запущена в октябре после завершения выдвижения и регистрации кандидатов», – поделился своим мнением с «Курсивом» Султанбек Султангалиев. По его наблюдениям, ковенсно в пользу этой версии говорит некоторая активизация ряда потенциальных претендентов на главный

государственный пост в нашей стране. «Сейчас активность в политическом поле и информационном пространстве уже проявляют и появившийся помимо Twitter'a в социальных сетях новый президент Касым-Жомарт Токаев, и председатель сената Дарига Назарбаева. На мой взгляд, именно они и станут главными конкурентами на внутрипартийном праймеризе Елбасы, потому что при всем богатстве выбора кандидатам в президенты от партии «Нур Отан» может стать только один человек», – подчеркнул Султанбек Султангалиев.

Никто форсировать события не станет

Несколько иной точки зрения придерживается Ислам Кураев, который в ходе разговора с «Курсивом» не во всем согласился с мнением своих коллег по политологическому цеху. Г-н Кураев уверен, что ожидать в ближайшем будущем сколь-либо серьезного по накалу процесса выбора президента страны не стоит. «На самом деле ожидается достаточно гладкий переход на период наблюдаемого транзита, который устроен все политические группы. По сути, иного выбора нет. Следовательно, не стоит рассчитывать на несогласованные действия со стороны сторонних организаций. На мой взгляд, даже кандидатуры спарринг-партнеров будут согласовываться. Считаю, что и потенциального фаворита в поле

зрения пока нет. Никто не хочет открывать «ящик Пандоры» заранее, поскольку это может привести к нежелательным последствиям для страны. При этом реального кандидата мы увидим только после официального объявления о выборах и начала процесса выдвижения претендентов на пост. Вот тогда и можно будет говорить о стопроцентном фаворите, а может даже и победителе», – заметил Ислам Кураев, подчеркнув, что раньше времени никто не будет форсировать события, поскольку власти прикладывают максимум усилий для сохранения баланса в стране.

Между тем, по информации источников «Курсива» из правительственных кругов в Нур-Султане, ключевым периодом станет конец мая – начало июня. Предполагается, что к этому времени действующие в стране политические группы влияния окончательно достигнут договоренностей по срокам проведения президентских выборов. Источники подчеркнули, что в настоящий момент доминирует точка зрения о целесообразности досрочных выборов. Соответственно, они состоятся в декабре 2020 года. «Тем более что сам Елбасы на встрече с представителями СМИ в декабре прошлого года уже называл эту дату», – подчеркнули источники «Курсива» в Нур-Султане.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК КУРСИВ Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Albaco Partners» Адрес редакции: А153333, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оп. 119 Тел./факс: +7 (727) 346-84-41. E-mail: kursiv@kursiv.kz Содержание лицензировано THE WALL STREET JOURNAL.</p>	<p>Генеральный директор/ Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz Редакционный директор: Александр Воротилов a.vorotilov@kursiv.kz Выпускающие редакторы: Татьяна Николаева t.nikolaeva@kursiv.kz Magda TOPEBAEVA m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ Вячеслав ШЕКУНКИХ Елена ШТРИТЕР Жибболот МАМЫШЕВ Ирина АЕДОВСКИХ Ольга КУДРЯШОВА Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЕНКО Татьяна ТРОШЕНКО Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА Асель.musapirova@kursiv.kz Мадина НИЯЗБАЕВА Датараар: Олеа СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Офелия ЖАКАЕВА Дизайнеры: Александр ИГИЗБАЕВ Вячеслав БАТУРИН</p>	<p>Представительство в Нур-Султане: г. Нур-Султан, пр. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, Б/Д «На Водрно-зеленом бульваре» Тел. +7 (7172) 28-00-42 E-mail: astana@kursiv.kz</p>	<p>Зам. главно редактора в Нур-Султане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz Руководитель службы по рекламе и PR: Сабул АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz Служба распространения: Шамиль ИСЛАМОВ</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138 Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникации Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г. Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір» РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17 Тираж 13 550 экз.</p>
---	---	---	---	---	--	---

Почему Boeing 737 MAX потерпел неудачу

В эпицентре скандала, разразившегося вокруг аэрокосмического гиганта, оказались системы безопасности самолета и процесс их разработки.

Andy PASZTOR, Andrew TANGEL, Robert WALL, Alison SIDER
THE WALL STREET JOURNAL

Когда корпорация Boeing потребовалась модернизация ключевой модели 737, компания пошла по пути наименьшего сопротивления — чтобы сделать все быстро и без особых трудностей. Такая стратегия предусматривала минимальную переподготовку пилотов, что обеспечивало меньший контроль со стороны регулирующих органов и, что не менее важно, отвечало интересам крупнейшего покупателя.

Сегодня многие пилоты утверждают, что Boeing не уведомила их о новой системе лайнера 737 MAX, неисправность которой стала причиной одной авиакатастрофы и, возможно, привела к другой трагедии, унесшей жизни 346 человек. Расследование второго инцидента все еще продолжается.

По словам действующих пилотов и официальных представителей отрасли, те летчики, которые пересели на введенный в эксплуатацию в 2017 году лайнер 737 MAX, не проходили обучение по работе с новой системой предотвращения сваливания. При этом в инструкциях об этой системе упоминается лишь вскользь. Во время сбоя датчика угла атаки и некорректного срабатывания системы большинство пилотов не получали на приборы видимых предупреждений о происходящем и у них не было доступа к тренажерам, где можно было бы воспроизвести подобные сбои. А именно такие сбои, считается, и привели к аварии самолета Lion Air Flight 610 в октябре прошлого года.

После второго крушения самолета в Эфиопии, в марте 2019 года, стало понятно: поспешив выпустить на рынок обновленную модель, компания Boeing переоценила ее конструктивные и технические характеристики, в том числе надежность работы автоматической системы предотвращения сваливания, предназначенной для обеспечения безопасности полетов. Об этом в различных интервью говорили как эксперты по безопасности и официальные представители отрасли, так и бывшие сотрудники Boeing и представители регулирующих органов в отставке.

Остается много вопросов на тему того, как Boeing осуществляла перепроектирование и что именно пошло не так. Министерство юстиции США и ряд других федеральных ведомств начали расследование по

ранее она была опциональной. По данным Boeing, летные испытания всех этих технических изменений начали проходить 7 февраля, то есть еще до того, как эфиопский авиалайнер потерпел крушение.

Тем не менее официальный представитель Boeing заявил на минувшей неделе: изменения в программном обеспечении не означают, что первоначальный проект MCAS не отвечал необходимым требованиям, просто компания «нашла способ сделать его более надежным». По его словам, специалисты Boeing также проверили все другие системы управления полетом на лайнерах MAX, но каких-либо потенциальных проблем не выявили.

При этом, похоже, Boeing было известно о том, что в некоторых самолетах серии 737 MAX отсутствуют дополнительные технические средства, обеспечивающие безопасность полета. Так, по словам президента профсоюза пилотов авиакомпании American Airlines Дэна Керри, 27 ноября, то есть почти через месяц после первого крушения, вице-президент Boeing Майк Синнетт сообщил профсоюзу о том, что пилотам этой авиакомпании не грозят проблемы, подобные тем, с которыми столкнулся экипаж Lion Air. И объяснение этому простое: американцы заплатили за дополнительную сигнализацию, которая предупреждает пилотов в случае возникновения неполадок, тогда как Lion Air и большинство других авиакомпаний этого не сделали.

Приборное оборудование

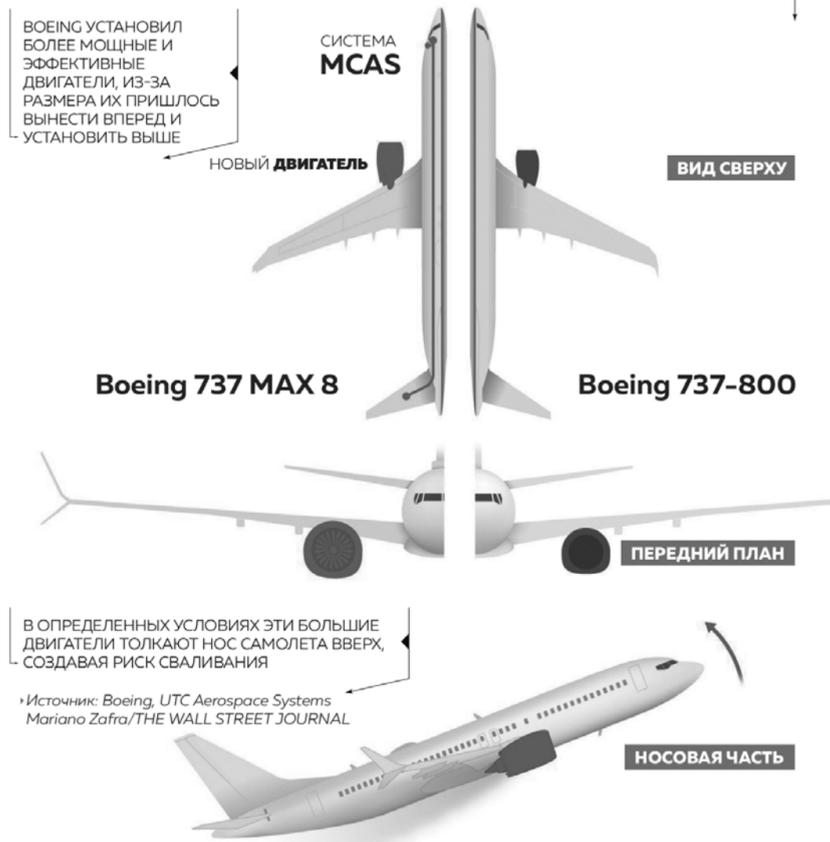
«С вами этого бы не случилось, ребята», — вспоминает Дэн Керри слова Майка Синнетта во время той встречи. Обо всех потенциальных проблемах для последующей проверки на земле пилотов должны были предупредить приборы в кабине. Впрочем, по словам официального представителя Boeing, Майк Синнетт не помнит, чтобы делал такое заявление. Сам он для интервью оказался недоступен.

Представитель Boeing также заявил, что при разработке и сертификации новой системы предотвращения сваливания компания следовала «установленным и принятым допущениям и процедурам». По его словам, компания Boeing пришла к выводу, что пилот способен исправить ошибки системы, просто выполняя стандартные процедуры. По данным Boeing, во время сертификации самолета Федеральное управление гражданской авиации США внимательно изучило финальный проект системы и заключило, что она отвечает всем нормативным требованиям.

Как рассказал один из топ-менеджеров Boeing, компания приняла решение не раскрывать

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ СТАРОГО САМОЛЕТА

КОНКУРЕНЦИЯ С AIRBUS ПОДТОЛКНУЛА BOEING К УСТАНОВКЕ НОВЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ НА РАБОЧУЮ ЛОШАДКУ 737 ВМЕСТО СОЗДАНИЯ НОВОГО УЗКОФЮЗЕЛЯЖНОГО САМОЛЕТА



правил, по которым Федеральное управление гражданской авиации США проверяет и допускает к полету новые самолеты.

Самолеты MAX были крайне важны для компании Boeing, которая стремилась предложить клиентам экономичную с точки зрения потребления топлива модель и удержать таким образом свою долю рынка, не отдав ее главному конкуренту — корпорации Airbus. В Boeing даже не стали дожидаться формального одобрения проекта со стороны совета директоров и сразу предложили его авиакомпании American Airlines, которая в том момент была близка к заключению контракта на приобретение самолетов у Airbus. Официально серию MAX совет директоров компании Boeing утвердил лишь месяц спустя.

Со своей стороны компания заявила, что «проектировка, конструирование и сертификация данной модели соответствовала подходу, используемому в отношении всех других новых и модифицированных моделей самолетов».

Чтобы разместить на MAX более крупные и экономичные, в сравнении с существующей модификацией 737, двигатели, инженеры Boeing пришли к выводу, что новой модели необходимы определенные инженерные изменения. По мнению экспертов отрасли самолетостроения, новые двигатели несколько усложнили управление MAX в полете. И чтобы облегчить задачу пилотов, Boeing решила внедрить автоматическую систему предотвращения сваливания MCAS.

В случае с самолетом Lion Air система предотвращения сваливания, основываясь на ошибочной информации датчиков угла атаки, во время полета неоднократно опускала нос самолета вниз. По предварительным данным следствия по факту этого крушения, в условиях непрерывного срабатывания различных звуковых сигналов тревоги пилот пытался перехватить управление на себя и потерял контроль над самолетом, который затем рухнул в Яванское море.

Ряд бывших инженеров Boeing, а также эксперты по безопасности и сами пилоты считают: хотя система и была задумана для повышения безопасности, ее конструкция не оправдала ожиданий.

Минимизация изменений

Рика Людтке, бывший инженер Boeing, работал над различным оборудованием кабины 737 MAX (за исключением системы MCAS). По его словам, в ходе разработки модели MAX компания Boeing стремилась минимизировать изменения в конструкции, потому что из-за них могло бы потребоваться дополнительное обучение пилотов. В таком случае авиакомпаниям, в которых модель MAX вводилась в эксплуатацию, не пришлось нести расходы на такое обучение.

По данным представителей регулирующих органов и авиационной индустрии, компания пообещала своему крупнейшему клиенту Southwest Airlines свести обучение пилотов к минимуму, чтобы новый самолет беспрепятственно пополнил

парк авиaperевозчика, состоящий из моделей 737 более ранних серий.

Как вспоминает Рик Людтке, менеджеры среднего звена рассказывали своим подчиненным о том, что Boeing обязался выплатить авиакомпании по \$1 млн за каждый самолет, если в результате реконструкции пилотам придется потратить дополнительное время на тренажерах. «Никогда раньше мы о подобных обязательствах не слышали», — говорит он.

Компания Southwest, которая заказала сразу 280 самолетов MAX, от комментариев по данному вопросу отказалась, компания Boeing поступила аналогично. При этом представитель Southwest сообщил, что свой учебный курс по самолетам 737 MAX авиакомпания разрабатывала на основе информации, предоставленной Boeing, то есть она была получателем, а не составителем учебного материала.

Рик Людтке считает, что Boeing было трудно понять, какие именно изменения она может внести, чтобы дополнительная подготовка пилотов не потребовалась, отчасти из-за самого процесса сертификации Федеральным управлением гражданской авиации США.

По его словам, которые подтвердил и представитель властей США, агентство оценивает самолет уже после завершения проекта и не дает каких-либо пошаговых инструкций в отношении того, что требует дополнительного обучения пилотов, а что — нет. Именно поэтому инженеры компании Boeing старались свести изменения в конструкции самолета к минимуму, отмечает Людтке.

Самое Федеральное управление гражданской авиации заявило, что самолет 737 MAX был сертифицирован по результатам стандартного процесса.

По словам руководителей авиакомпаний, самолеты модели MAX были введены в эксплуатацию еще до того, как в компаниях были готовы к использованию первые авиасимуляторы. При этом те немногие тренажеры, которые сегодня работают, не могут воспроизвести сбой, с которым столкнулся экипаж Lion Air. Чтобы пилоты могли подготовиться к тому, как себя вести в подобных ситуациях, тренажеры необходимо обновить, но на это может уйти не один месяц.

После крушения самолета, принадлежавшего Lion Air, компания Boeing сообщила, что все пилоты регулярно проходят обучение тому, как нужно реагировать на некорректное срабатывание автоматической системы предотвращения сваливания вне зависимости от того, что послужило этому причиной, и могут отключать соответствующие системы. И пилотам, и другим заинтересованным лицам компания сообщила, что система MCAS ведет себя точно так же, как и на самолетах 737 предыдущего поколения. Кроме того, Boeing отмечает, что за последние несколько лет MCAS и ее особенности не раз обсуждались на различных отраслевых конференциях и что компания подготовила специальные инструкции для пилотов, куда, по мнению компании, была включена вся

необходимая для безопасной эксплуатации самолета информация.

При этом большинство пилотов и экспертов по вопросам безопасности, опрошенных The Wall Street Journal, утверждают, что на практике, в условиях, когда самолет начинает крутое пикирование, а в кабине возникает хаос на фоне срабатывания аварийной сигнализации, нельзя ожидать от пилотов, что они сразу оценят обстановку и мгновенно среагируют.

Пилот Брайан Леско опубликовал в прошлом году статью для профсоюзного журнала о самолете 737 MAX. Примечательно, что он неоднократно спрашивал представителей компании Boeing о том, появились ли в самолете какие-либо новые важные системы. По словам человека, обсуждавшего с Леско этот вопрос, ответ был отрицательным. При этом профсоюз отказался предоставить возможность взять комментарии у самого Брайана Леско.

Поскольку система предотвращения сваливания стала потенциальным фактором, повлекшим крушение борта Lion Air, представители отрасли и соответствующих госведомств во всем мире теперь знают: в определенных ситуациях система может неоднократно направлять самолет носом вниз, мешая пилоту перехватить управление на себя.

Чтобы не допустить подобных ситуаций, компания Boeing обновила программное обеспечение, оно будет передано авиакомпаниям уже в ближайшие недели.

Изначальное проектное решение Boeing было призвано упростить систему предотвращения свалива-

ния, поэтому для измерения угла атаки использовались данные лишь одного датчика, а не двух. Однако, по мнению экспертов в области безопасности, пилотов и некоторых бывших инженеров Boeing, когда речь идет о самолетах, нельзя полагаться только на один датчик. И это касается практически любой системы, поскольку отказ такого датчика может привести к аварии. В 2009 году неисправность одного датчика вызвала крушение рейса 447 авиакомпании Air France. Тогда некорректная работа обледеневшего на высоте датчика скорости стала причиной целой цепочки событий, которые привели к падению самолета в Атлантический океан.

«Если ваш самолет нуждается в каком-то временном решении, то вы просто обязаны убедиться, что оно действительно хорошее», — считает Фрэнк Маккормик, бывший инженер управления полетами компании Boeing, который до выхода на пенсию работал консультантом регулирующих органов и авиапроизводителей.

Однако по заявлению представителя компании Boeing, производитель провел анализ и установил, что пилот имеет возможность решить проблему сбоя системы управления полетом. Экипаж может использовать переключатели для противодействия некорректному срабатыванию системы либо отключить систему вовсе. «В нашей индустрии в подобных случаях единственный источник информации считается достаточным и приемлемым, и дополнительные изменения в системе не были сочтены обоснованными», — сказал он.

Подшефная Федеральному управлению гражданской авиации группа международных экспертов по безопасности несколько лет назад пришла к выводу, что автоматика лучше справляется с нештатными ситуациями, чем пилоты, и обучение экипажей подтверждает этот факт. «Нежелание отключить систему — это нормально, потому что в этот момент неясно, что еще может отключиться», — говорит Рэй Валеика, бывший старший сотрудник отдела технического обслуживания и инженерной инспекции компании Delta Air Lines.

