

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
«Курсив» №16 (791)



www.kursiv.kz

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 16 (791), ПЯТНИЦА, 3 МАЯ 2019 г.

**ИНВЕСТИЦИИ:**

VOLKSWAGEN AG: НАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ВЪЕЗЖАЕТ В НОВУЮ ЭРУ

стр. 4

**ЭКСПЕРТИЗА:**

КОМБИНАЦИЯ КИБЕРУГРОЗ

стр. 5

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**

ПРОПАЛА БУХГАЛТЕРИЯ. ЧТО ДЕЛАТЬ И КАК ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС?

стр. 9

**LIFESTYLE:**

ЧЕМ УДИВИЛА KAZAKHSTAN FASHION WEEK

стр. 12

## АФН и ренессанс

*В Казахстане предложили возродить финансовый надзор*

Первая информация о возрождении в Казахстане Агентства финансового надзора (АФН) появилась вместе с новостью об уходе из Национального банка экс-руководителя регулятора Данияра Акишева.

Нина КУДАШЕВА

Позже была опубликована новость о сокращении штата сотрудников НБ. Тогда пресс-служба регулятора сообщила об «отделении подведомственных организаций». В распоряжении «Курсива» оказался 13-страничный документ «Концепция к проекту Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования и развития финансового рынка и микрофинансовой деятельности».

Концепция предполагает передачу части нынешних функций Национального банка Агентству по регулированию и развитию финансовых рынков. «По предварительным расчетам, расходы республиканского бюджета могут составить порядка 10 млрд тенге (годовой бюджет Агентства, в том числе текущие расходы в размере 9 млрд тенге и капитальные расходы – 1 млрд тенге)», – говорится в концепции законопроекта.

Стоит отметить, сотрудников будущего регулятора наделят особым статусом «без отнесения их к государственному служащим, по аналогии с работниками Национального банка, с сохранением системы оплаты труда и поощрения на уровне, аналогичном уровню НБ РК».

> стр. 8

## «Открытое небо» закроет казахстанские авиакомпании?



Фото: Shutterstock/ Mykolaiko

**Наступающий летний сезон станет одним из самых сложных для выживания казахстанских авиаперевозчиков. Зарубежные авиакомпании, которые зашли в РК в рамках режима «открытое небо», зачастую предлагают пассажирам более выгодные условия, чем отечественные игроки авиарынка.**

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Тему «открытого неба» представители казахстанских ави-

аперевозчиков предпочитают публично не комментировать. А если и говорят, то только на условиях анонимности. Все предпринятые ими попытки переубедить авиационные власти Казахстана не открывают небо страны для зарубежных авиакомпаний успехом не увенчались. «Прислушиваться к нашим аргументам никто особенно не хочет», – говорят представители отечественных авиаперевозчиков.

Прямая конкуренция с иностранными авиакомпаниями заставит местных авиаперевозчиков пойти на существенное снижение стоимости билетов

– это довод, который приводит в пользу «открытого неба», и определенная доля правды в этом утверждении есть. Но с другой стороны, нельзя исключать и другого варианта развития событий. Вполне может получиться так, что вместе с активным выходом на наш рынок зарубежных авиаперевозчиков отечественные компании начнут фиксировать у себя заметное снижение пассажиропотока. Причем не только на международных, но и на внутренних маршрутах. Очевидно, что при таком раскладе снижения цен на авиабилеты ожидать не стоит.

**С конкурентами дешевле**

Можно предположить, что первые звоночки о намечающихся проблемах у казахстанских авиакомпаний прозвучат уже к середине июля 2019 года, то есть в самый разгар сезона летних отпусков. Именно к этому времени должно стать понятно, насколько процентов уменьшится число желающих воспользоваться услугами отечественных авиаперевозчиков. С большой вероятностью тренд будет особенно заметен на регулярных рейсах в Россию, в Турцию и в Западную Европу. Чтобы убедиться в правомочности

предположения, достаточно заглянуть на сайты-агрегаторы по продаже авиабилетов. Уже сегодня зарубежные авиакомпании предлагают купить билеты на летние перелеты из Казахстана в Москву, Санкт-Петербург, Стамбул, Анталию или в Лондон с Франкфуртом по более низким ценам, чем их казахстанские конкуренты. Да, большинство из предлагаемых маршрутов предусматривает одну или две пересадки, но когда путешествует семья из трех-четырех человек, разница в стоимости билетов в 20, а то и почти в 50 процентов выглядит весьма ощутимой.

> стр. 2

## «Полиметалл» в дивидендной узде

Акции Polymetal Int (далее – «Полиметалл») начали торговаться на бирже Международного финансового центра «Астана». «Курсив» разбирался в финансовой отчетности компании для лучшего понимания ее инвестиционных возможностей.

Ирина ДОРОХОВА

Анализ предварительных финансовых итогов 2018 года и производственных результатов за три месяца 2019 года показывает, что компания продолжает существовать между молотом высоких дивидендов и наковальной производственных площадок, которые надо строить и поддерживать. И выручка, и чистая

прибыль растут медленнее, чем чистый долг и дивиденды.

«Полиметалл» в 2018 году продал четыре проекта, два из которых – фабрики. С другой стороны, «Полиметалл» стал единственным владельцем в трех новых проектах на стадии развития и увеличил долю в одном добывающем проекте и в одном – на стадии доразведки/развития.

**Фабричный балласт**

«В течение последних двенадцати месяцев завершены четыре сделки. В результате продажи Капана, Охотска, Светлобора и доли в Долинном «Полиметалл» получил \$108 млн, которые будут использованы для снижения долга», – говорится в заявлении гендиректора компании Виталия Несиса, опубликованном

в релизе «Предварительные результаты за год, закончившийся 31 декабря 2018 года» (далее – «Предварительные результаты»).

Однако в самой финансовой отчетности вклад от сделок по продаже объектов оценивается гораздо скромнее: в строке «Поступления от выбытия активов» за 2018 год значится \$15 млн. Для сравнения: чистый долг

«Полиметалла» на конец 2018 года составил \$1,52 млрд. Таким образом, приток наличности от сделок по продаже покрыл в лучшем случае 1% от долга компании. Сделки повлияли и на размер активов: чистый убыток от выбытия активов составил \$54 млн.

> стр. 10

# КУРСИВ

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

Журналист: Екатерина

## ТЕНДЕНЦИИ

# «Открытое небо» закроет казахстанские авиакомпании?

&lt; стр. 1

Например, российская авиакомпания Nordwind Airlines, начинающая с 7 июня обслуживать маршрут Самара – Алматы, готова в первый месяц лета доставлять пассажиров из южной столицы Казахстана в московский аэропорт Шереметьево и обратно за 75–80 тыс. тенге, хоть и с пересадкой в городе на левобережье Волги. «Уральские авиалинии» организовали прямой перелет Алматы – Москва – Алматы по цене от 107 тыс. тенге. Правда, эта авиакомпания прилетает в аэропорт Жуковский, который принято считать неудобным с точки зрения дальнейшей логистики пассажира. Недостаток этот относительный: если конечная остановка в Москве будет где-нибудь в районе Кузьмино или Люблино, то из Жуковского туда от силы час езды на машине по пробкам, тогда как из терминалов Е или F в Шереметьево путь в упомянутые районы займет не менее полутора часов.

Теперь сравним с предложениями казахстанских авиакомпаний. SCAT предлагает лететь из Алматы в те же первые числа июня в московский аэропорт Внуково и обратно (причем еще и с пересадкой в Шымкенте) минимум за 120 025 тенге. Цена авиабилета на прямой рейс Алматы – Шереметьево – Алматы от национального авиаперевозчика Air Astana начинается от 149 346 тенге, что лишь совсем чуть-чуть дешевле аналогичного предложения от «Аэрофлота» – за 151 071 тенге.