Впрочем, теперь компания Boeing меняет свой подход — она решила предоставить пилотам всю информацию по датчикам, измеряющим угол атаки самолета. Хотя долгое время Boeing настаивала на том, что для безопасного управления самолетом информация об угле атаки является ненужной, поскольку более значимы другие данные, например высота и скорость полета. Стоит заметить, что, по словам представителя одной из авиакомпаний, в последние годы некоторые авиаперевозчики, включая American Airlines и Delta, настаивали на том, чтобы Boeing предоставляла их пилотам дополнительную информацию об углах атаки.

После крушения самолетов Lion Air и Ethiopian Air Boeing приняла решение включить систему сигнализации MCAS в перечень штатного оборудования самолетов MAX, а не устанавливать ее в виде опции, требующей дополнительной оплаты, как это было раньше.

Заявленные изменения в программном обеспечении самолетов 737 MAX также предусматривают отказ от определенных конструкторских решений, использованных Boeing при первоначальном проектировании. Так, с новым программным обеспечением система предотвращения сваливания будет полагаться на данные, полученные с двух датчиков, а не с одного. При этом если данные с обоих датчиков угла атаки не совпадают, система активироваться не будет.

Ben Otto, Jim Oberman, Elisa Cho, The Wall Street Journal, участвовали в подготовке статьи

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

КАК РАБОТАЕТ MCAS

MCAS — СИСТЕМА УВЕЛИЧЕНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК МАНЕВРИРОВАНИЯ, ОНА БЫЛА УСТАНОВЛЕНА НА BOEING 737 MAX КАК РАЗ ЧТОБЫ КОМПЕНСИРОВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ УГЛОМ, КОТОРЫЙ БОЛЕЕ КРУПНЫЕ ДВИГАТЕЛИ СОЗДАЮТ ПРИ ПОВЫШЕННОМ УГЛЕ АТАКИ (УА)



факту возможного предоставления Boeing неполной либо недостоверной информации с целью получения сертификата и допуска к полетам.

Эфиопским следователям еще предстоит детализировать свои предварительные выводы, но власти страны уже ссылаются на сходство между двумя авариями. Так, по словам генерального директора Ethiopian Airlines, роковую роль, вероятно, сыграла система предотвращения сваливания MCAS.

В прошлую среду в конгрессе начались первые слушания, посвященные решениям, принятым Boeing и Федеральным управлением гражданской авиации США.

Со своей стороны компания уже объявила о том, что перенастроит систему управления полетом и сделает систему оповещения об опасности стандартной функцией, поскольку

подробностей о работе системы, поскольку в этом случае летчикам пришлось бы столкнуться с потоком специфической информации и технических данных, которые, как правило, либо не нужны, либо сложные для понимания.

Сложившаяся на сегодня ситуация оказалась для Boeing самой трудной за все последние годы. Многие десятилетия модель 737 была важнейшим элементом бизнеса компании, и модель MAX должна была продолжить эту историю. Теперь весь парк самолетов 737 MAX прикован к земле. Эксперты в области авиации и бывшие сотрудники регулирующих органов считают, что могут понадобиться годы, прежде чем компания восстановит доверие авиакомпаний, пилотов и регулирующих органов других стран. Кроме того, этот кризис может повлиять на изменение

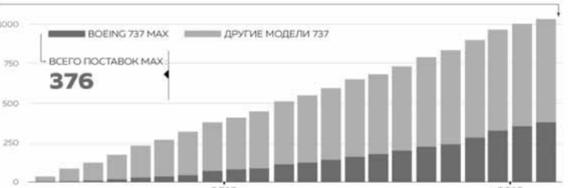
ЧИСЛО ЗАКАЗОВ

ЧИСЛО ЗАКАЗОВ НА BOEING 737 MAX И КОЛИЧЕСТВО ПРОИЗВЕДЕННЫХ САМОЛЕТОВ



СУММАРНЫЕ ПОСТАВКИ 737

СУММАРНЫЕ ПОСТАВКИ 737 С МОМЕНТА ПЕРВОЙ ПОСТАВКИ 737 MAX



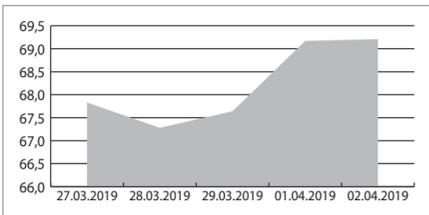
ТОП АВИАКОМПАНИЙ-ЗАКАЗЧИКОВ



Данные компании Boeing на февраль 2019 года

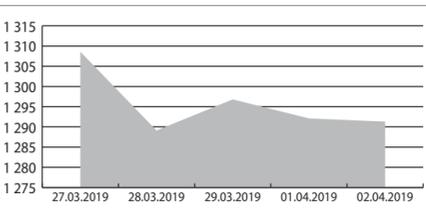
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (27.03 – 02.04)



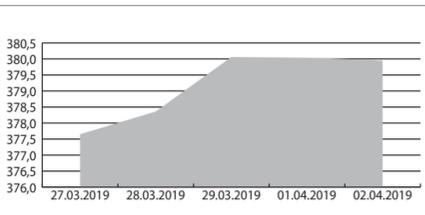
Цены на нефть выросли после выхода экономических данных Китая и сведений о сокращении предложения на рынке.

GOLD (27.03 – 02.04)



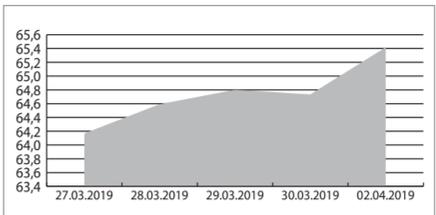
Цена на золото заметно снизилась в связи с увеличением деловой активности в секторе производства Китая после резкого замедления в начале 2019 года.

USD/KZT (27.03 – 02.04)



Тенге восстанавливается после спекулятивных реакций, связанных с внутренними политическими событиями марта в Казахстане.

USD/RUB (27.03 – 02.04)



Курс рубля упал из-за угрозы новых санкций со стороны США.

РЫНОК АКЦИЙ

Страх остаться вне игры заставляет инвесторов скупать акции

THE WALL STREET JOURNAL.

Поскольку основные индексы продолжают расти, приближаясь к уровню прошлогодних рекордных показателей, инвесторы боятся упустить возможную прибыль.

Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL

По мере восстановления курса акций американских компаний инвесторы вкладывают в ценные бумаги все больше средств, что, по мнению некоторых аналитиков, будет стимулировать рост рынков, вопреки ралли государственных облигаций и ожидаемому замедлению темпов экономического роста.

Оптимизм по поводу торговых переговоров США и Китая, а также решение Федеральной резервной системы не повышать базовые процентные ставки обеспечили индексу S&P 500 лучшие с сентября 2009 года квартальные показатели. При этом инвесторы по-прежнему вынуждены противостоять широкому кругу проблем, начиная от замедления глобального роста до неопределенностей, связанных с выходом Великобритании из Европейского союза. Однако, поскольку рост продолжается и основные индексы стремятся к рекордным показателям прошлого года, инвесторы все больше беспокоятся по поводу того, что могут упустить возможную прибыль.

Так, несмотря на снижение доходности долгосрочных казначейских облигаций ниже уровня доходности краткосрочных долговых обязательств, рынок стабилизировался достаточно быстро. Однако это явление, известное в экономике как перевернутая кривая доходности, зачастую предвещает рецессию. Это сильно встревожило рынки в начале прошлого месяца, тем не менее индекс Dow Jones Industrial Average завершил квартал с недельным ростом в 1,7%. Одна из причин, почему рынки восстановились так быстро, – это ставка инвесторов на то, что торговое соглашение между США и Китаем стабилизирует мировую экономику и будет способствовать росту доходов корпораций.

Как рассказал Эд Левенталь, 58-летний управляющий семейным инвестиционным бизнесом в Нью-

Йорке, сейчас он скупает акции ряда компаний, пострадавших от торговой войны с Китаем, например бумаги Ford Motor Co.

«Нет никаких сомнений в том, что эта проблема будет решена. И есть все основания полагать, что экономика США продолжит расти», – считает он.

На этой неделе инвесторы внимательно следят за ходом торговых переговоров, которые возобновляются в Вашингтоне между официальными представителями США и КНР. Их результаты могут стать причиной дальнейших колебаний на рынках. Однако изменить прогнозы в отношении роста экономики США также могут и данные по темпам роста промышленного производства, и статистика по розничным продажам.

При этом многие находятся в ожидании начала сезона отчетности, который по-настоящему наступит в конце следующей недели после публикации отчетов компаний JPMorgan Chase & Co. и Wells Fargo & Co. Ожидается, что компании из списка S&P 500 впервые с 2016 года сообщат о снижении квартальной прибыли по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Несмотря на пессимистичные прогнозы относительно результатов за первый квартал, после осторожных изменений со стороны ФРС некоторые инвесторы восприняли духом. Так, если в начале года инвесторы выводили деньги из американских паевых и биржевых инвестиционных фондов, то во второй неделе марта обратно поступили свыше \$25 млрд, что, по данным EPFR Global, стало крупнейшим недельным притоком за год.

На третьей и четвертой неделе марта инвесторы вновь выводили средства из подобных фондов, однако, согласно опросу Американской ассоциации индивидуальных инвесторов, в феврале они увеличили вливания как вкладываясь в инвестиционные фонды, так и скупая акции напрямую. По данным компании Charles Schwab, более 80% активных трейдеров считают, что сейчас самое время инвестировать в акции американских компаний.

Ряд аналитиков считают, что повышение спроса инвесторов на акции может усилить тенденцию обратного выкупа акций со стороны корпораций с целью поддержать основные индексы. По данным S&P

Dow Jones Indices, обратный выкуп акций компаний из списка S&P 500 в четвертом квартале прошлого года вырос до рекордных \$223 млрд, что на 63% больше, чем годом ранее.

Кроме того, обратный выкуп способствует увеличению корпоративной прибыли, поскольку количество акций в обращении уменьшается, а прибыль на акцию сохраняется на уровне динамичного роста.

Хотя недавно ФРС понизила прогноз по росту ВВП США на 2019 год, некоторые аналитики уверены в том, что стоимость акций продолжит расти. Так, реагируя на замедление экономического роста, ФРС США дала понять, что, скорее всего, в этом году базовая процентная ставка повышаться не будет. После этого заявления ФРС доходность казначейских облигаций, как правило, снижающаяся по мере повышения биржевого курса, упала до самого низкого уровня за последние 15 месяцев.

В то же время ряд экспертов считают, что рост экономики устойчив, хотя и замедлился. При этом пауза в повышении базовой процентной ставки со стороны ФРС может способствовать росту основных индексов.

«Существует страх остаться вне игры, который на фоне смягчения требований ФРС создает впечатление, что декабрьские минимумы уже к нам не вернуться», – считает Лесли Томпсон, управляющий директор компании Spectrum Management Group.

По словам г-жи Томпсон, она покупает акции компаний, у которых более высокие дивиденды, например Darden Restaurants, а также акции технологических компаний, таких как Apple.

После очередного еженедельного роста индекс S&P 500 достиг уровня 13% за год и сейчас находится всего на 3,3% ниже исторического максимума, достигнутого в сентябре прошлого года. Как отмечает компания FactSet, продолжительность ралли начала года застала врасплох некоторых аналитиков, поскольку ожидалось, что компании из списка S&P 500 объявят о снижении прибыли в первом квартале текущего года почти на 4% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее.

Ожидается, что представители лидирующих на рынке секторов экономики, например хай-тек, объявят о двузначном снижении процентной прибыли. Однако по мере

замедления роста ВВП стимулировать рост рынков могут продолжить даже циклические ценные бумаги, такие как акции промышленных и энергетических компаний, напрямую зависящие от состояния экономики, что говорит о наличии противоречивых сигналов, исходящих от рынков акций и облигаций.

По словам Крейга Ходжеса, управляющего инвестиционным портфелем компании Hodges Funds, помимо падающих в цене акций компаний по производству строительных материалов, включая Commercial Metals Co, он также скупает акции быстрорастущих технологических компаний вроде Twilio.

«Как мне кажется, ситуация на рынке довольно привлекательная. У рынка было много поводов для спада, но этого не произошло», – отмечает он.

Поскольку прогнозы прибыли снижаются даже на фоне роста рынка акций, основные индексы стали выше по сравнению с прогнозами доходов компаний на следующие 12 месяцев. Согласно анализу Dow Jones Market Data, соотношение цена/прибыль индекса S&P 500, основанное на оценке ожидаемой прибыли в последующие 12 месяцев (что является обычным методом оценки), выросло на одну четверть, что с июня 2009 года стало самым большим приростом.

Как и прежде, некоторые аналитики считают текущие оценки приемлемыми, принимая во внимание имевший место в четвертом квартале прошлого года массовый сброс акций и последующее быстрое восстановление рынка. Кроме того, на особо нервных инвесторов успокаивающее действует устойчивый характер роста ВВП начала этого года.

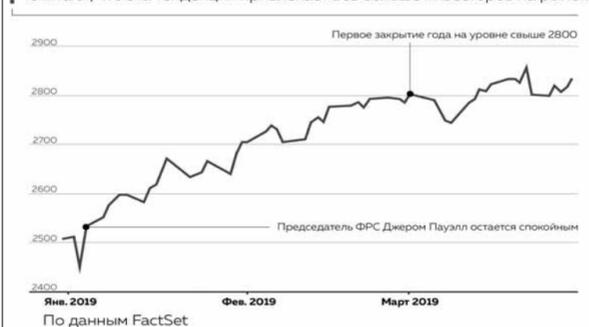
В первом квартале текущего года индекс S&P 500 всего лишь трижды снижился чуть более чем на 1% за сессию, что сводит к минимуму возможные колебания, которые так беспокоили observers рынка в конце прошлого года.

«Сейчас люди пытаются действовать агрессивно. Клиенты не хотят пропустить подъем на рынке... Самое сложное – это контролировать их ожидания», – говорит Бенджамин Лау, главный инвестиционный директор компании Apriem Advisors.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Устойчивый рост

К началу 2019 года индекс S&P 500 стабильно поднимался, и некоторые считают, что эта тенденция привлекает все больше инвесторов на рынок



ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Pinterest – лидирующая соцсеть среди женщин в США

22 марта заявку на IPO подал стартап-«единорог» Pinterest – социальный сервис, который лидирует в категории женщин 25–54 лет в США, опережая Instagram, Snap и Twitter. Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют присмотреться к этому размещению, листинг ожидается в середине апреля. По итогам последнего раунда финансирования стоимость Pinterest составляла \$12,3 млрд. В ходе IPO компания может привлечь около \$1,5 млрд.



Фото: pinterest.com

История эмитента История Pinterest началась в 2010 году, компанию создали бывшие сотрудники Google и Facebook Бен Зильберман и Эван Шарп, а также венчурный капиталист

Изменение курса акций

В последние недели деньги поступали в американские фонды, инвестирующие в акции, после нескольких недель оттока в начале года



ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Pinterest – лидирующая соцсеть среди женщин в США

не только своими картинками, но и изображениями, найденными в сети. Главный инструмент – расширение Pinterest для браузеров, которое позволяет загружать в соцсеть изображения с любого сайта. Благодаря этому соцсеть стала популярным инструментом для интерьерного дизайна, выбора одежды и причесок или поиска мест для путешествий. Помимо обычных картинок в Pinterest можно добавлять «пины» – ссылки на статьи, рецепты, места и приложения. Сейчас Pinterest – это 250 млн активных пользователей в месяц с 4 млрд онлайн-«досок» (здесь сохраняются «пины» – сохраненные картинки в аккаунтах), всего в базе накоплено 175 млрд «пинов» контента. Pinterest ис-

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (27.03 – 02.04)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Сбербанк	2,3	KAZ Minerals	-0,77
Bank of America	1,42	Народный банк	-0,71
Газпром	1,15	Kcell	-0,5
Банк ЦентрКредит	1,05	КазТрансОйл	-0,36
KEOCB	0,54	Казтелеком	-0,09
НАК «Казатранс»	0,02		

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
AVEO	94,02%	Castor Maritime	-48,18%
Alcobra	37,02%	Adomani	-23,81%
Chicken Soup	35,59%	Chiasma Inc	-17,78%
China Internet Financial	27,99%	Bridgeline Digital	-17,07%
Applied DNA Sciences Inc	25,67%	Alam Therapeutics	-16,32%
Aeromo Zenaris	22,89%	Carada Inc	-15,58%
AVROBIO	22,31%	Citus Pharma	-13,07%
ADPA Biologicals Inc	21,49%	Achoagen Inc	-12,60%
Avinger	18,82%	Arvex Life Sciences	-11,34%
China Finance	15,91%	Aprose Biosciences	-11,21%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Сургутнефтегаз (рубл)	3,99%	HFK OBK	-8,88%
Роснефть	3,58%	Менва	-5,26%
Сургутнефтегаз	2,95%	Solmar Fin	-4,63%
НАНК OAO	2,80%	Custena	-4,37%
Газпром	2,26%	THK OAO	-4,33%
LYKORA	1,72%	MTC	-3,59%
HFK OAO	1,69%	Янвекс	-3,13%
Группа Компаний ПКК	1,64%	PVCAA	-2,84%
Москва/Воск Биржа	1,39%	POC AFPO PLC	-2,75%
Pyotupro	1,39%	Инерт PAO EOC OAO	-2,58%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Doanier	7,96%	Deutsche Tel.	-5,12%
Freemove SE	5,52%	WFD Unibail Rodanco	-2,94%
CRH	5,33%	Enallux/Lucentis	-1,64%
IFB Group	5,30%	Indra	-1,29%
Linde PLC	5,13%	Teléfonica	-0,83%
Amosmos	5,13%	Esel	-0,77%
BHP Billiton	4,97%	Unilever NV DRG	-0,23%
Sommander	4,50%	Pakia Oyj	-0,19%
Safran	4,28%	Vivendi	-0,19%
Volkswagen VZO	4,21%	Iberdrola	0,05%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Doanier	7,96%	Wlrecond AG	-12,36%
Covestro	7,76%	Deutsche Tel.	-5,12%
ThyssenKrupp	6,77%	E.ON	-1,47%
Freemove SE	5,52%	Novonis	-1,47%
HeidelbergCement	5,28%	Infocision	-1,33%
Linde PLC	5,18%	RUE	-0,92%
Volkswagen VZO	4,21%	Lufthansa	0,56%
Commerzbank	3,60%	Dusseldorf Borse	0,97%
Siemens	3,34%	Allianz	1,19%
Freemove Medical	3,17%	Therck	1,69%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
JBS ONM	7,34%	BRABECO ON P1	-13,71%
Companhia Siderurgica Nacional	6,82%	BRABECO P1 E1 P1	-13,33%
Brasagor SA	6,04%	OC P1 P2	-6,90%
Metalurgica Gerdau SA	5,59%	XPRTOP ONM P1	-6,77%
GERDAU P1 P1	5,51%	Petrobras Distribuidora	-4,87%
VALE ON P1	4,61%	Ten Participacoes SA	-3,99%
LOJAS RENNER ON P1	3,50%	Satelis Fideleas	-3,73%
OUTRORA ON P1	3,36%	PRETORIAS ON	-3,32%
ISABRIN S/A UNIT P2	3,23%	MAGAZ LIZA ON P1	-3,00%
Companhia Brasileira de Cimento SA	3,16%	Energisa/CPFL Energia/CPFL	-2,59%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-1,67%
Dow Jones	2,34%
FTSE 100	2,20%
NASDAQ	1,79%
Nikkei 225	0,36%
S&P 500	1,73%
Euro Stoxx 50	2,11%
Hang Seng	3,84%
MCX	0,53%
IBOVESPA	0,78%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,13%
Природный газ	-0,55%
Алюминий	-0,68%
Медь	-0,36%
Никель	-0,17%
Олово	0,00%
Паладий	-0,91%
Платина	-0,64%
Серебро	-0,69%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,01%
Eur/JPY	-0,06%
Eur/Kzt	-0,25%
Eur/Usd	0,31%
Eur/Usd	-0,03%
Usd/Chf	0,05%
Usd/JPY	-0,03%
Usd/Kzt	-0,07%
Usd/Rub	0,27%

Перспективы компании

Стратегия дальнейшего роста Pinterest – переход к онлайн-продажам внутри сервиса, потенциальный адресный рынок в \$1 трлн. По заявлению руководства, компания нацелена на мировой рынок рекламы и розничной торговли. Согласно прогнозам IDC, рынок рекламы в 2022 году вырастет до \$826 млрд (рост с \$693 млрд в 2018 году). Рынок цифровой рекламы в 2022 году составит \$423 млрд (рост с \$272 млрд в 2018 году). Менеджмент компании заявляет, что их стратегия роста будет заключаться в том, чтобы инвестировать в трансформацию Pinterest в полномасштабную площадку электронной коммерции на фоне имеющейся базы.