А ведь есть еще бюджетная латвийская Air Baltic, доставляющая авиапассажиров до Шереметьево с пересадкой в Риге за 118 256 тенге, правда, без учета стоимости багажа. Высокореитинговая компания Turkish Airlines, которая выполняет рейсы из Алматы в Москву через Стамбул за 139 821 тенге и при этом позволяет бесплатно провозить багаж весом до 30 кг. Наконец, сервисы по продаже авиабилетов стали предлагать перелеты в столицу России через Баку самолетами азербайджанской авиакомпании AZAL, опять же по более низким, чем у казахстанских авиаперевозчиков, ценам.



Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Не в пользу авиакомпаний из Казахстана складывается ситуация и с перевозкой пассажиров как в Стамбул и Анталю, так и в Лондон, Франкфурт-на-Майне и Париж. На турецком направлении в ценовом отношении предпочтительней смотрятся «Международные авиалинии Украины», а с точки зрения провоза бесплатного багажа – Turkish Airlines. Схожая картина наблюдается и с полетами в большинство городов Европы, куда нередко стало выгоднее летать украинскими, турецкими, российскими и даже узбекскими авиакомпаниями. Причем не только из Алматы, но даже из столицы Казахстана, которая уже несколько лет является главным хабом для отечественных авиаперевозчиков.

## Угроза с севера

До последнего времени казахстанские авиакомпании во многом выживали за счет частично субсидируемых внутренних маршрутов. Получаемые от государства средства позволяли и пока еще позволяют отечественным авиаперевозчикам устанавливать более-менее приемлемые цены на билеты на международные рейсы – и еще совсем недавно из большинства городов Казахстана лететь в Россию, в страны Европы или в Эмираты было выгоднее нашими авиакомпаниями с пересадкой в Нур-Султане. Но сейчас ситуация меняется, говорит представитель одной из отечественных авиакомпаний, не пожелавший публично

называть свое имя. «Сейчас мы с беспокойством наблюдаем, как в регионы стали активно заходить конкуренты из-за рубежа. Прежде всего из России. Например, мало кто заметил информацию, что из Караганды, Кокшетау и Петропавловска с конца мая открывают свои рейсы на Москву авиакомпания «ИрАэро». Это при том, что из Караганды в Московский регион уже летает «Аэрофлот», а у Петропавловска и Кокшетау сообщения с городами России давно не было. Их жители обычно туда летали через Нур-Султан нашими перевозчиками. Теперь не будут», – заметил в беседе с «Курсивом» представитель авиарынка.

Не слишком оптимистично на складывающуюся ситуацию смотрит и еще один собеседник «Курсива», представляющий интересы уже другого отечественного авиаперевозчика. Он тоже согласился пообщаться лишь на условиях анонимности, объясняя свое условие непопулярностью противодействия «открытому небу» у казахстанской общественности. «Не все понимают, что наши перевозчики не могут на равных конкурировать, например, с российскими авиакомпаниями. Да, в последнее время государство стало оказывать всем нам некоторую поддержку. Но на фоне российских субсидий она выглядит мизерно. К тому же открытие некоторых рейсов, на которых настаивают из высоких кабинетов, не всегда оправданно. Вспомните, например, историю с маршрутом в Париж. Сколько крику было в адрес наших коллег

из Air Astana?! Откройте немедленно рейс в Париж, он очень востребован будет! И что? Ну, открыли они. А теперь из разговоров с ними выясняется, что он почти пустой ходит. Думаю, что такая же история и с далеко не дешевым прямым рейсом на Токио будет. Ну скажите, кто туда полетит, если из Казахстана в Японию можно относительно недорого полететь и российскими, и китайскими авиакомпаниями?!» – поделился своим мнением с «Курсивом» представитель казахстанской авиакомпании.

## Два пути

Представители рынка единодушны в утверждении, что решить наметившиеся проблемы казахстанских авиакомпаний можно лишь двумя путями. Первый вариант – увеличение размера субсидий хотя бы до уровня российских; про уровень поддержки авиакомпаний ОАЭ или Китая специалисты отечественных компаний, как сами говорят, даже не мечтают. Второй вариант – свести к минимуму игру в «открытое небо». В противном случае, уверены представители авиационного бизнеса, недалек тот час, когда отечественным авиакомпаниям придется существенно сократить свою маршрутную сеть, а то и вовсе прекратить свое существование. «Нельзя забывать, что у нас очень большая страна, в которой проживает людей чуть больше, чем, например, в Стамбуле с его пригородами», – философски заметил один из собеседников «Курсива».

# Зона доступа

Варианты доступа иностранных игроков на локальный авиарынок стран бывшего Союза очень разные – от самого либерального до самого регулируемого.

Олександр ЛАНЕЦКИЙ, директор Friendly Avia Support

Прибалтийские страны – члены ЕС и все авиаперевозки внутри Евросоюза для них – внутренний рынок. Это значит, любая авиакомпания, зарегистрированная в Европе, может летать из любого аэропорта ЕС в любой другой аэропорт ЕС, просто договорившись с аэропортом – никакие дополнительные разрешения не нужны. Такой расклад привел к тому, что в Литве не осталось национальных перевозчиков, выполняющих регулярные рейсы: четыре местные авиакомпании обанкротились одна за другой. Похожая ситуация в Эстонии, где местным игрокам свободную конкуренцию выдержать не удалось, и сейчас там существует только «виртуальная авиакомпания» Nordica.

Грузия в одностороннем порядке объявила об «открытом небе» в 2006 году. Рассказываю,



Олександр ЛАНЕЦКИЙ, Директор Friendly Avia Support

что Саакашвили пробовал договориться с местными авиакомпаниями о снижении цены, они ему долго объясняли, почему цена на билеты не может упасть. В конце концов Саакашвили бросил такую фразу «не можете летать вы, значит, будут летать другие». И Грузия в одностороннем порядке объявила о полной либерализации, разрешив любой иностранной авиакомпании летать не только в любой аэропорт Грузии, но и внутри страны. Правда, последнее предложение мало кого заинтересовало, только AZAL совсем недолго выполнял полеты Батуми – Тбилиси – Баку. Если говорить о результатах для грузинских авиакомпаний, то для них это был сильный удар. За время либерализации весь рынок авиаперевозок в Грузии вырос чуть ли не в 20 раз, а местные авиакомпании по-прежнему

перевозят примерно столько же пассажиров, что и до «открытого неба». Грузия изначально ставила в приоритет развитие туризма, а добраться в страну европейским путешественникам можно только самолетом. Так что задача сделать авиацию доступной, запустить иностранные компании шла под номером один.

Молдова подписала соглашение о совместном авиационном пространстве с Европейским союзом. По этому договору любая европейская авиакомпания может летать в Молдову из любого аэропорта ЕС. С восточными соседями – Украиной, Россией – в Молдове полеты строго регламентируются двусторонними соглашениями по принципу паритета. Либерализацию с Евросоюзом можно назвать относительно – так, Ryanair несколько раз начинал переговоры, и ему или не дают слота в нужное время, или выставляют слишком высокие цены на обслуживание в аэропорту. Получается, с одной стороны, у тебя «открытое небо», с другой – протекция национальной перевозчика.

Есть украинский вариант, где нет «открытого неба», этот режим объявлен только в двух аэропортах, но есть соглашения с Польшей, Литвой, сейчас они подписаны еще с Латвией и Германией. Смысл соглашений в том, что авиационные власти другой страны, допустим, Германии или Польши, могут назначать перевозчиком на маршрут авиакомпанию из другой страны ЕС. По такой схеме из Польши в Украину летает венгерский Wizz Air, ирландский Ryanair. Такая либерализация позволила запустить рейсы лоукостеров в разные страны. И если в Нур-Султан Wizz Air летает только из Будапешта, и больше нигде летать не может, то в Украину эта авиакомпания может летать еще из тех стран, которые заключили с Украиной отдельные соглашения.

Последний вариант – это рынок, где все строится на двусторонних паритетных отношениях. В каждой стране – свои нюансы. Например, в Узбекистане и Беларуси, чтобы получить назначение, нужно разрешение от национального перевозчика. Объясню на примере: чтобы польская LOT стала летать из Варшавы в Гродно или в Бухару, она должна получить разрешение от национального перевозчика – в первом случае от «Белавиа», во втором – от «Узбекских авиалиний».

# Договорная сила

До конца 2019 года страны ЕАЭС ратифицируют соглашение о преференциальной торговле с Ираном. Предполагается, что аналогичные документы будут подписаны еще с рядом стран, благодаря чему все пять государств ЕАЭС (РФ, Казахстан, Беларусь, Армения и Кыргызстан) смогут поставлять свою продукцию на более выгодных условиях, чем другие участники международного рынка.

Мадия ТОРЕБАЕВА

«Соглашение с Ираном до конца года должно вступить в силу. Почти все ратификационные процедуры в странах ЕАЭС завершены» – с таким заявлением выступил замдиректора департамента торговой политики Евразийской экономической комис-

сии Станислав Георгиевский на Конгрессе евразийских СМИ в Твери. Речь идет о соглашениях ЕАЭС о преференциальной торговле с Сербией, Египтом, Индией, Израилем и Сингапуром, который, по мнению спикера конгресса, способен быть эффективным хабом для всех стран Юго-Восточной Азии.

Вкратце напомним: переговоры по соглашению о ратификации зоны свободной торговли со странами – участниками ЕАЭС начались с рядом иностранных держав еще в 2015 году. И если, к примеру, Вьетнам буквально сразу подписал соглашение (29 мая 2015 года), то такие страны, как Иран, Китай, Куба, не торопились и в течение трех лет тщательно прорабатывали данный вопрос.

## Выгодный Иран

Четыре года назад, когда переговоры с Ираном только начались, министр по торговле Евразийской экономической

комиссии (ЕЭК) Андрей Слепнев отмечал, что совместная работа по исследованию перспектив соглашения о свободной торговле даст дополнительные предпосылки для создания транспортных коридоров в направлениях Индии, Пакистана, Ирака и формирования Евразийского транспортного пространства «Север – Юг».

Страны ЕАЭС поставляют в Иран сельскохозяйственные товары, промтовары, электроэнергию, а импортируют в основном овощи, фрукты, цемент и нефтепродукты. «Очевидно, что экспорт и импорт могут быть более диверсифицированными, а ассортимент товаров и услуг значительно шире», – отмечал тогда г-н Слепнев.

Аналогичного мнения сегодня придерживается и Станислав Георгиевский. По его словам, если ориентироваться на структуру и объемы торговли прошлых лет, то достигнутые соглашения дадут возможность предприятиям из

ЕАЭС сэкономить на пошлинах примерно \$50 млн в год.

«Несколько лет назад стало понятно, что санкционный режим в отношении Ирана будет облегчен. Тогда многие страны стали бороться за большой и перспективный иранский рынок. ЕАЭС тоже вступил в эту борьбу, и мы в ней победили, потому что никто из наших конкурентов за последние годы соглашения с Ираном о свободной торговле не подписал. В итоге мы будем поставлять промышленные и сельхозтовары, продукцию металлургии, нефтехимии, лекарства и косметику на иранский рынок с очень высоким дисконтом по таможенным пошлинам. Потребители в ЕАЭС получат более дешевые иранские товары – орехи и сухофрукты, мясомолочные продукты, товары легкой промышленности», – рассказал г-н Георгиевский.

## Когда китайцы хитрят

Пока, как говорит председатель комитета делового совета

ЕАЭС Владимир Саламатов, реально работает лишь один вьетнамский проект. Подписание с Вьетнамом соглашения о зоне свободной торговли позволило ЕАЭС увеличить в 2018 году товарооборот с этой страной на 20%, он достиг \$1,5 млрд. Теперь на очереди Китай, подписавший соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве в мае 2018 года.

В то же время, отмечает Саламатов, открытие рынка ЕАЭС для Поднебесной и стран Юго-Восточной Азии влечет весьма серьезные риски – наши страны пока еще не готовы конкурировать с ними. По словам спикера, тот же Китай может оказаться для ЕАЭС «крепким орешком» в плане защиты интеллектуальной собственности и товарного знака. «Соглашение о зоне свободной торговли с этой страной сейчас, скорее всего, привело бы к тому, что на рынок ЕАЭС хлынула бы китайская продукция, а мест-

ные производители потеряли своих покупателей. Поэтому в ближайшем будущем такое соглашение с Китаем вряд ли будет заключено, несмотря на большую заинтересованность китайской стороны», – резюмировал г-н Саламатов.

Вместе с тем эксперты ЕЭК отмечают, что интерес Пекина к рынку ЕАЭС очевиден. Китай заинтересован в увеличении поставок своих товаров, а также в развитии диверсифицированной сети по сопровождению этих товарных потоков и в снижении издержек. Он также не скрывает желания воспользоваться возможностями и брендом Шелкового пути для реализации своих интересов.

В заключение отметим, КНР является третьим по величине торговым партнером Казахстана. На январь – август 2018 года товарооборот между Казахстаном и Китаем составил \$7 251,2 млн, что на 11,3% больше аналогичного периода годом ранее.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

## КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15ЕВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ

a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА

m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анна КУШНАРЕВА

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Елена ШТРИТЕР

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена ШУМКИХ

Аналитический отдел

Kursiv Research:

Асель МУСАТИРОВА

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотограф:

Олег СПИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Вячеслав БАТУРИН

Представительство

в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,

Б/д «Водно-зеленом

бульваре», ВП-80,

2 этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель

представительства

в Нур-Султане:

Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97

a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА

Тел.: +7 (701) 989 85 25

a.bunina@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88

s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:

Шамиль ИСЛАМОВ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 500 экз.

# Nokia, пионер мобильной индустрии 1990-х годов, намерена обогнать Huawei

Компания стремится расширить свое влияние одновременно и в США, и в Китае, лавируя между участниками глобального технологического противостояния

Stu WOO,  
THE WALL STREET JOURNAL

США и Китай вступили в противоборство за технологическое превосходство. Пионер мобильной индустрии Nokia стремится играть за обе стороны.

Знаменитая финская компания, почти исчезнувшая с рынка, сумела трансформироваться в мирового производителя телекоммуникационного оборудования. Сегодня Nokia производит сотовые антенны, телефонные коммутаторы, маршрутизаторы и компоненты для систем 5G – следующего поколения беспроводной связи. По сути, Nokia сейчас является вторым крупнейшим производителем в мире после китайской Huawei Technologies.

В США практически все телекоммуникационное оборудование Huawei попало под запрет из-за опасений, что китайские власти могут использовать его для слежки или даже для того, чтобы оборвать всю связь вообще. При этом администрация Трампа требует принятия аналогичных мер от своих союзников – Великобритании, Германии и Японии.

Совсем скоро в мире начнется внедрение сверхбыстрых беспроводных сетей стандарта 5G, способных обеспечить работу беспилотных автомобилей и цифровых промышленных предприятий, и Nokia намерена использовать сложившуюся ситуацию для развития продаж собственной продукции.