Nommi: От идеи до Amazon

Nommi – первый hardware-стартап из Казахстана, который успешно прошел краудфандинг на международной площадке Indiegogo и начал поставки девайса бекерам. Правда, с опозданием на девять месяцев. О жизни стартапа после краудфандинга – в материале «Курсива».

Татьяна Николаева

В конце марта в App Store и Play Market появилось приложение Nommi, а несколькими днями ранее казахстанский стартап начал отправлять первым покупателям одноименный девайс. Nommi – это персональный Mi-Fi-роутер, который поддерживает технологию виртуальных SIM-карт и заодно служит пауэрбанком. Гаджет создан для того, чтобы путешественники не ограничивали себя в мегабайтах за границей и не искали в чужих городах, как подключиться к городскому Wi-Fi: у Nommi есть база с паролями публичных сетей. Основатели проекта Nommi – казахстанцы Кайрат Ахметов и Алена Ткаченко.

На Indiegogo команда Nommi вышла в декабре 2017 года и за время краудфандинговой кампании собрала более \$90 тыс. при заявленных \$25 тыс. Доставка девайса бекерам (заказчики, которые поверили в проект и заплатили за еще не существующий продукт) была запланирована на июнь 2018 года. Но на практике Nommi отправился к первым покупателям только в марте 2019 года.

Где мой Nommi?

Первые новости от стартапа были обнадеживающими – команда работала над созданием предпроектного образца. Но уже в мае прошлого года появилась информация о задержке. Уверив пользователей, что изрядно продвинулась в создании девайса, команда предупредила: из-за незапланированных изменений (в том числе в конструкции печатной платы) на тестирование и подготовку к массовому производству нужно больше времени. Бекеры получили новый график, где доставка оказалась перенесена на сентябрь. Тогда в небольшом хоре разочарованных комментариев от покупателей слышны были и слова поддержки от отдельных клиентов. «Я готов подождать, чтобы получить работающий, функциональный продукт», – писал один из бекеров. После затишья до осени недовольные голоса начали звучать все чаще: в сентябре 2018 года доставки снова не случилось. Команда Nommi, извиняясь перед своими первыми покупателями, постоянно откладывала начало производства. «Мне в какой-то момент стало страшно заходить в почту и соцсети. У нас всего шесть процентов клиентов из Казахстана, но когда ты находишься в Алматы или Астане, складывалось впечатление, что все клиенты отсюда. И каждый задавал вопрос: «Где мой Nommi?» – вспоминает CEO компании Алена Ткаченко.

Сейчас, когда свой Nommi получили почти все бекеры компании, а обвинения «вы скам-проект» сняты, можно говорить о главной причине задержки выхода девайса на рынок.



Как ни странно, она связана не столько с технологическими нюансами, сколько с логистическими.

Фото: Офелия Жакаева
Коллаж: Вячеслав Батурин

Шэньчжэнь – долгий путь

Традиционное место сборки девайсов – это китайский Шэньчжэнь, мегаполис производителей электроники и «железных» стартапов. Варианта работы два: либо стартап командирует одного-двух человек в Поднебесную, те там живут и курируют процесс производства, либо команда общается с производителем дистанционно, а продукт постоянно, после каждой итерации, присылается ей на проверку. Казахстанский стартап выбрал второй путь. Что получилось на практике? Китайский партнер отправляет образец, он идет до РК около двух недель через цепочку транзитных пунктов – из Шэньчжэня в Гонконг, потом Дюссельдорф и только после – Алматы. «На ранних этапах нам нужно было не только посмотреть образец самим, но и отправить украинской команде, которая нам помогала. А это еще около недели. В результате месяц ты теряешь просто на пересылках», – констатирует Ткаченко. Еще три-четыре дня уходит на тест образца: как он функционирует с половиной зарядки, как – почти разряженный. Производитель получает комментарий, что исправить, делает это, снова отправляет образец, снова две недели ожидания – и так по кругу. Еще одна головная боль стартапа оказалась связана с китайским стилем работы. «В процессе мы выяснили, что китайский произво-



Алена Ткаченко, CEO компании Nommi

«Ситуация со сроками настолько гавила на команду, что некоторые даже на Новый год загадали желание: «Отгрузить роутеры».

дитель не работает в формате: было пять замечаний, они их исправили, и продукт почти идеальный, ну, возможно, какие-то новые баги появились. Китайцы работают в формате «одно исправил – другое сломалось», – смеется Ткаченко, тут же серьезно добавляет: временные затраты на тесты выросли, поскольку перепроверять приходилось все».

Стоило ли выбрать вариант с командировкой части специалистов в Китай – вопрос, который в Nommi до сих пор остается открытым. С одной стороны, расходы на жизнь в Шэньчжэне могли оказаться ниже, чем содержание всей команды в Казахстане в режиме ожидания, с другой – у Nommi кроме «железа» есть еще и софт, который создавался с партнерами в Алматы, и в случае отъезда части команды в Китай могли просесть внутренние коммуникации стартапа. Единственное, в чем Ткаченко точно уверена, – со своим человеком в Китае вопросы производства решаются быстрее.

Время поддержки

Задержка выхода продукта для hardware-стартапов – скорее практика, чем исключение из нее. «Вовремя отгружают компании, которые уже производили продукт, для них это не первый опыт, и они правильно закладывают время. Полгода-год – это время стандартной задержки. Если она больше, значит, команда сильно что-то не рассчитала или случилось что-то совсем не запланированное», – резюмирует Алена Ткаченко. Запуск

Nommi обошелся без таких «совсем не запланированных» моментов: модель полностью казахстанский стартап не переделывал; комплектующие, пусть и после небольшого ожидания, были доступны; производитель в самом главном не подвел – возможности для сборки у него были. Все доработки, которые случились с осени прошлого года, касались скорее не технической стороны, а внешней: как все крепится и насколько легко собирается. «Мы поняли, что простота сборки имеет большое значение. Внутри можно сделать все что угодно. Но если китайским рабочим на линии это сложно собрать, у тебя будет большой процент брака. Много и других моментов. Например, если ты не написал в инструкции «Не собирать платы жирными руками», то рабочий вполне может пойти есть лапшу на обед, а потом снова собирать. А девайс в результате не работает», – поясняет Ткаченко.

Пока жалоб «не работает» в службу поддержки Nommi не поступало. Англоязычный саппорт в формате 24/7 сейчас обеспечивают сами члены команды. Вопросов приходит много, но большинство из них легко решается советом прочесть инструкцию. Из 1,4 тыс. человек, которые заказали Wi-Fi-роутер от казахстанского стартапа, как минимум треть с поддержкой уже пообщалась – в основном по вопросам пересылки девайса. Но именно от бекеров основатели Nommi ждут информацию и отзы-

вы. Лоьяльное комьюнити первых владельцев гаджета позволит быстро менять или адаптировать какие-то моменты под запросы пользователей.

Плановая экономика

В ближайших планах казахстанского стартапа Nommi – выход на стабильное промышленное производство, сразу после – на площадки e-commerce ритейлеров Amazon, Newegg, Lazada. С Amazon уже есть договоренность, но нет необходимого количества роутеров. Первая партия разошлась по бекерам, осталось только около 150 гаджетов, а для американского онлайн-ритейлера минимальная партия на месяц – 700 штук. «Что для нас это значит? Во-первых, мы должны показать все сертификаты, их получением мы сейчас занимаемся. А главное – у нас должна быть эта партия. Сейчас мы опять стоим перед задачей финансирования второй партии производства, сумма необходима приличная – порядка \$200–300 тыс. Больше нет роскоши: сначала тебе заплатили, и только потом ты сделал», – делится оперативными планами Ткаченко. Увидеть свое детище на Amazon создатели хотят уже в середине лета, а привлечь деньги на производство новой партии компания планирует через долговое финансирование, инвесторов больше не ищет.

После краудфандинговой кампании Nommi привлек еще \$400 тыс. от SkyBridge и частных инвесторов. Производство первой партии вышло дорогим, бекеры получили роутеры по цене, близкой к себестоимости, сам стартап много не заработал. «2X мы точно не заработали», – говорит Алена Ткаченко. – И достаточно много денег потратили на R&D. Плюс, смотрите, корпус роутера состоит из двух элементов, пресс-форма для каждого стоит \$15 тыс., а у нас еще и два варианта корпусов – Slim и Power...» Напомним, что Nommi позволяет создателям зарабатывать не столько на продаже девайсов, сколько на сервисе, то есть предоставлении трафика.

Второе направление, в котором решила двигаться компания, – интеграция с Wi-Fi-базами. Эта линия развития проявилась в процессе разработки устройства. «Мы поняли, что интеграция с Wi-Fi-базами – это вещь, интересная не только применительно к Nommi, но и как самостоятельный элемент, который может интегрироваться либо с телекомом, либо с тревел-приложениями», – об открытиях возможностей Ткаченко говорит с воодушевлением.

Останется Nommi компанией одного продукта или продолжит развитие в hardware, в компании однозначно пока ответить не готовы. Сейчас здесь думают над версией роутера, предназначенной именно для локальных рынков. Ближайшие месяцы станут временем проверки гипотез, которых у компании все еще очень много. Но теперь, наконец, должно стать понятно, зачем все-таки бекеры купили Nommi и как собираются свои роутеры использовать. Многие клиенты – совершенно неожиданно для создателей стартапа – сразу же приобрели трафик в своей стране, просто чтобы попробовать девайс.

5 эпикфейлов Kickstarter

Дорожный холодильник с модулем Bluetooth, лазерная бритва и наушники с объемным звуком. Что их всех объединяет? Они провалились.

Александр ГАЛИЕВ

Kickstarter – крупнейшая краудфандинговая платформа в мире. Здесь было собрано \$4,2 млрд для более чем 160 тыс. проектов. Собрать деньги еще не значит создать продукт. «Курсив» выбрал пятерку из числа провалов, ставших хрестоматийными.



Умные часы Pebble

Эта история до сих пор является спорной. Кто-то утверждает, что она вошла в анналы краудфандинга как один из самых величайших проектов, а кто-то, напротив, считает ее провальной. В 2012 году мало кому известный на тот момент Эрик Миджиковски размещает на «Кикстартере» проект-бомбу – умные часы Pebble. Проект, как говорят сейчас,

стал хайповым, собрав \$10 млн вместо заявленных \$100 тыс. Деньги пошли в дело, и в 2013 году компания вышла на массовое производство. Ну а дальше в рынок включаются гиганты – Samsung со своими смарт-часами Gear S, Apple с Apple Watch. С тех пор дела у Pebble не заладились, хотя в 2015 году компания проводит еще один сверхуспешный краудфандинг и уходит из него с \$13 млн в кармане. Деньги пошли на производство часов нового поколения. Но в 2016 году Fitbit выкупает Pebble, и компания прекращает свое существование.



Холодильник с Bluetooth – Coolest Cooler

Когда смотришь на функционал этого устройства, не покидает ощущение, что это какая-то китайская поделка. Вдумайтесь: помимо функционала холодильника девайс оснастили разделочной доской, блендером

для приготовления коктейлей, разъемами для зарядки мобильных устройств и... Bluetooth-колонками. Кому это могло бы понравиться? Оказалось, что понравилось многим – вместо запрашиваемых \$50 тыс. проект собрал более \$13 млн. Казалось бы, что еще нужно для успеха, но что-то пошло не так. Как оказалось, основатели проекта не подумали о логистике, и на практике затраты на нее оказались недооцененными: судя по всему, спустя почти пять лет свой чудо-холодильник получили еще не все спонсоры проекта.



Лазерная бритва Skarp

Этот проект изначально имел все параметры фейка, хотя идея выглядела, на первый взгляд, очень привлекательно: безопасное бритье, где вместо лезвия лазер. Расходный материал – батарейка! Несмотря на трезвые и резонные замечания, которые ставили под сомнение концепцию (действительно, лазер, срезая щетину, хорошо «поджаривал» бы и кожу), проект собрал \$4 млн против \$160 тыс. запрашиваемых от более чем 20 тыс. спонсоров. Но

позже Kickstarter закрыл проект и вернул деньги спонсорам, мотивируя это тем, что у основателя отсутствует прототип.



3D-наушники OSSIC X

Основатели проекта, собрав с помощью краудфандинга около \$6 млн (\$2,7 млн через Kickstarter и \$3,2 млн через площадку Indiegogo), обещали наушники, которые мгновенно подстраивались бы под индивидуальные особенности пользователя, расширяя акустическое пространство и максимально приближая качество звучания к тому, как «он слышит мир каждый день». В основе идеи – технологии и алгоритмы 3D-аудио, с отслеживанием позиционирования головы и индивидуальной калибровкой, базирующиеся на анализе уникальной анатомии пользователя. Впрочем, сказка сказывалась недолго: разработчики закрывают проект, мотивируя это тем, что для его завершения не хватило средств – на разработку наушников требовалось почти \$12 млн, а краудфандинг покрыл лишь половину. Попытки привлечь в качестве партнеров производителя электроники не увенчались успехом.



Миниатюрный дрон Zano

Завершаем топ-5 дроном Zano, который должен был уметь следовать за своим хозяином, управляться со смартфона, обладать хорошей камерой для видеосъемки. И при этом с легкостью помещаться на ладони. Казалось бы, что тут удивительного – сейчас таких пруд пруди. Но в 2015-м такие параметры казались фантастическими, и интерес к проекту был невероятным: компания Torquing Group собрала почти \$3,5 млн при запрашиваемых \$188 тыс., а количество спонсоров проекта превысило 12 тыс. Но и здесь реальность оказалась другой: из почти 15 тыс. заказанных дронов покупателям было доставлено лишь около 200. При этом их качество, как утверждают очевидцы, оставляло желать лучшего. Разгоревшийся скандал вынудил Kickstarter провести расследование. Выяснилось, что ролики, которые были размещены на странице проекта, фейк, а компания не только растратила, – все средства, но еще и влезла в долги на \$1,5 млн.

ТЕНДЕНЦИИ

Внешний интерес

Какие отрасли казахстанской экономики привлекают иностранных инвесторов

Kursiv Research определил, какие страны являются лидерами по инвестициям в Казахстан, сколько денег они вложили в страну за последние 10 лет и отметил самые интересные иностранные проекты за 2018 год.

Асель МУСАПИРОВА

По итогам 2018 года Казахстан в рейтинге Doing Business от Всемирного банка занял 28 место, тогда как еще в 2017 году был только на 36-м.

Исследование Doing Business проводится Всемирным банком ежегодно в разных странах мира и включает в себя десять основных индикаторов, которые дают возможность оценить степень конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности экономики той или иной страны.

Так, в этом рейтинге в анализируемый период за Казахстаном оказались такие развитые страны Европы и Азии, как Испания (30-е место), Франция (32-е место), Швейцария (38-е место) и Япония (39-е место).

Наш ближайший сосед – Российская Федерация – расположился на 31-м месте рейтинга, другие страны Евразийского экономического пространства – Беларусь и Армения – могут похвастаться только 37-м и 41-м местом соответственно.

Заметим, что по некоторым составляющим рейтинга Казахстан имел в своей копилке призовые места. Например, республика заняла 1-е место среди всех стран по индикатору «Защита миноритарных инвесторов». По индикатору «Обеспечение исполнения контрактов» стала обладателем 4-го места. Но, несмотря на все достижения, страна все еще занимает 102-е место по показателю «Международная торговля».

В целом рейтинг Doing Business теоретически является показателем для будущих инвесторов, которые могут ссылаться на исследования авторитетного института.

Куда вложили свои деньги иностранные инвесторы?

Иностранным инвесторам, уже работающим в стране, по итогам трех кварталов 2018 года наиболее интересны были горнодобывающая и обрабатывающая промышленность, торговля, транспорт, финансовая и страховая деятельность.

Лидером по доле таких инвестиций стала горнодобывающая промышленность: в анализируемый период на нее приходилось 56,1% в совокупном объеме инвестиций, тогда как в 2013 году эта доля составляла всего 30,5%, а в 2008 году – 17,4%.

В обрабатывающей промышленности было сконцентрировано 16,1% всех инвестиций извне, или \$2,79 млрд, пять лет назад на ее долю приходилось 11,9%, а десять лет назад – 10,8%.

Тройку приоритетных отраслей замыкает сфера торговли. В эту область за анализируемый период иностранные инвесторы вложили \$2,63 млрд с долей в 15,2%, хотя еще десять лет назад объем инвестиций в эту сферу со-



ставлял \$1,03 млрд, или 6,4% валового притока иностранных инвестиций.

На четвертом месте топовых сфер расположился сектор транспорта, куда привлечено около \$668 млн, в тот же период 2013 года тут было сконцентрировано порядка \$346,1 млн, а за три квартала 2008 года эта сумма была в 5,7 раза меньше, чем в аналогичный период 2018 года, и равнялась \$117,9 млн.

Отличились также направления финансовой и страховой деятельности, но анализ показывает, что инвестиции в эту отрасль уменьшились с 2008 года с \$1,74 млрд до \$485,6 млн.

В региональном разрезе по объемам иностранных инвестиций за период, который мы оцениваем, лидируют богатые нефтью и редкими полезными ископаемыми области, такие как: Атырауская, Восточно-Казахстанская, Мангистауская и Западно-Казахстанская. Больше всех инвестиций смогла привлечь Атырауская область – \$7,4 млрд. Финансовый центр Казахстана – город Алматы тоже вошел в список регионов с самыми крупными инвестициями. Так, в анализируемый период инвестиции в южную столицу составили \$3,9 млрд. Самыми неинтересными для инвесторов регионами, согласно статистике Национального банка, стали Северо-Казахстанская, Алматинская, Жамбылская и Костанайская области.