В тех странах, где США уже озвучили свои антикитайские требования, специалисты отделов продаж Nokia обзванивают операторов мобильной связи, предлагая в качестве альтернативы свое оборудование.

Как заявил в феврале генеральный директор Nokia Раджив Сури, без надежной работы сетей 5G «важные коммерческие секреты, касающиеся инноваций в области самолетостроения, фармацевтических формул и схем электромобилей, окажутся под угрозой».

Помогая США вести кампанию против Huawei, Nokia в то же время стремится укрепить свое присутствие и в Китае. Основным инструментом этой стратегии стало создание совместного с государственной китайской компанией предприятия, где в различных регионах Большого Китая, включая Гонконг и Тайвань, на Nokia трудятся порядка 17 тыс. человек. Это почти втрое больше общего числа сотрудников Nokia в Финляндии. В Большом Китае компания управляет одним заводом и шестью исследовательскими объектами.

«Мы хотим быть другом для Китая», – заявил г-н Сури в интервью, которое он давал в штаб-квартире Nokia в Эспоо, окруженном лесами городе западнее Хельсинки. Раджив Сури – член совета иностранных инвесторов при главе Госсовета Китая, оказывает консультационные услуги правительству страны по вопросам развития бизнеса.

По словам главы Nokia, его цель – сделать компанию основным иностранным поставщиком в Китае. В прошлом году доля региона Большой Китай в бизнесе Nokia по продажам достигла 10%, или 2,1 млрд евро (\$2,4 млрд).

Председатель совета директоров Nokia Ристо Сииласмаа является сопредседателем двухстороннего бизнес-консорциума, учрежденного главой КНР Си Цзиньпином и президентом Финляндии Саули Ниинистё. Во время поездки в Китай в июне 2017 года г-н Сииласмаа объявил о создании подразделения Nokia, задачей которого станет оказание помощи китайским интернет-компаниям в выходе на зарубежные рынки.

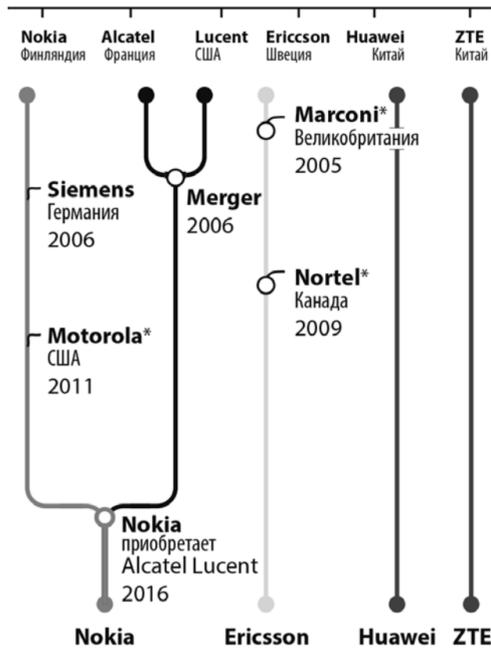
«Я считаю, что доверие – это основа отношений между Китаем и Финляндией», – заявил Ристо



Nokia демонстрирует технологию 5G, 2018 год.

## «БОЛЬШАЯ ЧЕТВЕРКА» МОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

После целого ряда объединений осталось только четыре крупных производителя сотового оборудования...



\*Частичное слияние или поглощение  
Источник: Enders Analysis

Сииласмаа на китайском языке во время одного из своих выступлений в поездке.

Чтобы сохранить отношения и с США, и с Китаем, между которыми разгорелся конфликт, Nokia использует стратегию, которой Финляндия придерживалась во времена холодной войны. Тогда страна вступила в союз с европейскими странами, пытаясь при этом умножить и своего восточного соседа – СССР.

Пока эта схема работает. В июле Nokia подписала соглашение на сумму \$1,1 млрд на поставку оборудования и услуг по обслуживанию компании China Mobile Ltd., крупнейшему в мире оператору мобильной связи по числу абонентов. Три недели спустя была заключена сделка с другим оператором, только уже в США, – компанией T-Mobile. Сумма контракта на поставку оборудования для сетей 5G составила \$3,5 млрд.

При этом Nokia давно стремится догнать компанию Huawei, которая начала расширять свою деятельность за пределами Китая почти 20 лет назад. Позиции Huawei на мировом рынке усилились после того, как операторы мобильной связи в развивающихся странах выбрали эту компанию в качестве поставщика дешевого и надежного оборудования.

С тех пор у Huawei появилось множество клиентов в различных западных странах. Как отмечают сами операторы, обычно китайцы предлагают свои инновационные аппаратные решения за несколько месяцев до того, как это делает Nokia. При этом оборудование Huawei более конкурентоспособно в ценовом отношении. Как правило, руководство Nokia не оспаривает эту точку зрения, говорят информированные источники. Кроме того, Huawei отрицает все обвинения

со стороны США, утверждая, что действует независимо от официального Пекина.

Прошлым летом финский оператор мобильной связи развернул сеть 5G, намереваясь протестировать работу беспроводных систем производства Huawei для покрытия жилых домов высокоскоростным Wi-Fi. Если проект будет признан успешным, для подключения домашнего высокоскоростного интернета больше не придется протягивать кабели.

Nokia смогла предложить аналогичный продукт только в феврале 2019 года.

«На тот момент необходимое оборудование могла предоставить только Huawei», – говорит Велли-Матти Магтила, исполнительный директор финского оператора Elisa, который использует сетевое оборудование Huawei, Nokia и Ericsson.

«Вы можете придираться к нам по одному или по двум продуктам, но в целом мы конкурентоспособны», – отмечает со своей стороны исполнительный директор Nokia Раджив Сури.

### От древесины к шинам

Смещение интереса Nokia с рынка мобильных телефонов на телекоммуникационное оборудование вполне соответствует истории этой компании. В 1865 году Nokia появилась как предприятие по переработке древесины и производству бумаги и была названа в честь финской реки Ноккианвирта, возле которой размещалась эта фабрика. Однако на протяжении последующего столетия Nokia диверсифицировала свой бизнес, начав производство резины и электроники. Компания делала ботинки, автомобильные шины, противогазы и компьютеры.

В 1980-х годах Nokia стала пионером в области сотового оборудования и телефонов. По данным

исследовательской компании Gartner Inc., на долю популярных моделей финской компании, включая бестселлер прошлых лет Nokia 3310, приходилось более 30% мирового рынка мобильных телефонов. В 2008 году Nokia владела почти 40% этого рынка.

Все изменилось с приходом эры смартфонов, где безраздельно господствовали iPhone и устройства на базе Android. Nokia опоздала на этот рынок, а когда появилась там со смартфонами, покупатели сочли их слишком сложными в использовании.

В 2013 году Nokia продала свой бизнес по производству мобильных телефонов корпорации Microsoft за \$7 млрд. К тому времени компания удерживала всего 14% рынка. Однако у Nokia осталось предприятие по производству телекоммуникационного оборудования, которое в 2015 году было расширено путем приобретения за \$17 млрд французского конкурента Alcatel-Lucent.

Эта сделка превратила Nokia в ключевого производителя маршрутизаторов и другого оборудования для провайдеров кабельных и интернет-услуг. В итоге компания обогнала своего давнего конкурента – шведскую Ericsson и стала второй крупнейшей компанией в отрасли, пропустив вперед только Huawei.

Тем не менее с 2015 года Nokia ни разу не закрывала год с прибылью. За этот период в компании сменилось несколько руководителей. В прошлом году выручка Nokia составила 22,6 млрд евро (\$25,5 млрд), а убыток – 335 млн евро. В январе было объявлено о новых сокращениях персонала, в том числе 280 сотрудников были уволены в Финляндии и еще 408 – во Франции.

Тогда же руководители финской компании увидели потенциальные возможности роста на американском рынке. В 2012 году, после того как Huawei начала развивать свою деятельность в Америке, конгресс США фактически запретил деятельность этой китайской компании на территории страны, ссылаясь на соображения национальной безопасности.

«Мы увидели возможность стать одной из двух компаний, предлагающих набор комплексных решений, и единственной, кто способен делать это по всему миру», – заявил г-н Сииласмаа, глава Nokia, в своем недавнем интервью.

Покупка Nokia бывших американских гигантов Motorola и Lucent помогло компании получить одобрение Вашингтона. Учитывая, что приобретение Alcatel-Lucent в 2015 году также затрагивало знаменитый исследовательский центр BellLabs в Нью-Джерси, долгое время работавший на правительство, эта сделка внимательно изучалась Комитетом по иностранным инвестициям в США. В задачи ведомства входит оценка степени возмездного влияния иностранных инвестиций на национальную безопасность, и в итоге сделку по приобретению оно утвердило.

Когда Вашингтон разглядел потенциальную угрозу в технологиях Huawei и доминирующей роли этой компании в области телеком-оборудования, американские чиновники обратились за помощью к Nokia. По данным

информированного источника, руководители компании провели целый ряд встреч с представителями Комитета разведки конгресса и Агентства национальной безопасности.

Американские официальные лица обратились к руководителям Nokia с просьбой указать на наличие каких-либо особых признаков в телекоммуникационном оборудовании, которое может быть уязвимо для шпионажа или кибератак.

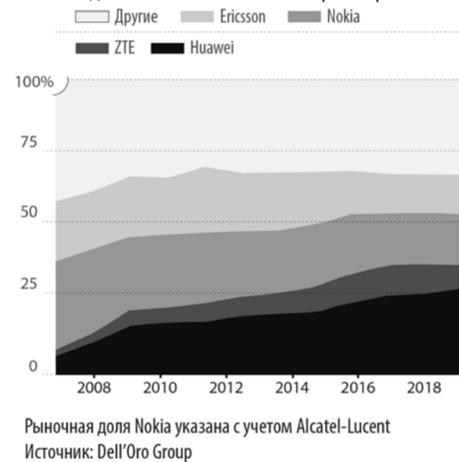
По данным источника, компания также стремилась уменьшить опасения США по поводу того, что Huawei и другая китайская компания – ZTE Corp., также ставшая мишенью для Вашингтона, будут единственными в мире поставщиками телекоммуникационных услуг.

### В поисках союзников

Nokia получила поддержку и в самой Финляндии, и за рубежом. В 2017 году финское экспортно-кредитное агентство Finnvera заключило со своим партнером в Канаде соглашение, которое предусматривало, что оператор мобильной связи Verizon Communications закупит оборудование и услуги Nokia на сумму не менее \$1,5 млрд.

Обычно такие сделки финансирует банк страны-экспортера. Однако исполнительный вице-президент Finnvera Юсси Хаарасилта заявил, что его агентство ведет переговоры о возможном партнерстве с Экспортно-импортным банком США по совместному финансированию продаж оборудования Nokia в другие страны.

### ... и доля китайских компаний на рынке растет



Рыночная доля Nokia указана с учетом Alcatel-Lucent  
Источник: Dell'Oro Group

Со своей стороны официальный представитель США заявил, что Вашингтон совместно с Хельсинки изучает способы, как предоставлять иностранным покупателям телекоммуникационного оборудования у таких не китайских компаний, как Nokia, «комплексный пакет финансирования».

Кроме того, официальные лица США отмечают: по подписанному президентом Трампом в октябре 2018 года закону о лучшем использовании инвестиций, ведущих к развитию (Better Utilization of Investment Leading to Development – BUILD Act), в стране может появиться новая финансовая корпорация, которая будет содействовать таким компаниям, как Nokia и Ericsson. И у этой корпорации будет большая свобода

действий, чтобы «привести все коммерческие сделки в соответствие с внешней политикой США», – рассказал один из американских чиновников.

Впрочем, несмотря возглавляемую Штатами международную кампанию против Huawei, китайская компания продолжает укреплять свои лидерские позиции на мировом рынке телекоммуникационного оборудования. По данным исследовательской компании Dell'Oro Group, в 2018 году на ее долю пришлось 28,6% выручки, тогда как для Nokia и Ericsson этот показатель составил 17% и 13,4% соответственно.

Вскоре после того, как в прошлом году правительство Великобритании сообщило, что оборудование китайской компании ZTE представляет угрозу национальной безопасности, Nokia сделала коммерческое предложение компании Jersey Telecom, небольшому провайдеру беспроводной связи, обслуживающему острова в проливе Ла-Манш.

«Намекая на новость про ZTE, они спросили нас, не хотим ли мы сменить поставщика», – рассказывает Грем Миллар, исполнительный директор Jersey Telecom. Однако он решил сохранить контракт с ZTE, поскольку смена поставщика обошлась бы слишком дорого.

По словам представителя Nokia, такие предложения являются стандартной отраслевой практикой.

Однако в публичных заявлениях, касающихся Huawei, исполнительный директор Nokia Раджив Сури очень осторожен. Он очень редко напрямую упоминает Huawei или Китай, когда говорит о рисках, обсуждаемых в Вашингтоне и в странах – союзниках США.

И все же Nokia лоббирует свои интересы в Федеральной комиссии по связи США, используя недоверие американцев к Huawei. В частности, комиссия намерена запретить сельским провайдерам телекоммуникационных услуг использовать федеральные средства для покупки оборудования, которое США рассматривают как потенциальную угрозу национальной безопасности. По сути, речь идет о продукции Huawei и ZTE.

Huawei выступает против этой инициативы Федеральной комиссии по связи, аргументируя, что Nokia также является «крупным производителем оборудования, связанным с правительством Китая».

В частности, Huawei ссылается на совместное предприятие Nokia с государственной китай-

ской компанией China Huaxin Post&Telecommunications Economy Development Center. Доля финской компании в этом предприятии составляет 50% плюс одна акция.

По мнению юристов Huawei, которое они отразили в отчете регулятора в августе прошлого года, у Федеральной комиссии по связи нет никаких оснований для того, чтобы «проводить какие-либо различия между связями с Китаем со стороны Huawei и столь же сильными связями с КНР со стороны Nokia (и не только)».

В собственном отчете в комиссию Nokia заявила, что обвинения Huawei «в лучшем случае основаны на заблуждении, а в худшем – заведомо ложные».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

# Пока цены на медь растут: японская JXTG рассчитывает на хорошую сделку

**Растущий спрос на электромобили и гибридные автомобили способствует росту цен на медь.**

**Ben DUMMETT,  
THE WALL STREET JOURNAL**

Японский горнодобывающий и энергетический конгломерат JXTG Holdings изучает возможность продажи своего чилийского актива – медного рудника Казеронес, в котором японская сторона владеет контрольным пакетом акций. По данным информированного источника, одной из причин возможной сделки являются растущие цены на этот востребованный в промышленности металл. Сумма сделки может достигнуть \$1 млрд.

Рудник выставляется на продажу на фоне ожиданий стабильного роста цен на медь. Этот рост



Премьер-министр Японии Синдзо Абэ (в центре) на церемонии открытия в Сантьяго рудника Казеронес, 30 июля 2014 года.