Самые крупные иностранные инвесторы и запоминающиеся проекты

Инвестиции в Казахстан поступают из разных стран, но объемы этих инвестиций заметно отличаются. В целом по итогам девяти месяцев 2018 года в страну было привлечено \$17,3 млрд, тогда как еще в 2013 году их было больше – \$18,5 млрд, а в 2008 году их совокупный объем достигал уровня в \$16,1 млрд.

Лидером по иностранным инвестициям в Казахстан по итогам трех кварталов 2018 года стали **Нидерланды**,

Более \$17,3 млрд инвестировали иностранцы в Казахстан за девять месяцев 2018 года.

Фото: shutterstock.com / Rawpixel.com

которые вложили в страну около \$4,7 млрд и заняли первое место в нашем рейтинге иностранных инвесторов. Их доля в общей сумме иностранных инвестиций составила 27,4%. Ровно десять лет назад Нидерланды инвестировали в Казахстан порядка \$3,1 млрд.

В 2018 году одной из активно обсуждаемых инвестиционных инициатив Нидерландов в Казахстане стал проект в сельском хозяйстве зарубежной Farm Frites, которая планирует строительство завода по переработке картофеля.

В течение прошлого года были проведены работы по испытаниям сорта картофеля, выбран регион осуществления проекта, а сейчас ведутся дальнейшие переговоры по проекту. Сам проект изначально планировался в три этапа – с 2017 по 2020 годы.

На территории Алматинской области планируется построить предприятие по выращиванию нескольких сортов картофеля с общей стоимостью проекта в \$165 млн и созданием 150 рабочих мест.

На втором месте с инвестициями в размере \$3,9 млрд и долей в 22,8% расположились инвесторы из США. В аналогичный период 2008 года американские инвестиции были гораздо меньше – \$1,5 млрд.

Интересным инвестиционным проектом США в Казахстане стала установка фермерских метеостанций. Соглашение о сотрудничестве с DTN подписало АО «Информационно-учетный центр».

Такие установки являются сервисами в онлайн-режиме и отражают прошлую, фактическую и прогнозируемую информацию о погоде. Стоит отметить, что в Штатах станции занимают 70% рынка метеопрогнозирования.

Цена установки составляет \$2 тыс., стране необходимо 3 тыс. таких установок, то есть конечные затраты равны \$6 млн. Американская сторона профинансирует порядка 75% всех затрат. В Казахстане уже работает пилотный проект, в рамках которого несколько агрометеорологических станций установлено на полях Акмолинской, Карагандинской, Актюбинской и Костанайской областей.

Третье место гордо ушло к Швейцарии. Эта страна потратила по итогам трех кварталов прошлого года \$2,2 млрд, что составило 13% от всего объема привлеченных средств. Один десяток лет назад объем инвестиций был меньше в 6,8 раза.

В стране официально зарегистрировано около 40 швейцарских пред-

приятий, в том числе безымянные Nestle, ABB, Novartis и другие. Но самым крупным инвестором все же остается компания Glencore, которая является основным акционером «Казинка».

Российские инвесторы принесли с собой еще \$1,2 млрд, что образовало 6,8% всех зарубежных инвестиций. За три квартала 2013 года в страну было привлечено в 1,4 раза, а десять лет назад в 1,7 раза меньше инвестиций, чем в анализируемый период.

Одним из крупных проектов в 2018 году стало соглашение российского «Лукойла» и казахстанской стороны о совместной деятельности по разведке и добыче углеводородов на морском участке «Женис» казахстанского сектора Каспийского моря. Напомним, что «Лукойл» и «КазМунайГаз» являются стратегическими партнерами в течение многих лет.

Пятое место в рейтинге крупных инвесторов оказалось у восточного соседа – Китая: на его долю пришлось 6,7% всех инвестиций с объемом в \$1,2 млрд по итогам девяти месяцев 2018 года, в тот же период 2008 года Поднебесная инвестировала в РК \$556,9 млн.

В стране очень активно ведутся работы с китайской стороны. Так, ранее министр индустрии и инфраструктуры развития, а ныне заместитель премьер-министра РК Женис Касымбек отмечал, что с Китаем уже проводятся работы по 55 проектам на общую сумму \$27,4 млрд, из них министерство работает по 32 проектам на сумму \$22,8 млрд. За последние три года запущено 10 проектов, из них за ведомством закреплено пять – на сумму \$295 млн.

Стоит особо отметить проект по производству цемента TOO «Dan Ake», China Gezhouba Cement Co. Ltd., который был введен в работу в декабре прошлого года. Инвестиции составили \$178 млн.

Также совместно с китайской стороны начато производство автомобилей марки JAC и введен в строй порт на территории СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота».

Бельгия инвестировала в РК по итогам трех кварталов 2018 года \$929 млн, или 5,4% от всех иностранных вложений, тогда как по итогам 2008 года сумма инвестиций составляла \$12,2 млн, что в 76 раз меньше анализируемого периода.

Бельгийский капитал в стране представлен несколькими десятками компаний, в том числе Ahlers Bridge (логистические услуги), QWAY Energy Kazakhstan (возобновляемые источники энергии), Agfa Healthcare

(программное обеспечение для госпиталей), Manuchar (логистика, дистрибьюторские услуги), Gosselin (логистические услуги) и другие.

Франция в тот же период заняла седьмое место рейтинга. Ее вложения в казахстанские проекты составили почти \$712 млн, по итогам же 2008 года страна инвестировала в экономику РК \$826,5 млн.

Одним из запоминающихся французских проектов прошлого года стал проект по производству трансформаторов для электровозов на совместном предприятии «Электро-воз құрастыру зауыты» (ЭКЗ). Завод является совместным предприятием Alstom и «Трансмашхолдинг», на нем работают более 400 сотрудников, которые обеспечивают техническое обслуживание и поставки электровозов, изготовленных по заказу «Казакстан Темір Жолы». Со времени своего открытия в 2012 году ЭКЗ произвел порядка 49 грузовых и 20 пассажирских локомотивов.

Еще один проект французов в Казахстане – «Эр Ликуид Мунай Газы», совместное начинание Air Liquide и «КазМунайГаз», где доля иностранной стороны составляет 75%. Air Liquide является мировым лидером в производстве газов, в разработке технологий и предоставлении услуг для промышленности. С 1 сентября 2018 года французская компания начала активную работу в Казахстане по поставке водорода, тогда как еще в 2017 году провела ряд коммерческих и юридических процедур совместно с Павлодарским нефтехимическим заводом на покупку и поставку водорода и пара. Первоначальная сумма инвестиций в проект составляла 12 млн евро.

Восьмое место за **Великобританией**, у которой такие инвестиции заметно ниже и оказались на отметке в \$454 млн, уменьшившись по сравнению с итогами девяти месяцев 2008 года. Так, 10 лет назад сумма инвестиций составляла \$1,5 млрд.

В Казахстане функционирует более 650 компаний с британским капиталом, в том числе Rio Tinto, Michael Wilson & Partners, BAE Systems, GlaxoSmithKline, PwC, KPMG, Wood Group, Dentons, Dechert, Morgan Lewis и другие.

Республика Корея стала предпоследней страной в нашем рейтинге: ее инвестиции в РК составили примерно \$335 млн, снизившись с показателя в \$694,2 млн.

В 2018 году некоторые корейские компании стали интересоваться новыми вложениями в региональные проекты. Так, Highvill Kazakhstan решила инвестировать 130 млрд тенге в строительство жилья на территории Шымкента.

Замыкает нашу топовую десятку Япония с инвестициями в размере \$304,1 млн против \$336,4 млн в 2008 году.

В 2018 году Страной восходящего солнца в РК были реализованы следующие проекты: введен в строй завод по производству инженерных систем безопасности, завод по производству пищевой продукции и полуфабрикатов компании Nissin Foods, сервисно-сборочный центр Hino Motors, завершен этап строительства транспортно-логистического терминала компании NYK Line.

Ограничение ответственности

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

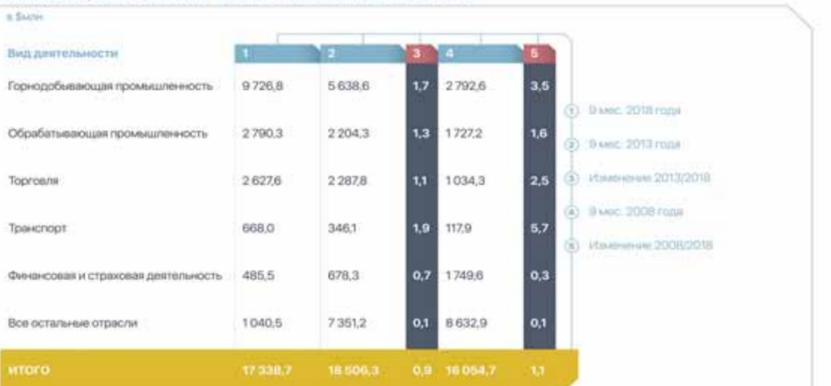
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАЗАХСТАН

по итогам 9 месяцев 2018 года*

САМЫЕ КРУПНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИТОРЫ



ОТРАСЛИ, ИНТЕРЕСНЫЕ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТИТОРУ



KURSIV RESEARCH

КУРСИВ
ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ КАЗАХСТАНА

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

**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

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРАВИТЕЛЬСТВО И
НАЦБАНК ПРИШЛИ К
СОГЛАШЕНИЮ 08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ
ВАГОН 09

ПРОЦЕСС:
АЛЬТЕРНАТИВНАЯ
ТРАНСПОРТИРОВКА 11

LIFESTYLE:
ЧТО СКРЫВАЕТ £¥€\$ 12

Деньги из воздуха

Устойчивый тренд на приобретение чистой воды и чистых продуктов в казахстанских мегаполисах уже сложился. «Курсив» попытался оценить перспективы рынка чистого воздуха.

Георгий КОВАЛЕВ

Фраза «скоро будем и за воздух платить» из саркастического замечания превращается в обоснованный прогноз: люди привыкли тратить деньги на очищенную воду и экопродукты, но пока еще уживаются с загрязненной городской атмосферой. Тема грязного воздуха уже популярна в общественной полемике, однако торговые сети констатируют крайне незначительные продажи бытовых приборов для очистки домашнего воздуха. При общепризнанной проблеме спрос на рынке приборов и систем по очистке воздуха пока остается слабым.

Очистители воздуха не в моде

Ряд крупных торговых сетей отказались предоставить изданию данные о продажах очистителей воздуха, потому что, по их мнению, упоминание названия компании рядом со столь непопулярной группой товаров не улучшит репутацию бренда.

Рынок и в самом деле маленький. Объем организованного рынка бытовых воздухоочистителей, по оценке представителей «Технодома», – 2 тыс. штук. По собственным данным компании, она контролирует 70% этого рынка, но в общем портфеле продаж ритейлера это меньше 0,1%. Инвестиции в такой товар для торговых сетей получают долгими, тем не менее в «Технодоме» верят в перспективность рынка и планируют новую маркетинговую модель. Например, собираются создавать демонстрационные боксы в центрах профилактики аллергических заболеваний. Возможно, демо-боксы появятся и в фирменных магазинах.

Интернет-магазин Safarj Home подтвердил низкий уровень продаж воздухоочистительного оборудования, здесь это уверенный 1% всего сбыта. По наблюдениям сотрудников магазина, пик продаж приходится на зиму: так, с начала года продано уже 15 аппаратов, хотя среднегодовой показатель – одна продажа в неделю. Чаще всего покупатели выбирают кондиционеры со встроенными в них системами очистки и ионизации воздуха.

Причины низкого спроса на очистители воздуха опрошенные «Курсивом» ритейлеры называют одни и те же: низкое экологическое сознание и падение покупательной способности населения. Стоимость очистителя – стационарной установки, которая прогоняет через систему фильтрации внутридомовой воздух, задерживая пыль и аллергены, начинается в сред-



Фото: shutterstock.com/ Alphaspirt

нем от \$200. По мнению экспертов, эти приборы достаточно эффективны, но не решают проблему вентиляции воздуха внутри жилья. Открывая окна, люди снова выпускают внутрь городскую пыль и газы. Пыль будет отфильтрована установкой, а вот с газами эти приборы не справляются.

Вентиляция за миллионы евро

Самое дорогое решение на рынке чистого воздуха – полноценная вентиляционная система с функцией фильтрации. Такие системы еще называют приточно-вытяжными. ТОО «Аэротех» два года назад начало с торговли бытовыми воздухоочистителями, но низкий спрос подтолкнул руководителя компании Паулоса Шнюкшта к миграции в сегмент внедрения полноценных инженерных решений.

По словам директора компании, минимальная цена проекта – 10 тыс. евро. За эти деньги можно обеспечить вентиляцией среднюю городскую квартиру площадью не более 100 кв. м. Максимальная стоимость решения, которое реализовала компания, – миллионы евро, столько стоила организация вентиляции на вилле общей площадью 5 тыс. кв. м. В среднем же такого рода проекты оцениваются в 300 тыс. евро, если площадь жилья составляет 1,5–2 тыс. кв. м. Паулос Шнюкшта утверждает, что система обновляет воздух во всем помещении за один час, снижая при этом его загрязненность в пять раз. За год компания обычно делает три проекта – даже самая платежеспособная аудитория пока в большинстве своем настроена скептически в отношении технологических решений по очистке

Объем рынка бытовых воздухоочистителей 2 тыс.штук

10 тыс.евро стоит вентиляционная система для квартиры S < 100 кв.м

воздуха, предпочитая форточную вентиляцию.

«В Казахстане все переживают из-за экологии, но вкладываться в решение проблемы пока не хотят – нет понимания ценности чистого воздуха на ментальном уровне. Людям важен интерьер, архитектура, но инженерные системы их пока не интересуют», – говорит Паулос Шнюкшта. В то же время он уверен: спрос улучшится в ближайшее время. Подобное произошло в странах Прибалтики, где за последние 10 лет даже при хороших экологических показателях люди разного достатка стали устанавливать системы вентиляции.

Сделай сам

Есть примеры самостоятельной интеграции приточно-вытяжной вентиляции в среднем около \$3 тыс. Еще столько же может составить текущее обслуживание уже в течение первого года эксплуатации. Предприниматель Ардак Ахметов сам в течение нескольких лет создавал систему, которая не просто обеспечивает бесперебойную вентиляцию, нагрев и очистку воздуха от пыли и аллергенов, но и утилизирует вредные газы в специальном фотокаталитическом фильтре. К инженерным работам его подтолкнула постоянная головная боль по утрам, причиной которой оказался избыток углекислого газа, скапливающегося в спальне за ночь. Самое простое решение – ночное оконное проветривание – приводило к сильному запылению жилья.

Система Ардака Ахметова включает в себя технические решения

разных производителей, оптимизированные таким образом, чтобы сделать затраты на обслуживание минимальными. «Я начал, когда рынок не предлагал решений для частного сектора. Сейчас бытовые решения появляются, но они рассчитаны на дома площадью 150–200 кв. м. Для средних квартир решения нет до сих пор», – говорит Ардак Ахметов. Предлагать свои услуги на рынке он не собирается – не видит смысла: «Наши люди не планируют жизнь и на пять лет вперед. Им важнее текущие запросы: машина, холодильник, сотовый телефон. Чтобы люди изменили позицию, им надо предоставить доказательства связи между степенью загрязнения воздуха и вероятностью серьезных заболеваний. И даже в этом случае на траты, связанные с установкой систем вентиляции, пойдет едва ли десятая часть аудитория, которая может себе это позволить».

Собрал вручную вентиляционную-приточную систему и Павел Александров, предприниматель и активист, известный организацией мониторинга качества воздуха Алматы. Ее стоимость составила около \$3 тыс, однако, в отличие от системы Ахметова, в ней нет очистки воздуха от газовых примесей. «Качественных бытовых решений дешевле пяти тысяч евро на рынке не найти. Внутреннее устройство их простое, но на цену серьезно влияют такие факторы, как стоимость бренда и малый тираж производства», – комментирует ситуацию Павел Александров. – В странах Европы, где в основном создается такая техника, не стоит задача глубокой фильтрации воздуха. Их

производство не рассчитано на воздух, которым дышим мы. Поэтому любой аппарат требует доработки, иначе это деньги на ветер».

Создать ценность – создать рынок

Вариант, при котором произойдет прорыв на рынке приборов и систем по очистке воздуха, – резкое ухудшение экологической ситуации, как в Китае, где люди запираются в своих домах, оснащенных очистными системами, и общаются с внешним миром через интернет. От повторения опыта «капсулизации» жизни предостерегает гражданский активист Анель Молдахметова. Она уверена, что остроты общественной полемики вокруг экологических вопросов может добавить мнение медицины, которое способно также стать стимулирующим фактором для рынка. «Сейчас в экспертных оценках мало фокуса на рисках для здоровья. Пока не видно четко прослеживаемой связи, кажется, что это не опасно», – говорит собеседница.

В противовес этому мнению основатель белорусского стартапа Djinn Sensor Андрей Дюсмикеев утверждает: делу не поможет ни полная открытость данных по качеству и содержанию воздуха, ни медицинская статистика. «Проблема не в наличии информации, а в ее правильной интерпретации. Экологический мониторинг должен оперировать ценностями, а не сухими цифрами. Важен прогноз по заболеваниям и смертям, потерям бюджета города, компании, страны», – говорит Андрей Дюсмикеев. – Медика не в состоянии перевести количественные показатели загрязнения воздуха в качественные. Но существуют математические модели для расчета рисков здоровья, потери продуктивности человека, потери комфорта. Мы работаем с этими моделями и адаптируем их к нашим запросам».

Низкий уровень продаж бытовых очистителей воздуха г-н Дюсмикеев связывает с тем, что экологическая тема из области нагнетания фобий не смогла перейти в разряд формирования новых ценностей. «Что мне нравится в Казахстане – у вас ничего не надо доказывать, убеждать. Существует осознание проблемы на разных уровнях. Теперь нужен маленький шаг, потратить полгода – и можно будет оценить потери в деньгах: по уходу за больными, потери компаний из-за болезней работников и так далее. Как только тема перейдет в измеримые показатели, люди станут готовы к тому, чтобы отнестись к здоровью ответственно. Тот, кто измеряет ущерб в деньгах, открывает для этого бизнеса новые перспективы», – резюмирует Андрей Дюсмикеев.

Люксовые бренды следуют за деньгами в аэропорты

Продажи в авиахабах растут намного быстрее, чем в бутиках на центральных торговых улицах

Мало кто хотел бы проводить больше времени в аэропортах. Топ-менеджеры люксовых брендов являются редким исключением.