частично обусловлен отсутствием инвестиций в новые шахты, а также растущим спросом на электрические и гибридные транспортные средства, в которых этот металл используется намного более интенсивно, чем в обычных автомобилях.

В 2019 году цена на медь выросла более чем на 9% и составила порядка \$6465 за тонну. По прогнозам некоторых аналитиков, к 2023 году стоимость металла может достигнуть \$7165 за тонну.

Радужные перспективы стали хорошим стимулом для увеличения числа сделок в медной отрасли. В апреле канадская Lundin Mining Corp. заключила соглашение с Yamana Gold Inc. на приобретение медного рудника Чапада в Бразилии за \$800 млн. Это произошло после того, как в сентябре 2018 года Lundin проиграла китайской Zijin Mining Group Co. Ltd. в конкурсе за право приобрести канадского производителя меди и других металлов Nevsun Resources Ltd. за \$1,41 млрд.

Глобальный металлургический бизнес JXTG сосредоточен в таких сферах, как добыча, переработка и выплавка металлов. Кроме того, компания является крупнейшим оператором автозаправочных станций в Японии, занимается разведкой нефтяных месторождений, производством топлива, смазочных материалов и других нефтехимических продуктов.

**Причины для покупки**  
У автоконцерна амбициозные планы в сегменте электромо-

В 2006 году JXTG совместно с Mitsui Mining & Smelting Co. Ltd. и одним из крупнейших торговых домов Японии Mitsui & Co. Ltd. за \$137 млн приобрела месторождение Казеронес. Благодаря займам от Японского Банка Международного Сотрудничества и других кредиторов в течение последующих восьми лет японские компании, владеющие Казеронес через фирму SCM Minera Lumina Corper Chile, превратили проект в действующий рудник.

Рудник Казеронес может оказаться привлекательным для тех компаний, которые нуждаются в меди, но не готовы тратить время и средства, необходимые для разработки такого проекта. К тому же Казеронес служит наглядным примером того, насколько высоки финансовые риски при разработке проекта с нуля. Так, с первоначальных оценочных \$2

млрд затраты на запуск рудника выросли до \$4,2 млрд.

Привлекательность этого проекта может быть даже выше, учитывая, что Чили считается благоприятной юрисдикцией для добычи полезных ископаемых. При этом срок эксплуатации расположенного в центральной части Чили, в Андах, рудника Казеронес составляет 28 лет, и за первые три квартала прошлого финансового года там было произведено 103 тыс. метрических тонн медного концентрата, используемого для плавки металла, а также медного катода, который производители применяют при производстве проволоки и труб.

Тем не менее интерес покупателей могут сдержать имеющиеся на шахте проблемы. В частности, из-за более высоких, чем ожидалось, операционных расходов и сбоя в производственном цикле шахты по итогам финансового года JXTG понесла убыток от падения стоимости акций в размере 65 млрд иен (\$580 млн).

Кроме того, владельцы проекта могут также столкнуться с возможным штрафом в размере свыше \$35,9 млн в связи с обвинениями, которые природоохранное ведомство Чили предъявило SCM Minera Corper Chile из-за того, что компания превышает лимит на откачку артезианской воды на нужды проекта.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

# Очередной рекорд фондового рынка: бум, да не тот

**Исчезновение «эффекта Златовласки» – главная угроза росту фондового рынка.**

**James MACKINTOSH,  
THE WALL STREET JOURNAL**

Чем больше все меняется, тем больше все остается по-старому. Рост мировой экономики резко замедлился, и центробанки забеспокоились о том, что проблема ослабления экономики возвращается. Однако на прошлой неделе акции американских компаний продемонстрировали рост и даже побили рекорд сентября прошлого года.

Что это означает? Если коротко, то это «эффект Златовласки». По сути, речь идет об экономической ситуации, которая достаточно благополучна, чтобы опасения по поводу рецессии исчезли, но в то же время достаточно напряженна, чтобы не давать ФРС США повысить ставку рефинансирования в ближайшее время.

Индекс S&P 500 вернулся к своему пику в условиях, которые совершенно не похожи на те, в которых «бычий» рынок рушится.

В результате самая большая угроза для восстановления рынка акций сегодня – конец «эффекта Златовласки». На это могут повлиять как возврат прежних страхов перед рецессией, так и всплеск инфляции, способный пробудить от дремы «ястребов» из ФРС.

Основное различие между событиями сегодняшнего дня и событиями сентября прошлого года – это уровень ожидаемой инфляции. Осенью инвесторы считали, что инфляция сохранится на уровне целевого показателя ФРС или даже превысит его, что означало бы риск роста фондов заработной платы и повышения цен ввиду ограниченного рынка труда. Сейчас же инвесторы полагают, что уровень инфляции будет меньше процентной ставки ФРС, но при этом не будет настолько низким, чтобы можно было говорить об угрозе дефляции. В сентябре вероятность инфляции, превышающей 3% в течение последующих пяти лет, составляла 20%, сейчас она сократилась до 10%. Это расчеты Федерального резервного банка Миннеаполиса на основе данных рынка опционов путем сопоставления минимума периода после 2008 года с уровнем инфляции начала текущего года.

В то же время вероятность инфляции ниже 1%, что означает риск дефляции и что стало причиной паники в декабре, вернулась к уровню сентября 2018 года. В результате доходность государственных облигаций США изменилась лишь незначительно, нарушив обычно тесную связь с колебаниями фондового рынка. Во время паники конца прошлого года, когда рынок захватило ожидание рецессии и акции ненадолго скатились на территорию «медвежьего» рынка (с учетом внутридневного торговля), доходность облигаций упала

очевидно, что нынешнее ралли – одно из крупнейших. Уже сейчас его можно считать лучшим началом года для индекса S&P 500 с 1987 года (тогда рост фондового рынка приобрел безудержный характер, что в октябре того же года привело к его обрушению, а само это событие получило печальное название «черный понедельник»). Во многом опасения по поводу рецессии ослабили

**Пиковые показатели**

Сектор коммунальных предприятий демонстрирует наилучшие показатели по росту стоимости акций с момента последнего пика в сентябре 2018 г.



**Уровень инфляции в предполагаемом коридоре <1% или >3%**



**Ставки на умеренную инфляцию**

Инвесторы уверены в том, что уровень инфляции в США не превысит 3% и не будет слишком низким (менее 1%). Такой уверенности не было с момента последней рецессии.

вместе с ценами на акции – как того и следовало ожидать.

Однако в начале текущего года произошел всплеск стоимости акций, тогда как доходность облигаций не изменилась. То есть восстановление рынков стало короткой передышкой, вызванной осознанием того, что опасаться нужно не рецессии, а очередной рецессии на расцвете экономики.

На фоне продолжающегося роста рынка акций становится

**Рынок акций растет, облигации – нет**  
S&P 500



компаний потребительского и промышленного секторов, весьма чувствительные к колебаниям экономики. Однако в действительности развитие событий говорит о другом. Сектора, наиболее чувствительные к изменениям в экономике, продемонстрировали скорее неутешительные результаты. Промышленные, финансовые и энергетические компании

из-за позитивных прогнозов по перспективам торговой сделки с Китаем и признаков того, что китайская экономика избежала серьезного спада благодаря приливаемым Пекином мерам.

Когда в канун Рождества рынок достиг минимума, инвесторы могли предположить, что теперь он находится на пороге экономического роста. Так, технологический сектор вырос на 37%, за ним начали расти акции

**10-летние облигации Минфина США**



компаний потребительского и промышленного секторов, весьма чувствительные к колебаниям экономики.