Carol RYAN, THE WALL STREET JOURNAL

За последние пару лет ведущие мировые модные бренды открыли 33 новых магазина в аэропортах, и это при том, что расширение сети своих магазинов в других местах бренды класса люкс замедлили – таковы данные брокера по недвижимости Savills. В этом году модного люкса в воздушных гаванях прибавится: Christian Dior, Gucci, Hermes, Louis Vuitton и Prada входят в число 13 международных брендов, которые зарегистрировались в новом аэропорту Стамбула.

Бренды хотят следовать за расходами на предметы роскоши, а те становятся все более «мобильными». По данным Bain & Company, в 2018 году продажи люксовых брендов в аэропортах выросли на 7%. Для сравнения: в магазинах в торговых центрах зафиксировано падение на 4%, а в фирменных магазинах

на центральных торговых улицах объемы продаж остались без изменений. И только онлайн-продажи показывают более заметный рост, чем торговля в аэропортах.

Тренд в люксовом ритейле опирается на тенденции глобального туризма. По данным ООН, в 2018 году число международных туристов увеличилось на 6% по сравнению с предыдущим годом и достигло 1,4 млрд. Авиапутешественники, как правило, более состоятельны, чем среднестатистические туристы (хотя лоукостеры и меняют сложившуюся ситуацию), поэтому расположение на территории аэропорта становится для брендов эффективным способом привлечь деньги путешественников. Аэропорты также становятся все более зависимыми от коммерческих доходов: конкуренция между воздушными гаванями за привлечение рейсов понижает стоимость сборов за посадку. Поэтому аэропорты все чаще обновляют терминалы до стандартов, которых требуют мировые бренды класса люкс.

Конкуренция за пространство в самых загруженных международных аэропортах мира, таких как лондонский Хитроу или парижский Шарль де Голль, очень жесткая.

Поэтому магазины там обходятся дорого: аэропорты обычно требуют от арендаторов до 20–30% оборота. Тем не менее бренды готовы раскошелиться, чтобы стать ближе к

китайским потребителям – именно на них приходится один из каждых трех долларов, которые тратятся в мире на предметы роскоши, и именно они, как правило, соверша-

ют покупки во время заграничных путешествий. И Сидней, и Сингапур пользуются популярностью у люксовых брендов как раз из-за большого количества китайских

туристов, следующих транзитом через аэропорты этих городов.

Дополнительно аэропорты привлекают высокой плотностью продаж, которую отслеживают как доход на квадратный фут площади магазина. По информации Pragma, консалтинговой компании в области ритейла, плотность продаж в аэропортах в три раза выше, чем в бутиках в центре города, благодаря длительным часам работы и интенсивному движению покупателей. Аэропорты – одна из немногих областей розничной торговли, где покупательский трафик будет расти. По данным Всемирной туристской организации, число международных туристов к 2030 году увеличится на 29%.

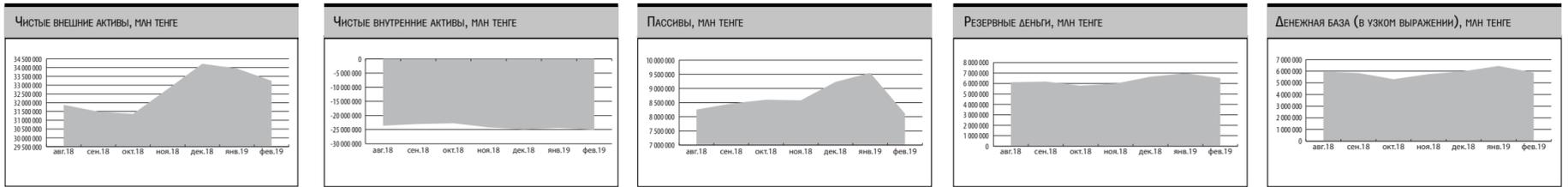
В заключение стоит отметить, что для люксовых брендов бутики в аэропортах – это еще и возможность выйти на те перспективные рынки, где пока нет торговых улиц с роскошными брендами, как, например, в некоторых городах Индии. Похоже, что названия Gucci и Hermes станут для путешественников в аэропортах почти так же привычны, как служба безопасности.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

THE WALL STREET JOURNAL.



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Недвижимость без рук: как сделки переходят в безналичный формат

У рынка недвижимости нет страха перед сделками в безналичном формате. Более того, представители рынка настаивают на такой форме расчетов.

Ольга КУДРЯШОВА

О намерениях перевести крупные сделки, в том числе операции с недвижимостью и транспортом, в зону безналичного расчета заявил новый председатель Национального банка Казахстана **Ерболат Досаев**. «Будут продолжены мероприятия по повышению доступности безналичных платежей и совершенствованию их инфраструктуры. Будут приняты меры по переводу расчетов по крупным сделкам в безналичную форму», – сообщил глава Нацбанка на заседании правительства. Идея снизить уровень теневой экономики за счет перевода сделок в безналичную форму в НБК не первый год – подобные инициативы финрегулятор предлагал еще в 2015 году. Преподобный глава Нацбанка **Кайрат Келимбетов** называл критической ситуацией, когда более 90% платежей производится наличными, и тоже предлагал перевести на безналичную форму крупные сделки купли-продажи. «Прежде всего, деньги с этих покупок должны проходить через определенные счета. Так мы увидим все платежи совместно с налоговыми органами», – пояснил тогда Келимбетов. Экс-министр национальной экономики **Тимур Сулейменов** вновь вернулся к вопросу в феврале текущего года, но уже с более конкретной идеей. Он предложил, в частности, установить лимит «по наличным расчетам при покупке товаров, работ и услуг», а также рассмотреть предложение об обязательной безналичной реализации недвижимости и транспорта.

Богатые платят безналом

Для рынка недвижимости сделки в безналичном формате становятся трендом и без регулирования со стороны государства. «По нашему опыту, на сегодняшний день и так порядка 80% квартир приобретается путем безналичного расчета», – сообщил директор юридического управления VI Development **Виктор Микрюков**. Чаще всего сделки по безналичному расчету проводятся на рынке элитной



жилой недвижимости, объектов бизнес-класса. Расчет наличными чаще происходит при операциях с недвижимостью экономкласса. «Если взять все сделки по недвижимости за 100%, то порядка трети сделок в экономклассе происходит за наличный расчет, «из кармана в карман» сделки происходят достаточно редко», – поделилась данными президент Общественной ассоциации риелторов Казахстана **Лариса Степаненко**.

Председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» **Ляззат Ибрагимова**, ориентируясь на тот факт, что каждая шестая сделка в Казахстане проводится за счет займа Жилстройсбербанка, за эту часть рынка может говорить уверенно: «Мы можем гарантировать, что 15% всех операций уже идет безналичным путем».

Инфраструктура для безналичных операций в Казахстане уже готова.

Фото: pixabay.com

Фото: pixabay.com

По мнению участников рынка недвижимости, соотношение безналичных сделок и операций с наличными деньгами составляет приблизительно 80 на 20% на первичном рынке и 50 на 50% – на «вторичке». Вероятность того, что полный переход на безналичные сделки отсечет с рынка ту категорию граждан, которая пользуется деньгами, нажитыми незаконным путем, специалисты оценивают достаточно высоко. «Если брать опыт иностранных государств, то в той же Германии деньги каждого субъекта, даже если ты застройщик, отслеживаются. Выясняют, где ты взял деньги на строительство. Проверяют и тех, кто приобретает эти квартиры. Если он приобретает за кэш, то тогда ему задают вопрос, как он их заработал», – привел пример г-н Микрюков.

В рамках долевого участия все платежи уже сейчас безналичными, такой формат оговаривает принятый в 2016 году закон «О долевого участия в жилищном строительстве». «В рамках долевого участия все денежные средства, которые мы получаем, приходят на расчетный счет. То есть те застройщики, которые принимают деньги в обход этого, нарушают закон», – подчеркнул Виктор Микрюков. Лариса Степаненко отметила, что специалисты по сделкам купли-продажи недвижимости даже советуют клиентам выбирать именно безналичную форму расчета либо настаивают на том, чтобы расчет проходил в банке, в том числе и для того, чтобы исключить риски криминального характера.

В ожидании декларирования

По мнению бизнес-сообщества, активизация госорганов в законодательном регулировании формы платежей на рынке недвижимости связана с предстоящим всеобщим декларированием, его планировалось начать с января 2020 года. «Цель перехода на безналичные расчеты – это исключение коррупции в государстве в целом», – напоминает г-н Микрюков.

Помимо снижения теневых доходов, такие расчеты в перспективе могут косвенно влиять и на снижение цен на недвижимость. «Там, где достаточно сильна экономика безналичных платежей и плюс очень сильное декларирование доходов, как правило, никогда не возникает каких-то пузырей на рынке недвижимости, потому что понятны доходы, понятен объем платежеспособного спроса, и, соответственно, в таких странах очень устойчивые тренды на рынке цен недвижимости», – объяснила Ляззат Ибрагимова. – Когда выстроится система мониторинга безналичных сделок, соответственно, тогда будет возникать вопрос, будут ли применяться какие-то штрафные санкции по отношению к тем, кто не может задекларировать ту сумму денег, за которую он покупает данную квартиру».

Правда, вопрос с введением всеобщего декларирования с начала следующего года пока открыт. 1 апреля Министерство финансов РК внесло предложение по поэтапному внедрению всеобщего декларирования в период с 2021 по 2025 год. При этом первыми в очереди могут стать госслужащие, а до основной массы населения декларирование дойдет только к 2025 году. Такое предложение, как объяснили чиновники, появилось из-за технических проблем, которые были выявлены в некоторых регионах республики. В частности, не все казахстанцы имеют доступ к интернету, плюс существуют проблемы с интеграцией баз данных. Не исключено, что с задержкой введения всеобщего декларирования и Нацбанк не станет торопиться с переводом крупных сделок в безналичную форму, тем более что сроки реализации этой инициативы обозначены не были.

Правительство и Нацбанк пришли к соглашению

Нацбанк РК и правительство подписали соглашение о координации денежно-кредитной и бюджетной политики. Чиновники уверены: совместные действия будут стимулировать экономику страны, поддержат совокупный спрос и обеспечат рост ВВП.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Заместитель председателя Национального банка РК **Дина Галиева**, выступая на заседании комитета сената парламента РК по финансам и бюджету, рассказала о планах регулятора по обеспечению роста экономики.

«По нашим оценкам, влияние на уровень потребительских цен будет контролируемым. Инфляция сохранится в пределах целевого коридора 4–6%, установленного на текущий год», – заявила сенаторов зампред НБ.

Банк первого уровня реализует денежно-кредитную политику в рамках режима инфляционного таргетирования, где главное – обеспечение ценовой стабильности, то есть стабильно низкой инфляции. Учитывая особенности отечественной экономики, установлен коридор – рост цен в 4–6% по последующим снижением до 3–5%.

«Соглашение правительства и регулятора ничего не меняет в восприятии политики Нацбанка. Этот документ – дополнительный элемент коммуникаций. Полагаю, НБ будет придерживаться осторожной политики, удостоверившись, что рост цен находится в диапазоне 4–6% и во втором полугодии возможно смягчение монетарной политики. Конечно, это произойдет на фоне отсутствия каких-либо шоков. Уверен,



регулятор и дальше будет двигаться в направлении инфляционного таргетирования», – прокомментировал соглашение старший стратег «ВТБ Капитал» **Максим Коровин**.

Финансист уверен, что целесообразность нынешней монетарной политики обусловлена необходимостью поддержания максимальных темпов экономического роста. Сейчас базовая ставка в реальном выражении составляет 3–3,5%.

«Данный уровень одновременно позволит достичь целей по инфляции и экономическому росту. В случае роста рисков для финансовой стабильности финрегулятор оставляет за собой право проведения сглаживающих интервенций», – подчеркнула г-жа Галиева.

Валютный рынок страны пока зависит от внешних факторов. Но договоренность правительства и НБ «предполагает повысить предсказуемость динамики курса тенге». Дина Галиева пообещала сенаторам, что теперь регулятор будет лучше объяснять свои действия на валютном рынке. Хотя банк первого уровня и так уже больше трех лет публикует отчеты,

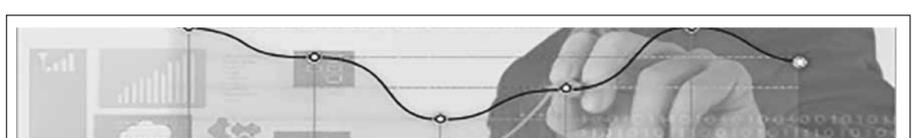
в которых подробно объясняет поведение нацвалюты.

«На мой взгляд, раскрытие интервенций Национального банка на валютном рынке может быть более оперативным. Например, Центробанк России раскрывает объем своих интервенций с лагом в один день. Национальный банк Казахстана раскрывает объем своих интервенций с лагом в один месяц. Здесь можно увеличить прозрачность», – предположил старший стратег «ВТБ Капитал» **Максим Коровин**.

«Благодаря налоговым выплатам в мае ожидается укрепление нацвалюты к рублю на уровне 5,6 тенге, а к доллару – 370 тенге. Кроме того, в краткосрочной перспективе возможно некоторое ослабление рубля. В целом прогноз по курсу тенге оценивается как положительный», – поделился ожиданиями г-н Коровин.

Отечественные эксперты не разделяют оптимизма Максима Коровина по поводу курса тенге. Стоит отметить ежемесячный опрос участников рынка Ассоциацией финансистов Казахстана (АФК). Эксперты АФК выясняют ожидания профучастников по ключевым экономическим индикаторам экономики Казахстана.

«Согласно мартовскому опросу, эксперты в среднем ожидают курс по паре USD/KZT через месяц на уровне 379 тенге за доллар, медиана – 380 тенге за доллар. Таким образом, эксперты ожидают, что тенге ослабнет в паре с долларом США в ближайший месяц», – поделился информацией эксперт аналитического центра АФК **Мерей Исабеков**.



Расширенное совещание Комитета по товарным рынкам при МАБ пройдет 5 апреля на ETS Commodity Exchange

5 апреля 2019 года в алматинском офисе ETS Commodity Exchange (товарная биржа ETC) состоится расширенное заседание Комитета по товарным рынкам Международной ассоциации бирж Содружества Независимых Государств (КТР МАБ СНГ).

– Реализация нового продукта на ETS Commodity Exchange – сжиженного нефтяного газа – вызов не только для самой биржи, но и для рынка Казахстана в целом, – сказал накануне заседания Курмет Оразаев, Председатель правления ETS Commodity Exchange, Председатель КТР МАБ СНГ. – И мы рады, что коллеги из сопредельных стран готовы поделиться своим опытом.

– Сегодня вместе с биржей ETC мы ведем очень важную работу по формированию общих рынков нефтепродуктов, природного газа и электроэнергии, других товаров Евразийского экономического союза. СПБМТСБ готова делиться опытом со своими партнерами на пространстве ЕАЭС. Напомню, что сегодня

ДЛЯ СПРАВКИ

Низкий уровень предельных цен ведет к росту потребления на внутреннем рынке и дефициту, а также приводит к убыткам и существенному ухудшению финансово-экономического состояния собственников и производителей СНГ. В настоящее время Министерство энергетики Казахстана приступило к реализации поэтапного отказа от госрегулирования цены оптовой продажи сжиженного газа. Важным шагом стало введение электронной торговли в отношении объемов СНГ для поставок на внутренний рынок.

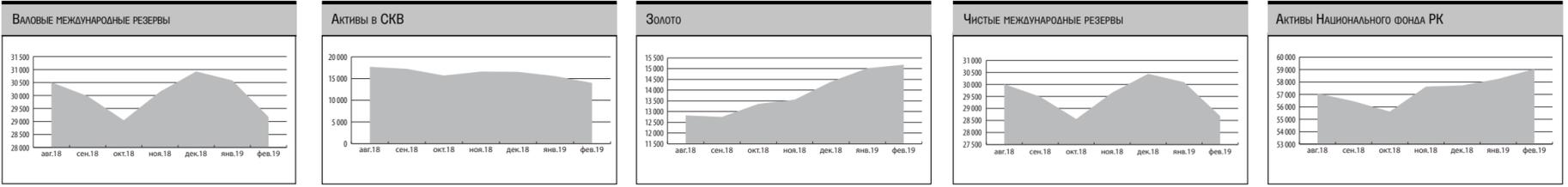
Комитет по товарным рынкам Международной ассоциации бирж (КТР МАБ) Содружества Независимых Государств (СНГ) создан по инициативе К. Оразаева в октябре 2011 года в Минске на заседании МАБ СНГ. В состав комитета входят семь бирж.

В МАБ входят более двадцати ведущих финансовых и товарных бирж, организации (депозитарии, расчетная компания) стран Содружества Независимых Государств, играющие ключевую роль в обслуживании взаимного финансового оборота, операций с валютой, государственными и корпоративными ценными бумагами, товарными лотами.

АО «Товарная биржа "Евразийская Торговая Система" (ETS Commodity Exchange) 30 марта 2009 года провела первые торги и планирует отметить свое 10-летие.

ETS Commodity Exchange ориентирована на проведение спотовых торгов биржевыми товарами. Участники торгов – казахстанские и международные биржевые брокеры, дилеры. Биржа создана в целях повышения прозрачности торговых операций, развития организованного оптового рынка в стране путем исключения посреднических звеньев. Теперь на бирже работают пять секций спотовой торговли: сельхозпродукцией, нефтепродуктами, металлами и промышленными товарами, специализированными товарами и сжиженным газом. Акционеры ETS Commodity Exchange – ПАО Московская Биржа (60,8%), ТОО "Esentay AGRO" (37,7%), миноритарии – 1,5%.

Пресс-служба ETS Commodity Exchange
тел.: +7 727 244 44 55, вн. 7409, call-centre: 8 800 080 05 05
моб.: +7 701 787 39 28, e-mail: ungarova@ets.kz



Налоговый маневр

Почему патент позволяет подрядчику зарабатывать больше

Сегодня бизнес все чаще сталкивается с договорами гражданско-правового характера (ГПХ) на оказание определенных видов услуг, таких как создание сайтов, языковые переводы, маркетинговые услуги и многое другое. Частные предприниматели, редко ведущие учет самостоятельно, предпочитают гражданско-правовой договор иным формам делового сотрудничества. Возникает вопрос: действительно ли договор ГПХ наиболее выгоден и каковы другие варианты закрепления обязательств между работником и исполнителем?

Максим БАРЫШЕВ,
CEO Uchet.kz

Рассмотрим четыре варианта взаимоотношений с деловыми партнерами на условных примерах. Допустим, вам необходимо выкопать траншею. Бюджет на этот проект составляет 1,2 млн тенге, один человек должен закончить работы за один год.

Вариант 1. Трудовой договор

Этот договор заключают между собой исполнитель и работодатель, которым может выступать ТОО или ИП. Договор содержит информацию об условиях, по которым исполнитель берет на себя ряд обязательств, а работодатель осуществляет выплату заработной платы не позднее 10-го числа следующего месяца. Стандартным пунктом договора является соблюдение работ-

ником общепризнанной трудовой этики, которая предусматривает своевременное появление и пребывание на рабочем месте, например с 09:00 до 18:00.

Материальная ответственность работника – еще одно требование стандартного трудового договора. Работник выступает перед работодателем материально ответственным лицом. При этом, согласно Трудовому кодексу, предприниматель, выступающий в роли работодателя, предоставляет ему время на обед, право на отпуск, больничный лист и ряд иных компенсаций. Кроме того, работодатель в этом случае может заключить с сотрудником договор о неконкуренции с пунктами, по которым сотрудник после увольнения не может работать в конкурирующей фирме.

Так как весь бюджет составляет 1,2 млн тенге за год, то мы рассчитываем оплату работнику плюс налоги из суммы 100 тыс. тенге в месяц. Получается, что величина оклада будет равна 90 868 тенге, а предприниматель выплачивает работнику 77 853 тенге. Возникает вопрос: куда уходят остальные 13 015 тенге? Работодатели оплачивают за работников обязательные пенсионные взносы (ОПВ) в размере 10% (за исключением работающих пенсионеров). Кроме того, удерживают с зарплаты работников индивидуальный подоходный налог (ИПН), ставка которого 10%. Работник же в этой ситуации имеет право получить вычет, равный одной минимальной заработной плате (на 2019 год – 42 500 тенге), из суммы, оставшейся после отчисления обязательных пенсионных взносов. Несложный расчет показывает: $90\ 868 - 9087 \text{ (ОПВ)} - 42\ 500 \text{ (МЗП)} = 39\ 281 * 10\% = 3928 \text{ (ИПН)}$.

Напомним, работодатель обязан перечислять за сотрудников налоги

и обязательные взносы, которые вычитаются из доходов работника. Результатом оказывается вышеуказанная сумма, полученная в качестве заработной платы в размере 77 853 тенге. Помимо налогов, удержанных с заработной платы сотрудника, предприниматель платит социальные платежи и налоги из средств компании. Таким образом, годовой доход работника составит 934 236 тенге. При этом иные выплаты, включая социальные и медицинские отчисления, работодатель производит самостоятельно из средств компании в размере 109 584 тенге. В дополнение работодатель сдает отчетность и иные документы в контролирующие налоговые органы.

Вариант 2. Договор ГПХ

Заключив договор гражданско-правового характера с работником, работодатель выплачивает ему вознаграждение только за рытье траншеи. Эта форма договорных отношений выгодна тем, что на работодателя не распространяются обязательства по выплате компенсаций, к примеру по оплате отпуска. В отличие от стандартного договора, по ГПХ работодатель оплачивает результат, а не время, потраченное работником на выполнение действий.

В данной ситуации, если сумма по договору будет составлять 100 тыс. тенге, то на банковскую карту работника перечислит работнику 80 тыс. тенге в месяц. Куда исчезли 20 тыс. тенге? Исполнитель не имеет регистрации как индивидуальный предприниматель, соответственно, обязанности по удержанию и отчислению ИПН полностью ложатся на предпринимателя, решившего воспользо-

При одинаковой работе и одинаковом бюджете на ее выполнение в



ваться услугой. При исчислении подоходного налога вычеты не предусмотрены. На основе данного правила ИПН рассчитывается по следующей формуле: $100\ 000 * 10\% = 10$ тыс. тенге.

В данном случае обязательные пенсионные выплаты будет производить заказчик, которому исполнитель оказывает услуги, согласно формуле $100\ 000 * 10\% = 10$ тыс. тенге. Таким образом, после всех форм расчета и отчислений по схеме $100\ 000 - 10\ 000 \text{ (ОПВ)} - 10\ 000 \text{ (ИПН)}$ работник получит

80 тыс. тенге. За 12 месяцев доход работника составит 960 тыс. тенге.

Вариант 3. Работа с индивидуальным предпринимателем на упрощенном режиме

Действующая в Казахстане упрощенная форма декларирования доходов снижает ставку налогов до 3%. Однако в этом случае ИП должны соблюдать определенные требования и соответствовать определенным условиям.

Исчисляемая сумма налогов уплачивается по следующей системе: половина от исчисляемой суммы – это ИПН и вторая половина – социалог. Социальные отчисления в расчет не принимаются. Оплата налогов по упрощенной форме производится два раза в год. Вернемся к цифре 100 тыс. тенге в месяц. Поскольку за налоговый период принято полугодие, мы произведем расчет за два полных квартала. Доход $100\ 000 * 6 \text{ месяцев} = 600$ тыс. тенге. Медицинские взносы на индивидуальных предпринимателей Казахстана не распространяются до 2020 года. В результате за 6-месячный период получаем 1 113 000 тенге год.

В этом случае ИП налоги и другие отчисления платит за себя сам.

Вариант 4. Работа по патенту

Стоимость патента формируется из ИПН и социальных платежей, подлежащих уплате. Оплата патента производится до произведения расчета по ставке 1%. В нашем примере доход исполнителя за 12 месяцев составляет $1\ 200\ 000 * 1\% = 12$ тыс. тенге. Но это не все. Пенсионные взносы за годовой период будут равны 51 тыс. тенге по схеме 10% от МЗП в месяц, или 4250 тенге.

Социальные отчисления за 12-месячный календарный период не превысят 17 856 – по схеме 3,5% от МЗП в месяц (1488 тенге). В результате, работая по патентной форме, за год работник перечислит в бюджет сумму 80 856 тенге по формуле: $12\ 000 \text{ (ИПН)} + 51\ 000 \text{ (ОПВ)} + 17\ 856 \text{ (соц. отчисления)}$.

Таким образом, при сумме в 1,2 млн тенге за рытье траншеи за год работник получит 1 119 144 тенге, или 93 262 тенге в месяц.

Тонкости отказа от вознаграждений БВУ

Пять банков Казахстана самостоятельно отказались от ежемесячных комиссий за обслуживание займов. На первый взгляд это странный шаг. Ведь основной доход БВУ получают от кредитования физических лиц и бизнеса. В причинах такого решения разбирался «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банковские комиссии и процентные ставки на ссуды разделили общество на две непримиримые группы: финансисты и заемщики. Регулятор не просто наблюдал за недовольными, но и предпринимал конкретные шаги по защите прав потребителей финансовых услуг.

Нацбанк обязал банки указывать все взимаемые комиссии в договоре займа, затем запретил взимать комиссию за ведение ссудного счета.

В июле 2016 года Нацбанк утвердил исчерпывающий Перечень комиссий, связанных с выдачей и обслуживанием банковского займа, который позволил сократить количество взимаемых банками комиссий до 11 видов, исключив возможность взимать скрытые комиссии.

С июля 2018 года для сокращения расходов ипотечников был введен запрет на взимание комиссии за ведение банковского счета, связанного с выдачей и обслуживанием займа, не связанного с предпринимательской деятельностью, а также за зачисление такого займа на банковский счет.

Несколько месяцев назад регулятор расширил действие «ипотечных поправок» – те же запреты стали распространяться на все ссуды, не связанные с предпринимательской деятельностью. «При этом было установлено, что данное правило применяется только к договорам банковского займа с физическими лицами, заключенным с 4 марта 2019 года», – пояснили в пресс-службе НБ.

После этого постановления аналитики ожидали, что БВУ будут тихо саботировать решение надзорного органа. На деле вышло



иначе: в конце марта Народный банк Казахстана, Евразийский банк, АТФБанк, ForteBank и Альфа-Банк независимо друг от друга объявили, что отменяют ежемесячные комиссии, связанные с обслуживанием ссуд не только по новым договорам, но и по действующим кредитным договорам. «Отмена части комиссий за открытие и ведение ссудных счетов на самом деле большой шаг вперед в процессе снижения стоимости кредитов. Принятие решения об отмене комиссий должно снизить стоимость кредитов в разы, что в свою очередь должно, во-первых, облегчить долговое бремя для населения, во-вторых, повысить спрос на ссуды со стороны населения, а в-третьих, в средне- и долгосрочной перспективе уменьшить риски банков по невозвратности средств», – высказал свою точку зрения шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting Сергей Полягалов.

Нацбанк ожидает, что нововведение коснется порядка 180 тыс. клиентов банков, а потенциальный эффект экономленных средств людей составит почти 30 млрд тенге. «Дело в том, что регулятор из года в год принимает меры для снижения долговой нагрузки клиентов финансовых организаций. Я подозреваю, что и здесь не обошлось без участия

Национального банка. Потом, решение отменить комиссии призвано увеличить доступность кредитов для физлиц, и банки сами заинтересованы в постоянном повышении кредитоспособности населения», – отметил главный научный сотрудник КИСИ Вячеслав Додонов.

Финансовый аналитик Александр Криенко уверен, что комиссия берется не для увеличения реальной ставки по кредиту, а за конкретные операции, которые банк совершает и, соответственно, несет расходы. «В настоящий момент многие процессы автоматизированы, поэтому надзорный орган упорядочивает и сокращает выплаты людей. Отказ других БВУ от комиссий по кредитам – это только вопрос времени», – убежден эксперт.

С уверенностью можно сказать только одно: структура доходов банковского сектора постепенно начнет меняться. Так, ряд организаций уже сегодня осваивают нетрадиционные сегменты – БВУ предлагают углубленные сервисы клиентам, добавляют новые опции в интернет-банкинг, больше играют на рынке ценных бумаг. Все это и компенсирует потери банков, и привлекает потребителей.

Успеть в последний вагон

В конце прошлой недели вышел срок подачи налоговой декларации о доходах, полученных гражданами Казахстана в 2018 году. Однако физлица, которым не удалось вовремя представить документы в налоговую, еще могут исправить ситуацию и избежать штрафа.



Хақиша СЕЙДАЛИНА,
менеджер департамента налогов и права «делойт» в Каспийском регионе

В этом году срок представления декларации по индивидуальному подоходному налогу (ИПН) для физических лиц, имеющих обязательства по самостоятельному декларированию доходов и имущества, выпал на 1 апреля. В случае, если человек не успел вовремя сдать свою декларацию по ИПН, мы рекомендуем не уклоняться от этого важного вопроса и все же подать декларацию добровольно, хоть и с опозданием. Тем более что в случае, когда человек в первый раз за год представляет декларацию опоздания с оплатой будут начислены пени за каждый день просрочки платежа.

В целом всегда следует помнить о том, что налоговые органы вправе проверить надлежащее ис-

полнение налоговых обязательств налогоплательщиком в течение срока исковой давности, который составляет пять лет. И при обнаружении налоговыми органами факта несвоевременной сдачи декларации физическим лицом, имевшим такое обязательство, последствия могут быть серьезными. Так, Административный кодекс предусматривает штраф за сокрытие объектов налогообложения в размере 200% от суммы налогов, а за сокрытие сведений о наличии имущества, подлежащего декларированию, – 252 500 тенге за каждый объект налогообложения.

Очередной перенос введения всеобщего декларирования, о котором на днях сообщила пресс-служба Министерства финансов РК, не должен быть поводом для того, чтобы откладывать вопросы соблюдения текущих требований налогового законодательства резидентами РК. И несмотря на то,

что введение всеобщего декларирования для всех слоев населения теперь ожидается с 1 января 2025 года, можно проследить определенные изменения в налоговом законодательстве в последние годы, которые являются первыми ласточками всеобщего декларирования. Например, расширение обязательств по декларированию иностранного имущества.

На сегодня перенос введения всеобщего декларирования аргументируется наличием проблемных вопросов, в нашем понимании связанных с нормами законодательства, существующей методологией и информационными системами. Но каждый гражданин должен понимать, что когда-нибудь в той или иной степени текущие вопросы будут разрешены и налоговые органы будут готовы вплотную заняться налогами с физических лиц.

С учетом всеобщего декларирования, автоматического обмена информацией и возможности налоговых органов подвергать проверке налоговые обязательства в течение срока исковой давности вопрос соблюдения налогового законодательства физическими лицами приобретает все большую актуальность. Поэтому в своей практике мы видим, что все больше и больше граждан Казахстана задаются вопросом о представлении декларации по ИПН, решая, как говорится, заплатить налоги и спать спокойно.

Рынок грузовиков в Казахстане: Китай – данность, Узбекистан – в уме

Производство коммерческой грузовой техники в РК будет прирастать скромными темпами, если не уйдет в минус. Таковы прогнозы экспертов рынка.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

По итогам 2018 года в РК было произведено 1173 грузовых автомобиля и 243 единицы специализированной автотехники, что ниже результатов предыдущего года на 28,3 и 7,3% соответственно. Продажи новых грузовиков в республике также упали более чем на 20%. По информации вице-президента Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) Анар Макашевой, в 2017 году в стране было продано 6874 новых грузовика, а в прошлом году – 5824.

«В этом году мы ожидаем небольшого восстановления рынка и увеличения продаж до 6232 грузовиков», – спрогнозировала г-жа Макашева в ходе IV Казахстанского международного автомобильного форума, прошедшего в столице. В то же время директор маркетингового агентства Russian Automotive Market Research Татьяна Арабаджи предполагает, что этот рост придется, скорее всего, на сектор легкого грузового автотранспорта грузоподъемностью до 5 тонн – подобный транспорт обслуживает небольшие городские грузоперевозки, например в розничные торговые точки.

Производством легкого грузового автотранспорта в Казахстане занимается Hyundai Trans Auto. Компания и ранее развивалась неплохими темпами. В 2017 году, в частности, она начала осваивать рынки Беларуси, России и Кыргызстана, экспортировав туда около 200 своих грузовиков. А вот казахстанские производители более серьезной грузовой техники, грузоподъемностью от 6 тонн и выше, испытывают огромные сложности с увеличением сбыта своей продукции.

Лидеры продаж – самосвалы

Рынок коммерческой техники всегда и везде значительно уступал и уступает по объемам продаж сегменту легковых автомобилей, но в 2018 году разница между динамикой развития производства легкового и грузового автотранспорта в Казахстане стала вызывающей. Если производители легковых автомобилей более чем вдвое нарастили свои объемы, доведя их до 30 тыс. единиц, то грузовая автосборка упала, как уже упоминалось выше, почти на четверть.

По мнению российского эксперта, такую ситуацию стоит расценивать как тревожный звонок для всей экономики страны: состояние любого сегмента рынка зависит в первую очередь от спроса на его продукцию. Более того, анализируя продажи грузовых автомобилей по видам, Татьяна Арабаджи приходит к выводу: в экономике Казахстана преобладают инфраструктурные и добывающие проекты, а сфера международных автогрузоперевозок, на развитие которой еще несколько лет назад делали ставку казахстанские власти, топчется на месте.

«Что мы видим в результате сравнения рынков России и Казахстана? Это устойчивый рост спроса на самосвалы: доля самосвалов на рынке в последние два года – порядка 37%, она прибавилась с 34%. Мы не видим аналогичного роста спроса, к примеру, на тягачи, на фургоны, и это несколько настораживает. Получается, что значительная часть продукции востребована в сегментах, связанных с крупными строительными объектами, как правило, с участием госфинансирования. Это обслуживание добывающих отраслей и немного – сельского хозяйства», – говорит г-жа Арабаджи. «В итоге сегмент клиентов, которые используют грузовики для перевозок, покупают тягачи, фургоны, рефрижераторы, не растет. Сегмент, связанный с грузоперевозками, с собственными и локальными



На международных направлениях востребованы европейские грузовики.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

перевозчиками, которые, как правило, закупают такую технику на территории своей страны, сегмент, связанный с розничной и оптовой торговлей, большого роста не показывает, поэтому и не увеличивается спрос на эту грузовую технику», – добавляет она.

Тропы в Китай уводят

С последним утверждением российского эксперта можно поспорить: в 2018 году в Казахстане в сфере торговли, по данным Министрства национальной экономики, наблюдался пусть небольшой, но рост – плюс 7,6%. Не двукратный рост, конечно, как в легковом сегменте, но достаточно ощутимый, для того чтобы потянуть за собой и грузоперевозки, и закуп отечественных грузовиков. Однако последнее не происходит, поскольку на международных перевозках казахстанские перевозчики не столь активны и, соответственно, сферу торговли импортными товарами обслуживают иностранные игроки. А они предпочитают оказывать услуги на колесах производителей-земляков.

«У вас идет вытеснение локальных перевозчиков китайскими компаниями, которые, как правило, покупают технику у себя, – называет Татьяна Арабаджи одну из причин отсутствия заметного интереса к отечественным грузовикам со стороны потребителей их услуг. – Или же если грузовой идет в Европу, где другие требования, то необходима европейская техника. Если же грузовой будет местной сборки, на границе с Европой придется делать перевалку товара, а это логистика, время. Совокупность таких факторов тоже сказывается».

По мнению главы Russian Automotive Market Research, казахстанский рынок грузовых автомобилей подпал под то же «скромное обаяние» китайского автопрома, что и соседние страны: в последние несколько лет доля китайских брендов растет не только в Казахстане, но и в России. Стратегия производителей из Поднебесной в обеих странах одинакова: если в отрасли наступают кризисные времена, китайские компании замирают, не проявляя особой маркетинговой активности на рынках. Но как только они чувствуют хотя бы легкое оживление того или иного рынка, то мгновенно на него возвращаются. И используют свои многочисленные преимущества, главное из которых – соотношение цены и качества.

«Рост спроса на китайские машины обусловлен тем, что это вообще ближайший партнер Казахстана. Главное же, они делают неплохие грузовики с точки зрения соотношения цены и качества. Они хорошо идут в сегменте специальной строительной техники, потому что европейская техника стоит дороже, а в Китае с использованием компаний, которые, как правило, покупают технику у себя, – называет Татьяна Арабаджи одну из причин отсутствия заметного интереса к отечественным грузовикам со стороны потребителей их услуг. – Или же если грузовой идет в Европу, где другие требования, то необходима европейская техника. Если же грузовой будет местной сборки, на границе с Европой придется делать перевалку товара, а это логистика, время. Совокупность таких факторов тоже сказывается».

проигрываем. Плюс в Китае большие дотации идут в производство со стороны государства, но, в принципе, конкурентная борьба пока не проигрывается. Просто Китай – это фактор, с которым надо считаться», – замечает г-жа Арабаджи.

Новый вызов придет из Узбекистана

Говорить о том, что российская марка уступила казахстанский рынок китайцам, рано – 30% продаж в РК приходится на КамАЗы как российской, так и казахстанской сборки. Однако второе и третье места уже прочно столбились за собой китайские Shacman и Foton, на что откликнулся и казахстанский автопром: оба эти бренда теперь наличествуют и в продуктовой линейке СемАЗа – семипалатинского завода. И уже в недалеком будущем казахстанским производителям придется опасаться нового конкурента – на постсоветском пространстве к пулу производителей грузовиков добавился Узбекистан.