Однако в действительности развитие событий говорит о другом. Сектора, наиболее чувствительные к изменениям в экономике, продемонстрировали скорее неутешительные результаты. Промышленные, финансовые и энергетические компании

тянули индекс S&P 500 вниз, тогда как акции коммунальных предприятий и компаний сектора недвижимости, зачастую рассматриваемые как замена облигациям, показали результаты лучше, чем динамичные акции технологических компаний.

Иными словами, реальная рыночная история – это «так себе» экономика, а не показатель того, что очередной бум уже на подходе.

Впрочем, слабая экономика вовсе не является препятствием для значительного роста стоимости акций, и это наглядно подтверждает «бычий» рынок последнего десятилетия.

Впервые понятие «эффект Златовласки», то есть описание ситуации, когда состояние экономики представляет собой нечто среднее между перегревом и замедлением роста, в 1992 году использовал Дэвид Шульман, старший экономист бизнес-школы UCLA Anderson Forecast, когда работал в Salomon Brothers. «Рынок ведет себя так, словно мы находимся в мире Златовласки, и я думаю, что это оправдывает рост (оценочный) акций в этом году», – говорит он.

Самое забавное – хотя оценочные коэффициенты выросли, показатели ожидаемой доходности не изменились. В 2019 году, согласно прогнозам Refinitiv о результатах деятельности компаний, ожидаемая доходность снизится с 10 до 3% по сравнению с прошлым годом. И хотя ожидаемая доходность для компаний S&P 500 в последнее время стабилизировалась, в отличие от стоимости акций этот показатель назад не отыграл.

Происходящее вполне соответствует «модели Златовласки», когда повышение оценочной стоимости компаний, связанное с дешевыми кредитами, оказывает позитивное влияние на стоимость акций, однако реальный рост прибыли ограничен из-за слабой экономики.

И здесь кроется опасность, поскольку «эффект Златовласки» может пропасть сразу же, как только снова усилятся инфляционные ожидания, и инвесторы начнут готовиться к повышению ставки рефинансирования. С другой стороны, радуясь стабильно низкому уровню инфляции, инвесторы моментально изменят свою позицию, если этот показатель станет низким настолько, что возникнет риск дефляции. Тем более что у центральных банков мира в этом случае будет гораздо меньше возможностей для снижения ставок, чем в случае рецессии.

Тем не менее после поразительного изменения ситуации в начале года появился веский довод в пользу варианта, когда ФРС не захочет спешить со сменой курса. В случае, если инфляция действительно начнет расти, это должно замедлить рост доходности по облигациям и позволить инвесторам периода «эффекта Златовласки» выиграть время.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

# Инвестиция от Freedom Finance

**Volkswagen AG: народный автомобиль взезжает в новую эру**

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на акции Volkswagen. Концерн активно развивает сегмент электромобилей, и эта стратегия обещает акциям автопроизводителя долгосрочный потенциал роста. Тикер на Xetra – VOW, целевая цена на среднесрочный период – 191 евро, потенциал роста – 16%.

**Причины для покупки**  
У автоконцерна амбициозные планы в сегменте электромо-

билей. Volkswagen закупит на 50 млрд евро аккумуляторы для электромобилей у SKI, LG Chem и Samsung SDI. Также компания намерена приобрести современную китайскую технологию Ampere. Автогигант переоборудует 16 заводов для производства электромобилей, в его планах выпуск 33 моделей электрокаров под брендами Skoda, Audi, VW и Seat к середине 2023 года. В 2021 году Volkswagen намерен разработать полностью электрический спортивный внедорожник (SUV) для китайского рынка. В целом немецкий автопроизводитель наращивает производство автомобилей с нулевым уровнем выбросов.

**Партнерские соглашения**

Volkswagen сотрудничает с Microsoft в области облачных вычислений. Облачные решения Microsoft – база для цифровой системы Volkswagen Automotive Cloud, которую концерн будет применять в своих автомобилях в США, Европе и Китае. Automatic Cloud будут использовать электромобили Volkswagen, которые появятся в следующем году. Кроме того, Volkswagen официально объявил о создании альянса с Ford. В рамках альянса компании планируют совместно разрабатывать и производить коммерческие автомобили (фургончики и пикапы), а в перспективе –

электромобили и беспилотники. Благодаря сотрудничеству Volkswagen рассчитывает улучшить коммерческие результаты с 2023 года.

**Техническая картина**

С сентября прошлого года по середину апреля нынешнего акции Volkswagen торговались в боковике. 16 апреля котировки обновили максимум, что служит косвенным признаком завершения флэта и продолжения восходящего движения. В ближайшее время акции вновь протестируют уровень Фибоначчи 167,2 (61,8%), пробой которого откроет потенциал роста на 6–13%.



Фото: Shutterstock/ Nataliya Hora

# Комбинация киберугроз

## Бизнесу стоит готовиться к многофункциональным кибератакам нового поколения

Кибератаки становятся многофункциональными и все более критичными для бизнеса. По прогнозам экспертов, в ближайшей перспективе хакерские вторжения будут связаны с монетизацией полученного контроля над производственным циклом.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Конвейер румынского завода Dacia (дочка концерна Renault) в результате кибератаки остановился на несколько дней. Автопроизводитель официально сообщил, что вторжение хакеров привело всего лишь к «некоторым перебоям информационных систем», и признал: эти перебои могут являться следствием кибератаки «на глобальном уровне», но в подробности вдаваться не стал. Об истории двухлетней давности вспомнили на конференции Cyber Security Day, назвав румынский кейс прообразом тех проблем, с которыми компании массово столкнутся уже в ближайшем будущем.

### Взлом + заморозка производства

Что же на самом деле произошло в Румынии? Злоумышленники провели двухуровневую операцию: сначала получили доступ к внутреннему корпоративному домену подразделения автоконцерна и ознакомились с персональными данными сотрудников румынского актива. Затем с этого же домена отправили на корпоративную почту сотрудников уведомления с заголовком «Объем накопленных пенсионных начислений». В уведомлениях был вредоносный код. «Кто даже из сотрудников безопасности, понимающих всю угрозу писем, не открыл бы такое послание? Ведь документ пришел с внутреннего корпоративного домена, еще и подписанный вашим именем и фамилией?» – задает вопрос консультант по информационной безопасности Check Point Software Technologies Иван Чернышенко, который и рассказал подробности румынской истории. По мнению эксперта, такие письма будут открыты на компьютерах, находящихся в системе предприятия, с вероятностью почти в 100%. «Началось горизонтальное распространение вредоносного кода. Он загрузил сеть, произошла потеря контроля над производственной линией, полная остановка конвейера. Людей отправили на выходные раньше на два дня, и сотрудники информационной безопасности все это вычищали два рабочих и два выходных дня», – рассказывает Чернышенко.

Потери румынского предприятия только в виде упущенной выгоды (не собранные за четыре



дня автомобиля) составили, по оценке экспертов, около \$10 млн. Но эти убытки были лишь верхушкой айсберга: по словам Чернышенко, если сложить потери от срывов контрактов и потери вспомогательных структур – изготовителей комплектующих для основного сборочного производства, то глобальный сбой всей цепочки обошелся Dacia и ее материнской компании как минимум в три раза дороже, чем потерей от остановки конвейера на несколько дней.

### Темная сторона технологий

Атака на Dacia с элементами взлома, хищения персональных данных и с использованием их для внедрения вредоноса в операционную систему предприятия – это наиболее вероятный сценарий хакерских вторжений ближайшего будущего. Еще один тренд, который отмечается в отчете работающей в сфере IT-безопасности компании Check Point Software Technologies, – методология и цели вредоносных программ стали более многофункциональными, а их атаки гибридными. «Важной вехой в 2018 году стал переход таких известных семейств вредоносных программ, как программа «Троян», собирающая банковскую информацию, Emotet – от кражи банковских учетных данных к распространению вируса. Семейства вредоносных программ, известные ранее единственной и хорошо функционирующей утилитой, сейчас расширяют свою деятельность и предлагают дополнительные возможности», – говорится в документе.