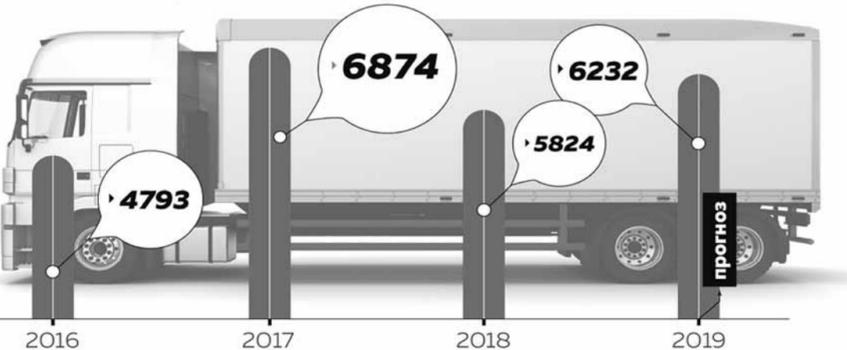
«Если Россия и Беларусь – традиционные производители грузовиков, то Узбекистан присоединился к этому пулу не так давно, но весьма успешно. Они диверсифицировали свою отрасль, производят там и грузовики, и автобусы, и легкий коммерческий транспорт, там есть сборка КамАЗов, МАН, в сентябре этого года там стартует сборка «Хендай», китайский «Фотон» там собирается», – говорит г-жа Арабаджи. – И нужно понимать, что все эти соседи рассматривают друг друга в качестве рынков сбыта. Пока положительное saldo у Беларуси, они больше поставляют в Россию грузовой техники, чем возвозят отсюда, а в случае с Казахстаном и с Узбекистаном ситуация обратная. Так что если развивать производство с прицелом не только на насыщение внутреннего рынка, но и на экспорт, нужно обязательно учитывать создание новых производственных мощностей в Узбекистане, а также тот факт, что в России большая недогрузка мощностей и тоже стоит задача развития экспорта».

Российское маркетинговое агентство согласно с оценкой АКАБ относительно роста продаж грузовиков в Казахстане. Но предпосылки для этого видят не в резком повышении спроса в будущем, а в сильном падении в предыдущие годы – рынку будет просто необходимо восполнять вышедшую грузую технику. По оценке экспертов Казахстанской ассоциации автобизнеса, в настоящее время 44% грузового автопарка старше 20 лет и в обозримом будущем выбытие грузовиков станет весьма ощутимым. Соответственно, повысится и объем покупок новых грузовых машин. Но далеко не факт, что введенная правительством утилизационная программа, благодаря которой в Казахстане можно сдать старого грузовика покрыть часть стоимости нового, станет эффективным стимулом для покупок именно казахстанских грузовых авто.

ПРОДАЖИ НОВЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ОФИЦИАЛЬНЫМИ ДИЛЕРАМИ В РК

2016–2018 гг. | прогноз на 2019 г.



Китай сокращает подзарядку рынка электромобилей

Пекин уменьшает субсидии китайским производителям электромобилей. И это, по прогнозам, приведет к заметному сокращению участников рынка.

Trefor MOSS, THE WALL STREET JOURNAL

Субсидии для производителей электромобилей в Китае уменьшаются, и это серьезная проверка для быстрорастущего рынка, созданного во многом благодаря господдержке.

По плану Министерства финансов КНР с июня 2019 года максимальный размер субсидий для автомобилей на электрической тяге будет снижен с 66 тыс. до 27,5 тыс. юаней, то есть примерно с \$9,8 тыс. до 4,1 тыс. Также будут отменены субсидии, выделяемые местными органами власти, а они на 50% превышали размер общенациональных субсидий.

Сегодня, чтобы претендовать на субсидирование, автомобиль должен обладать запасом хода на одной зарядке не менее 250 км. Для сравнения: в прошлом году этот показатель равнялся 150 км. Впрочем, с 2021 года будут отменены все субсидии вообще.

В свое время щедрый поток государственных субсидий помог Китаю создать крупнейший в мире рынок электромобилей, и теперь ряд отраслевых аналитиков считает, что с отменой господдержки рынок может ожидать спад спроса и даже откат назад всей индустрии, в которой, по надеждам



Пекина, китайские компании должны были доминировать.

Внедрение инструментов господдержки китайских производителей электромобилей привело к бесполезным расходам и выходу на рынок сырых, непродуманных стартапов. По официальным данным, в прошлом году в Китае было зарегистрировано 487 производителей электромобилей, большая часть которых, по мнению аналитиков, уйдет с рынка вместе с отменой субсидий.

«Это по-настоящему плохие новости для небольших компаний, у которых попросту нет качественной продукции. В течение ближайших двух лет все они исчезнут», – говорит Ян Чжан, управляющий директор шанхайской консалтинговой компании Industrial Foresight. «Однако

Благодаря значительным субсидиям КНР удалось создать крупнейший в мире рынок электромобилей. На фото линия по производству электромобилей в Китае.

Фото: CHINADAILY/REUTERS

для этого сейчас самое время, поскольку правительство осознало, что растит множество ленивых детей, которые плачут все громче, требуя новую порцию молока», – отмечает он.

Презентуя нововведения, в китайском Минфине заявили, что стремятся «поддержать дальнейшее развитие индустрии производства автомобилей на новых источниках энергии». Эксперты рынка предполагают, что новые правила введены, чтобы победа на этом высококонкурентном рынке досталась по-настоящему сильным игрокам.

По данным ноябрьского отчета Вашингтонского Центра стратегических и международных исследований, правительство КНР и местные органы власти потратили не менее \$58,8 млрд на поддержку производства и сбыта электромобилей за счет субсидий, налоговых льгот и других инструментов поддержки.

Благодаря таким мерам поддержки в прошлом году китайские производители реализовали на внутреннем рынке 1,26 млн электромобилей, это 4,5% от общего объема проданных в стране авто. Кроме того, по информации ресурса EV-Volumes, ведущего статистику по продажам электромобилей, на Китай приходится больше половины всех машин на электротяге, проданных в мире за год (2,1 млн). В планах Китая довести уровень продаж электромобилей до 2 млн в 2020 году и примерно до 7 млн – в 2025-м.

Электромобили – светлое пятно на замедляющемся автомобильном рынке Китая. В 2018 году на фоне общего падения автопродаж на 2,8% продажи электромобилей выросли на 62%.

Чтобы не мешать этому росту, автопроизводители будут вынуждены соглашаться на более низкую норму прибыли, не повышая цены с целью компенсировать потери в субсидиях, считает Пол Гонг, специалист по автомобильному рынку из UBS Group AG.

Субсидии – не единственный драйвер продаж электромобилей. Другим стимулом роста стали ограничения на реализацию бензиновых автомобилей в Пекине, Шанхае и еще нескольких городах. Эти ограничения ввели, чтобы снизить уровень загрязнения воздуха. Аналитики не исключают, что список городов с аналогичными мерами будет расширен и это также поддержит спрос на электромобили.

Крупнейшие игроки китайского рынка электромобилей поначалу приветствовали перспективы, открывшиеся в связи с сокращением субсидий. Они утверждали, что нововведения очистят рынок от конкурентов и позволят повысить качество производимых машин. Однако субсидии давали преимущества даже этим крупным игрокам, в первую очередь компаниям BYD и государственной корпорации BAIC Motor, которые сегодня продают наибольшее число электромобилей и доминируют на рынке. Теперь китайским компаниям

придется вступить в конкурентную борьбу с зарубежными автопроизводителями.

Хотя иностранные компании не имели доступа к субсидиям, они тоже должны соответствовать требованиям правительства к производителям электромобилей. Зарубежные игроки планируют выпускать в Китае десятки моделей электромобилей. Tesla Inc. уже строит в Шанхае автомобильный завод, производственная мощность которого позволит выпускать до 500 тыс. электромобилей ежегодно. По данным исследователей автомобильного рынка из LMC Automotive, в прошлом году американская компания продала в Китае почти 16 тыс. электромобилей.

Правительство КНР пытается убедить автопроизводителей в том, что отмена субсидий не означает прекращения поддержки рынка электромобилей. «Общий руководящий принцип заключается в том, чтобы не допустить в секторе турбулентности, вызванной отменой субсидий», – заявил министр промышленности и информационных технологий Китая Мяо Вэй. В то же время он признает, что «защитить с трудом полученные результаты последних нескольких лет после отмены субсидий будет непросто».

Chunying Zhang, The Wall Street Journal, участвовал в подготовке статьи

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Альтернативная транспортировка

Мощности Каспийского трубопроводного консорциума могут не справиться с растущим объемом нефтедобычи в Казахстане, считает управляющий редактор S&P Global Platts Надежда Родова и предлагает альтернативу – трубу Баку – Тбилиси – Джейхан.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Разговоры о том, что Казахстан все чаще приглядывается к возможностям трубы Баку – Тбилиси – Джейхан, начались осенью прошлого года, когда в Баку прошло первое заседание рабочих групп Азербайджан – Казахстан по вопросу транзита казахстанской нефти и нефтепродуктов через территорию Азербайджана. Причем, по сообщениям азербайджанской стороны, речь тогда шла о возможности начала транзита уже с текущего года.

Казахстанская сторона в лице участвовавшего в этом заседании вице-министра энергетики **Болат Акчулакова** факт такого интереса не отрицала, однако какой-либо конкретики осенью прошлого года озвучено так и не было: заместитель министра энергетики Казахстана ограничился тем, что подчеркнул важность совместного изучения новых экспортных возможностей в связи с увеличением добычи нефти в результате разработки месторождений Тенгиз и Кашаган.

Однако теперь, по мнению управляющего редактора S&P Global Platts **Надежды Родовой**, наступает пора более конкретных решений. Трубопровод КТК – главная экспортная нефтяная артерия Казахстана – практически заполнен, и увеличить его мощность можно на весьма ограниченные объемы путем использования присадок. Но и этого окажется недостаточно для того объема нефтедобычи, который ожидается Казахстаном уже в обозримом будущем.

КТК становится не резиновым

КТК – крупнейший международный нефтепроводный проект с участием России, Казахстана, а также ведущих мировых добывающих компаний. Он создан в 2001 году для строительства и эксплуатации магистрального трубопровода протяженностью более 1,5 тыс. км. Проект изначально создавался для транспортировки нефти с крупнейших казахстанских месторождений – Тенгиза, Карачаганак, а впоследствии и Кашагана, постепенно увеличивая свои мощности.

Так, к середине 2004 года КТК вышел на показатель полной пропускной способности первого этапа развития – 28,2 млн т. С 2005 года КТК, используя антифрикционные присадки, постепенно увеличивал объемы транспортировки, которые в 2010 году достигли значения в 35 млн т в год. К настоящему же моменту реализация проекта расширения позволяет транспортировать по нему 67 млн т нефти в год, и это уже, похоже, становится началом предела возможности данной трубы.

«Сейчас основной объем экспортной нефти Казахстана идет по



коридору КТК через порт Новороссийск. Однако, принимая во внимание прогнозируемый рост добычи в Казахстане, в ближайшее время этого коридора может оказаться недостаточно, и Казахстану надо смотреть на расширение возможностей транспортировки нефти из региона», – сказала г-жа Родова на форуме «Глобальные и локальные сырьевые рынки на фоне экономических и геополитических рисков», прошедшем в Нур-Султане.

Она сослалась на официальные данные самого консорциума, согласно которым в марте этого года по КТК было отгружено 1,45 млн баррелей нефти в день, а прирост первого квартала по году составил 8%. Если перевести годовую мощность данного трубопровода (67 млн т в год) в баррели и просчитать возможность прокачки в день, то цифра будет колебаться в районе 1,5 млн баррелей, то есть уже вплотную к мартовским показателям трубопровода.

«КТК на сегодня вышел на полную мощность. Там есть, конечно, возможности для небольшого увеличения экспорта за счет применения специальных присадок, которые увеличивают текучесть. Мы их применение видели на ранних стадиях проекта, когда у него установленная мощность была 27 млн т, а они качали 32 млн т, то есть дополнительно где-то 5 млн т дает применение специальных присадок, которые снижают трение», – отмечает эксперт. – Сегодня так же самая ситуация: по КТК можно прокачать больше, чем сейчас, но, по сути, консорциум приблизился вплотную к той точке, когда его мощ-

Коллаж: Вячеслав Батурич

ности используются полностью. Поэтому, с учетом планов на рост добычи в Казахстане, особенно после 2022 года, когда добавится Тенгиз, ситуация уже сегодня заставляет думать о том, каким образом решать этот вопрос. Насколько я понимаю, именно этим занимаются сейчас все, включая Министерство энергетики», – добавила представительница S&P Global Platts.

Чем хорош БТД



Надежда Родова, управляющий редактор S&P Global Platts

«Это очень логичный маршрут – с одной стороны, этот трубопровод остается незагруженным: есть свободные мощности и возможность принять дополнительные объемы. Другое его преимущество – он позволяет обойти узкое горлышко турецких проливов»

Таким образом, возможность ухода части казахстанской нефти в трубопровод Баку – Тбилиси – Джейхан в обозримом будущем из ряда общих разговоров становится реальностью, тем более что только на Тенгизе к обозначенному экспорту срока даст скачок добычи на 12 млн т в год, которые в трубу КТК с помощью присадок не «впихнешь».

БТД же представляется идеальным, с точки зрения логистики, вариантом для акционеров КТК, работающих на крупных месторождениях Казахстана: нефть до него может доставляться танкерами по Каспию, далее с азербайджанского побережья до Баку, а затем по БТД – на мировые рынки. И все это позволяет минимизировать турецкие проливы, прохождение которых зимой становится проблематичным из-за штормов, к тому же поток нефти через них ежегодно возрастает.

«Это очень логичный маршрут, потому что, с одной стороны, этот трубопровод остается недо-

загруженным: есть свободные мощности и возможность принять дополнительные объемы. Другое его преимущество – он позволяет обойти узкое горлышко турецких проливов», – говорит г-жа Родова. – Эти проблемы связаны с погодой и повторяются практически каждую зиму: если в этом году танкеры ждали до 20 дней, чтобы пройти залив, то год или два назад этот срок доходил до 22 дней. К тому же загруженность проливов очень высокая. Только мы увеличиваем экспорт нефти из Новороссийска, прежде всего экспорт нефти по КТК, гигантскими темпами: за два года на 22% выросли объемы только по КТК. И в Новороссийске все грузится на танкеры, а проходимость залива остается прежней при увеличении потока. А зимой штормы часто останавливают погрузку танкеров даже в Новороссийске», – добавляет она.

В прошлом, когда рассматривалась возможность выстраивания Транскаспийской системы транспортировки нефти, по БТД планировалось транспортировать 23 млн т казахстанской нефти (напомним, что общая мощность БТД составляет 60 млн т в год) с дальнейшим увеличением при необходимости до 35 млн т. Понятно, что после расширения КТК надеяться на такие объемы БТД не приходится, но на постепенное наращивание прокачки он рассчитывать может. И сейчас основной вопрос – это стоимость прокачки казахстанской нефти по БТД.

Как скоро БТД понадобится Казахстану?

Времени для торгов по тарифу у Казахстана предостаточно, поскольку в ближайшие несколько лет увеличение будет колебаться в границах обозначенных 5 млн т, которые КТК сможет транспортировать сверх установленной мощности. Хотя заметный прирост наблюдается уже сейчас: в первые два месяца этого года добыча сырой нефти в стране составила 13,2 млн т – на 5,8% больше, чем в аналогичный период прошлого года.

В то же время министр энергетики Казахстана **Канат Бозумбаев** в этом году на отраслевой конференции CERAWeek в Хьюстоне заявил, что Казахстан, как государство, участвующее в соглашении ОПЕК+, планирует с середины марта сократить добычу на 200 тыс. баррелей в сутки в связи с ремонтными работами на месторождениях Кашаган и Карачаганак. В результате уже в марте страна выполнит свою квоту по сокращению добычи в рамках сделки ОПЕК+, а в апреле перевыполнит обязательства в 2,5 раза. Однако Надежда Родова отмечает, что Кашаган на данный момент достаточно нестабилен. «Как будет развиваться ситуация на Кашагане в этом году, не вполне ясно. С одной стороны, основные драйверы роста на месторождении исчерпаны, в марте мы слышали от представителя «Тоталь», что уровень добычи на Кашагане достиг 300 тыс. баррелей в день, – говорит эксперт. – Однако, насколько мы понимаем, этот показатель был достигнут на непродолжительный период времени, и объемы добычи являются нестабильными. Планы по выводу на устойчивую добычу в рамках первой фазы неоднократно откладывались, предполагалось достигнуть этого до конца 2018 года, теперь ждем, что это может произойти в середине этого года. Все технические проблемы на проекте хорошо известны. Будем ждать, как дальше будет развиваться ситуация, но уровень добычи на Кашагане влияет на уровень добычи в стране в целом», – добавляет она.

В результате аналитики S&P Global Platts прогнозируют, что в текущем году нефтедобыча в Казахстане останется на уровне 2018 года (90,3 млн т) или слегка превысит его – если добыча на Кашагане продолжит расти, хоть и не такими быстрыми темпами, как ранее. «В долгосрочной перспективе ожидается, что рост добычи нефти в стране продолжится благодаря расширению на Кашагане и Тенгизе. По нашей оценке, добыча вырастет до 110 млн т к 2025 году и до 124 млн т к 2030 году», – отметила г-жа Родова. Примерно к этим срокам вопрос о дополнительных транспортировочных мощностях, по ее мнению, и станет критичным. Понятно, что договариваться о них надо раньше, так что активизации переговоров по использованию транскаспийского коридора следует ожидать в самое ближайшее время.

В Казахстане увеличены меры социальной поддержки

Социальные инициативы, предложенные первым президентом РК Нурсултаном Назарбаевым на 18-м съезде партии «Нур Отан», уже реализуются в регионах Казахстана.

Александра ХЕ

«Поручаю для расширения охвата малообеспеченных семей повысить критерии до 70% от прожиточного минимума – 29 698 тенге. Для адресной социальной помощи (АСП) установить минимальную выплату на каждого ребенка в многодетных семьях в сумме около 21 тыс. тенге», – такое заявление Елбасы прозвучало на съезде. Таким образом, в Казахстане увеличивается количество людей, получающих АСП. Ранее она назначалась только семьям с доходом ниже критерия назначения АСП (то есть ниже черты бедности), который составлял 14 849 тенге. Например, если ежемесячный доход семьи – 50 тыс. тенге, а семья состоит из матери и четверых детей (доход на человека, соответственно, – 10 тыс.), то при старых нормах размер АСП для этой семьи равнялся 4849 тенге на человека в месяц.

С 1 апреля черта бедности поднята до 70% от прожиточного минимума и составляет 20 789 тенге. Причем это гарантированная выплата для каждого ребенка до 18 лет (если ребенок обучается в высшем или среднеспециальном учебном заведении, – до 23 лет). Таким образом, упомянутая выше семья будет получать по 20 789 тенге на каждого ребенка, и 10 789

тенге получит мать. С 1 июля 2019 года вырастет и размер пособия по уходу за детьми с инвалидностью и лицами старше 18 лет (инвалидность первой группы с детства) – с 31 183 до 41 578 тенге.

Квадратные метры и «одно окно»

В Алматинской области для многодетных семей начато проектирование двух многоэтажных жилых домов в областном центре, кроме того, будет предоставляться жилье в коттеджном городке. По программе «7-20-25» определены 26 массивов, где до 2025 года планируется построить 4 млн кв. м жилья, квартиры получат 104 тыс. семей. Для того, чтобы решить вопрос с первоначальным взносом, на жилищные сертификаты выделено 1 млрд тенге. Список получателей жилищных сертификатов расширен – их будут предоставлять не только учителям, медработникам, но и социально уязвимым слоям населения, в том числе многодетным семьям.

Также в Алматинской области принято решение о безвозмездной установке датчиков утарного газа в 16 тыс. частных домов – на эти цели выделяется 96 млн тенге.

Другие меры поддержки для многодетных и малообеспеченных семей в регионе предусматривают субсидирование питания в детских садах для 21 тыс. детей из многодетных и малообеспеченных семей – на это из бюджета выделяется 1,2 млрд тенге. Всех детей из малообеспеченных семей будут в школах бесплатно кормить горячим питанием. На сегодня 32 тыс. таких детей уже обеспечены бесплатной горячей питанием,

школьной формой и летним отдыхом. Для многодетных матерей будет предусмотрен бесплатный проезд в городском общественном транспорте.

В каждом районе и сельском округе Алматинской области будет составлена электронная социальная карта. Кроме того, в областном и во всех районных центрах откроют центры обслуживания многодетных и малообеспеченных семей по принципу «одного окна»

Трудовые резервы

В Восточно-Казахстанской области 28,7 тыс. детей из многодетных и малообеспеченных семей получат бесплатную школьную форму. От оплаты за детские дошкольные учреждения будут освобождены многодетные семьи и семьи, воспитывающие детей с ограниченными возможностями. Для студентов колледжей из малообеспеченных и многодетных семей выделено около 3 млрд тенге на обучение, горячее питание и стипендии, а также будет организована молодежная практика для выпускников.

Кроме того, в регионе уделяется внимание развитию предпринимательства среди целевой группы. Так, для открытия собственного дела многодетным семьям по программе продуктивной занятости в приоритетном порядке будет предоставляться гарантированное залога от стоимости кредита: до 85% для начинающих предпринимателей и до 50% для действующих предпринимателей – по программе микрокредитования «Еңбек».

Отметим, что в рамках Государственной программы «Еңбек» во

всех регионах страны для обеспечения занятости и роста доходов таких категорий сельчан на реализацию новых бизнес-идей будут выделяться государственные гранты в размере 100–200 МРП (252,5–505 тыс. тенге).

По действующей программе «Кәсіпкер» будет просубсидирована и снижена процентная ставка – с 6 до 4%.

В рамках региональной программы «Асыл ана» многодетные семьи на селе смогут получить беззалоговые кредиты под 4%.

Для многодетных матерей и матерей, воспитывающих детей с инвалидностью, будут создаваться социальные рабочие места на дому, а также организованы краткосрочные курсы по востребованным профессиям.

Домашняя работа

В Карагандинской области сообщается, что с 1 апреля 2019 года при расчете доходов для начисления адресной социальной помощи не будут учитываться такие категории, как пособие многодетным семьям, имеющим четырех и более детей, пособие многодетным матерям, награжденным подвесками «Алтын алка» и «Күміс алка», пособие по инвалидности ребенка, стипендия.

Поскольку с 1 апреля 2019 года критерий назначения АСП увеличится с 14 849 тенге до 20 789 тенге, численность ее получателей в Карагандинской области вырастет с 11 тыс. до более чем 20 тыс. человек. Также после 1 июля 2019 года увеличится размер пособия по уходу за ребенком – инвалидом первой группы с детства, в области повышения таких пособий получат 6,1 тыс. человек.



Фото: shutterstock.com / Syda Productions

Многодетные матери и матери детей-инвалидов в этом регионе также получат возможность краткосрочного обучения рабочим профессиям и смогут работать на социальных рабочих местах на дому.

В свою очередь руководство Павлодарской области сообщает, что для целевых групп не будут браться в расчет доходы от личного подсобного хозяйства – для этого в областном бюджете предусмотрено 406,6 млн тенге.

Аптечка в подарок

В городке Аксу Павлодарской области будет приобретен многоквартирный дом, квартиры в котором передадут в аренду

малообеспеченным многодетным семьям, неполным семьям, семьям с детьми с ограниченными возможностями.

Посещение детсадов для детей из многодетных и малообеспеченных семей планируется сделать бесплатным. Льгота коснется родителей 3,5 тыс. детей, из бюджета на эти цели будет направлено 392 млн тенге. Школьное питание и проезд в городском общественном транспорте для детей из целевых групп с 1 по 11 класс будет бесплатным. Воспользоваться льготным проездом сможет и один из родителей.

Кроме того, 1435 многодетных семей раз в год будут получать аптечки с медикаментами первой необходимости.

LIFESTYLE

Что скрывает €¥€\$



Стать богачейшим человеком планеты и ощутить на себе груз ответственности за устойчивость мировой финансовой системы предлагает алматинским зрителям €¥€\$ – иммерсивный спектакль о деньгах.

Георгий КОВАЛЕВ

Что такое деньги? Как вы к ним относитесь? Любите их и позволяете им работать на вас? Или питаете неприязнь, обвиняя деньги во всех бедах этого мира? Журналист «Курсива» посетил премьеру спектакля €¥€\$ в поисках своих ответов на эти вопросы.

Хочешь процветания – готовься к кризису!

...Когда мы зачистили банковскую систему от последствий глобального экономического кризиса, выяснилось, что дела наши не так и плохи. Облигаций и валюты государств-банкротов у нас было немного. Ровно половину из них составляли ценные бумаги нацбанка «страны», которую на «глобальном» уровне было решено спасти. Еще три «государства», завалившие мировой рынок своими стремительно обесценившимися обязательствами, утонули в пучине кризиса без значительного для нас урона...

Действие алматинского спектакля €¥€\$ происходит в помещении, воссоздающем атмосферу подпольного казино. Здесь каждый зритель становится владельцем собственного банка. Группа банков, объединенных одним столом, – государство. Весь зал – глобальный рынок. Профессиональные актеры – на ключевых позициях, их роли – крупные центробанк, ангелы рыночных новостей и рейтингов.

€¥€\$ – это иммерсивный (англ. immersive – погружение) спек-

такль, он делает зрителя активным участником событий. Можно сказать, это ответ классического театра на вызов надвигающейся виртуальной реальности. В иммерсивной постановке, например, Шекспира зритель может стать участником любой сцены и даже разделить с героями трапезу, а в €¥€\$ – примеряет роль финансового воротилы. Современные постановки строятся не только на режиссерском и актерском мастерстве, но и на знании психологии, чтобы вызвать у зрителя эмоции не наблюдателя, а участника действия.

«Это можно было бы назвать тренингом, но это именно спектакль. Александр Девриндт (автор идеи, режиссер и основатель бельгийской театральной компании Ontroerend Goed. – «Курсив»), помимо технической стороны финансовой системы и истории ее развития, заложил в спектакль хорошую эмоциональную основу, – говорит Екатерина Воронкова, продюсер казахстанской версии спектакля €¥€\$. – Все, что происходит по ходу развития сюжета, так или иначе затрагивает любого, ведь у каждого собственные отношения с финансами. Обогащение или банкротство вызывают в игре сильные эмоции. Мы злимся, поскольку не понимаем, что именно пошло не так, в чем природа финансового кризиса. Главный урок в том, что деньги – это не купюры, это доверие между людьми. Именно взаимное доверие – фундамент реальной финансовой системы. И что может быть более разрушительным для доверия, чем ложь?». Аббревиатуру €¥€\$ можно прочитать как «ложь» (англ. lies), и это второе название спектакля.

Театральные инвестиции

Иммерсивный спектакль о деньгах – дебют Екатерины Воронковой в театральном бизнесе, до этого

она организовывала мероприятия закрытого привилегированного клуба.

«Идея иммерсивного театра, вовлекающего зрителя в действие, завлекла меня сразу. Я вижу в этом большой потенциал. Такие постановки популярны в Европе уже 10 лет, а два года назад появились в Москве», – говорит продюсер. Стоимость проекта г-жа Воронкова озвучила для московского варианта – в российской столице для запуска подобных спектаклей привлекаются порядка \$500 тыс., окупаемость – два года.

Трансформация участников спектаклей по отношению к деньгам и инвестициям – самое интересное наблюдение.

«Люди начинают задумываться об инвестициях и ищут разные способы для этого. Это касается и зрителей, и актеров. Мне известно, что актриса Екатерина Шибяева, задействованная во всех спектаклях €¥€\$ в Москве, полностью пересмотрела свое отношение к деньгам и их роли в жизни. И ее финансовая ситуация сильно изменилась, – рассказывает Екатерина Воронкова. – Вот еще одна реальная история: моя знакомая потеряла в банке деньги и винила во всем банкиров. Придя на спектакль, она была очень активна за столом. Люди восприняли ее как финансового эксперта, пошли за ней – и страна разорилась. После спектакля она заплакала и призналась, что поняла: в финансовых проблемах винить можно только себя».

В конце года Екатерина Воронкова планирует запустить в Алматы еще один иммерсивный спектакль – она уверена, что казахстанская аудитория созрела для такого формата, даже несмотря на достаточно высокую цену подобного театрального опыта, стоимость билета – 15 тыс. тенге. Тем не менее сейчас уже сформировалась группа зрителей, готовых ходить на €¥€\$ регулярно.

Тим Бертон оживил летающего слоненка

В прокат вышел игровой ремейк мультфильма «Дамбо», который снял «темный сказочник» Тим Бертон. В его исполнении эта история приобрела глубину и объем. Но при этом осталась невероятно доброй и светлой.

Елена ШТРИТЕР

В последние несколько лет студия Волта Диснея активно взялась переснимать свои анимационные хиты в формате игрового кино. «Золушка», «Книга джунглей», «Красавица и Чудовище» уже обрели вторую жизнь. В этом году запланирован выход «Аладдина» и «Короля Льва», в следующем – «Мулана». На очереди также «Меч в камне», «Лило и Стич», «Леди и Бродяга»... Да, пожалуй, новой экранизации рано или поздно удостоится все любимые не одним поколением диснеевские сказки.

Причина такого подхода кроется прежде всего в том, что отбивать бюджеты стало сложнее. А любой свежий сюжет – история с непредсказуемым финалом. Финансовым, разумеется. Тогда как ремейк уже известной картины значительно повышает шансы на успех. Посему Голливуд в последнее время старательно перелопачивает когда-то рассказанные истории.

Впрочем, у Disney этих историй столько, что хватит пережить не один кризис. Да и, надо отметить, что в игровом формате они смотрятся не хуже. На этот раз студия решила обратиться к своим истокам: нынешний уикенд ознаменовался выходом на экраны фильма «Дамбо» – доброй и трогательной истории летающего слоненка с огромными ушами. Оригинальный мультфильм увидел свет более 70 лет назад. Это была четвертая по счету полнометражка студии. Оживить ее взялся «темный сказочник» Тим Бертон.

В отличие от «Золушки» или «Красавицы и Чудовища», «Дамбо» Бертон не повторяет оригинал практически дословно. Впрочем, никаких неожиданных сюжетов не приносит тоже.

Однажды в передвижном цирке братьев Медичи у слонихи Джамбо родился слоненок. Совершенно нелепый из-за своих огромных ушей. Хозяин цирка Макс Медичи (Дэнни Де Вито) после долгих колебаний (избавиться по-тихому от маленького уродца или все же найти ему применение) поручает его заботам (жадность все же победила) одиозного ветерана войны Холта (Колин Фаррелл). Вскоре Холту вместе с детьми Милли (Нико Паркер) и Джо (Финли Хоббинс) и знаменитой

акробаткой Колеетт (Ева Грин) придется значительно постараться, чтобы вернуть Дамбо маму, а детям, смотрящим эту историю, сказку и веру в добро.

«Дамбо» – это семейное кино в лучшем его проявлении. Добрая сказка. О дружбе, семейных ценностях и, конечно же, о том, что добро всегда победит. А еще о том, какими разными мы бываем. О том, что нельзя обижать кого-то лишь за то, что он на нас не похож. Ведь именно эта непохожесть делает его особенным. И неважно, это слоненок с большими ушами или одноклассник со странной прической.

Вообще между строк здесь можно прочитать очень много. Не

Тима Бертон. И «Дамбо» не стал исключением. Колину Фарреллу удалось четко передать развитие персонажа. От бессловесного тьюфака (уж простите) до героя, который готов противостоять всему миру за свою семью. Ева Грин просто украшает картину своим присутствием. Больше от нее тут и не требуется. Дуэт Майкла Китона и Дэнни Де Вито мы уже видели в бертоновском «Бэтмене» (в ролях Бэтмена и Пингвина соответственно). Здесь они немного сменили амплуа. Китону досталась роль плохого парня. А Де Вито... Он очарователен в любой роли.

К визуальному ряду тоже не пренебрегают. Декораторам, гримерам, художникам по костюмам



только про инаковость. Но и про то, как глобализм перемалывает человеческие жизни (когда бездушная корпорация «Дримленд» поглощает маленькое передвижное шашито и как это отражается на его артистах). Про то, что всегда можно выбрать свой путь (Милли не хочет быть цирковой артисткой). Наконец, про то, что негуманно заставлять животных выходить на арену на потеху публике.

В целом кино получилось гораздо глубже, сложнее и пронзительнее оригинала. Анимированный Дамбо отлично вписался в живой актерский состав. Он настолько хорошо детализирован, что невозможно не проникнуться взглядом этих глаз. Ты уже через минуту забываешь, что это рисованный персонаж.

К слову, кастинг и картинка – это одна из отличительных черт

и оператору удалось погрузить зрителя в атмосферу столетней давности. А заодно, чего уж скрывать, в детство. Когда ты еще веришь в чудо и смотришь на мир широко раскрытыми глазами. Да, Бертону это удалось.

И единственное, чего лично я не увидела в этом фильме Тима Бертон, – это самого Тима Бертон. Да, повторюсь, он рассказал эту историю по-своему. Он добавил в нее миллионы смыслов. Но в ней нет присущей Бертону мрачности. Нет той готичной атмосферы, которая завораживает зрителя. Нет нуара, который, словно тончайшая вуаль, покрывает сюжет бертоновских картин. Впрочем, это не делает фильм хуже. Напротив, «Дамбо» – идеальное кино для семейного просмотра, в котором каждый, вне зависимости от возраста, обязательно найдет что-то для себя.

Элизабет Турсынбаева: «Когда появляются какие-то результаты, государство начинает помогать»

В Алматы для участия в ледовом шоу Ильи Авербуха приехала Элизабет Турсынбаева – первый в истории казахстанского женского фигурного катания призера чемпионата мира и первая спортсменка в истории мирового фигурного катания, которая выполнила на взрослых соревнованиях четверной сальхов без падения. На шоу в Алматы она исполнила номер, посвященный Денису Тену.

Анна ЭМИХ

– Элизабет, расскажи, как возникла идея посвятить номер на показательных выступлениях Чемпионата четырех континентов-2019 Денису?

– В начале сезона мы с моими тренерами решили: кому, как не мне, делать что-то подобное. Ведь мы с Денисом выступали за одно государство. И не важно, что мы не были близко знакомы, потому что тренировались в разных странах. Я в Канаде, он – в США. Но мы встречались на некоторых стартах. Я запомнила командный Кубок мира, где мы с Денисом выступили в одной команде за Азию. Он был очень дружелюбным, любил шутить и всегда меня поддерживал.

– Эта программа была поставлена под песню Лары Фабиан Adagio. Что влияет на подбор музыки?

– Для каждого спортсмена музыку подбирает тренер. Обязательно индивидуально. И такого, что один

не захотел делать программу под определенную композицию и ее отдали кому-то другому, не бывает. У каждого спортсмена свое индивидуальное катание. Кому-то подходит лирика, кому-то что-то более заводное. К счастью, у нас в группе (группа Этери Тутберидзе. – «Курсив») обычно подбирают именно ту музыку, которая не только подходит, но и нравится спортсмену.

– Ты родилась в Москве. Первые шаги в фигурном катании сделала там. Потом тренировалась в Канаде, а некоторое время назад снова вернулась в Москву, в группу Этери Тутберидзе. Но тем не менее выступаешь за Казахстан. Почему?

– Мой папа казах. Я тоже казашка. И я очень горжусь этим. И мне очень приятно, когда на международной арене звучит наш гимн и поднимается наш флаг. Ради таких моментов и стоит бороться.

– В одном из интервью твоя мама сказала, что в России спортсмена с молодых ногтей ведет и поддерживает государство, хотя и родители при этом несут большие расходы. Когда ты решила выступать за Казахстан, государство оказало тебе какую-то поддержку?

– Да. Национальный олимпийский комитет оплачивает мои тренировки. Еще меня поддерживает Кызылорда, это город, за который я выступаю. Без этого никак. Естественно, в самом начале пути мы все делаем сами. А когда появляются какие-то результаты, государство начинает помогать.



– Говоря о достижениях, нельзя не вспомнить твой рекорд – четверной сальхов. Илья Авербух отметил, что это большое достижение. Четверные прыжки в группе Этери Тутберидзе исполняют многие девочки-юниоры, но на взрослом турнире такого еще не случалось. Как ты решилась на этот прыжок?

– Над этим прыжком я работала давно. Но чтобы исполнить его на соревнованиях, мне не хватало какого-то толчка. Я даже не задумывалась о том, чтобы исполнять

его на стартах, потому что это казалось чем-то невозможным. Решиться помогли мои тренеры, которые сказали: хватит делать этот прыжок только на тренировках. Надо пробовать и на стартах. Кроме того, сальхов – один из моих любимых элементов. Он изначально поставлен у меня очень хорошо. И двойной, и тройной. Поэтому для меня стал возможен и четверной. Я долго готовилась к тому, чтобы исполнить его на стартах. И то получилось не с первого, а с третьего раза. И на это понадобилось много

усилий и тренировок. Правда, на выступлениях в Алматы я его не покажу. Такие сложные элементы не выполняются на шоу.

– Элизабет, насколько я знаю, тебя не сразу приняли на фигурное катание. Вы несколько раз приходили в секцию и получали отказ.

– Да. Меня отдали на фигурное катание, чтобы укрепить иммунитет, потому что в детстве я часто болела. К тому же я была полновыжимым ребенком. Этот вид спорта выбрали

– Бывали моменты слабости, когда хотелось все бросить?

– У меня никогда не было мысли бросить фигурное катание. Мне нравится все, что происходит в моей жизни. Спасибо за это маме с папой. Минуты слабости, конечно, бывают. Как и у всех. Бывает чувство опустошения. Ощущение, что что-то пошло не так, как хотелось. Что что-то не вышло на соревнованиях. Но такие моменты долго не длятся. Я быстро собираю себя в кучу и двигаюсь дальше.

– Четверной сальхов на соревнованиях ты уже сделала. Что в дальнейших планах?

– Сейчас между сезонами самое время осваивать что-то новое. И я, конечно, думаю, о новых прыжках. Возможно, начну работать над акселем.