При этом, отмечают специалисты по киберзащите, в 2018 году также наблюдалось увеличение успешных атак на так называемые закрытые экосистемы, то



Василий ДЯГИЛЕВ, глава представительства Check Point Software Technologies в России и странах СНГ

есть экосистемы предприятий, которые для связи с интернетом использовали один контролируемый на уровне центрального сервера шлюз. Что еще раз доказывает: инструментарий хакеров расширился, а вместе с ним выросла и результативность их деятельности.

И тем не менее многие компании не готовы вкладываться в кибербезопасность, даже если их бизнес все больше зависит от IT. Они считают подобные инвестиции слишком дорогими и экономят на киберзащите, говорит глава представительства Check Point Software Technologies в России и в странах СНГ Василий Дягилев. Тренд существует, несмотря на постоянно растущий объем рынка киберпреступлений. IDC начала измерять ущерб, нанесенный киберпреступностью мировой экономике, в 2014 году. Тогда это было \$400 млрд. По прогнозу IDC в 2020 году годовой ущерб вырастет до более \$1 трлн, ряд аналитиков предполагает и более негативные варианты развития событий – с суммой ущерба в \$2 трлн, а то и до \$3 трлн.

В 2018 году на кибербезопасность в мире было потрачено на 11% больше, чем в 2017-м. При этом 46% компаний было успешно атаковано злоумышленниками – с ними случились инциденты, которые привели к потере данных;



Алексей БЕЛОГЛАЗОВ, руководитель направления по защите от кибератак компании Check Point Software Technologies

36% компаний было вынуждено признать, что эта потеря данных стала для них критической.

### Подход «скупаю все лучшее» устарел

Дягилев объясняет, почему об эффективной защите бизнеса говорить сейчас можно далеко не всегда, даже если бизнес, как ему кажется, использует средства предотвращения. Современные киберугрозы классифицируются специалистами как волна пятого поколения, а противодействовать им и промпредприятия, и частные пользователи пытаются инструментами второго-третьего (firewall, HIPS), а то и первого (антивирусы) поколения. До виртуальной песочницы, инструмента защиты четвертого поколения, многие просто не доходят.

«Мы провели опрос среди заказчиков и выявили интересные факты. Практически 99% до сих пор используют антивирусы. 90% компаний утверждает, что использует firewall; инструменты третьего и четвертого поколения используют меньше. Получается, что чем выше уровень технологий, тем меньше тех, кто их внедряет в жизнь», – говорит Дягилев. – Но пятое поколение атак, первые примеры которого мы видели в 2017–2018 годах, минимальным инструментарием будет практически невозмож-



Иван ЧЕРНЫШЕНКО, консультант по информационной безопасности Check Point Software Technologies

отразить. Это будут масштабные мультивекторные атаки, и даже защиты четвертого поколения окажется недостаточно».

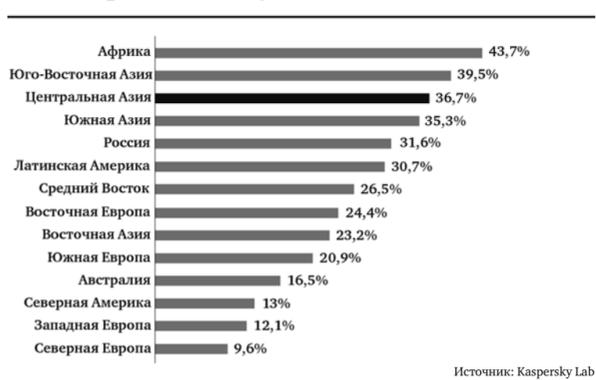
Другая крайность – выделение компанией серьезных средств на построение защиты и одновременно неэффективное их использование. Так происходит, когда бизнес закупает все самое лучшее

в сотни раз. Приобретая продукцию разных вендоров, сложно достичь синергии, – утверждает руководитель направления по защите от кибератак компании Check Point Software Technologies Алексей Белоглазов. – Ставя самое лучшее, вы справляетесь с атаками третьего-четвертого поколения. С современными атаками это уже не работает, потому что этот подход дает вам эффект в каждом узком сегменте, но эти системы оказываются не интегрированными между собой. Максимум – они сообщат о случившемся событии, но может быть уже поздно. Кроме того, между разными системами защиты отсутствует возможность обмена информацией. А это ключевой момент при атаках пятого поколения, которые направлены на всю инфраструктуру предприятия. Обмен информацией между сегментами защиты становится одним из главных моментов системности», – добавляет он.

В итоге, считает эксперт, и вендоры, и их заказчики должны прийти к пониманию: на действительно критичных с точки зрения киберугроз объектах должно устанавливаться комплексное решение, желательно от одного производителя. Либо от тех вендоров, программы которых могут поддерживать друг друга.

Есть, конечно, путь компании Norsk Hydro, которая в марте этого года после успешной атаки с помощью шифровальщика, убившего практически всю систему, сумела восстановить ее достаточно оперативно, поскольку, по словам Чернышенко, применяла технологию резервного копирования. Но проблема в том, что регулярная чистка 35 тыс. ПК (именно столько пользователей находится в системе Norsk Hydro) – это очень дорогое удовольствие даже для крупнейшего норвеж-

### Рейтинг регионов по проценту компьютеров АСУ, на которых были заблокированы угрозы из интернета, II полугодие 2018 года



Источник: Kaspersky Lab

у разных вендоров и задумывается, как софт разных производителей будет взаимодействовать друг с другом в случае, если атака на объект окажется многовекторной. «За последние 10 лет количество вендоров увеличилось

скового производителя алюминия. Похоже, что рынок кибербезопасности ждет заметное оживление – если крупные компании решат использовать только зонтичные решения по защите своих информационных систем.

# Бюджетная оптимизация: как большие данные экономят миллиарды государственному сектору

Пока в Казахстане приходится объяснять, что Big Data (большие данные) – это жизненная необходимость для развития больших компаний. Тем временем частный бизнес и государственный сектор западных стран подсчитывают прибыль от использования в своих процессах этих самых больших данных.

Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

Напомню, большие данные (Big Data) – это набор инструментов и методов по обработке данных.



Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

Глобальный банк HSBC с помощью Big Data увеличил безопасность в три раза, качество распознавания мошеннических инцидентов – в 10 раз, с годовым экономическим эффектом в \$100 млн. Компания UPS – курьерская служба из США – пришла к выводу, что, используя Big Data, она смогла оптимизировать курьерские маршруты для своих водителей, сэкономив тем самым

\$150 млн за год. Другой пример из государственного сектора – Министерство труда Германии, используя Big Data, выяснило, что 20% различных пособий в стране выплачивалось незаслуженно. С помощью Big Data это министерство сократило свою расходную часть бюджета на 10 млрд евро.

Казахстану тоже есть чем похвастаться: в прошлом году мы завершили несколько успешных проектов в государственных органах. Важнейшим из них является проект по внедрению информационной системы на основе Data Mining «Система управления рисками» в Комитете государственных доходов Минфина РК. Успешность проекта заключается в положительном прохождении испытаний на информационную безопасность и

получении аттестата по информационной безопасности. Также использование системы комитетом привело к положительному экономическому эффекту на этапе опытной эксплуатации – согласно официальным публикациям в государственный бюджет поступило более 47,7 млрд тенге. На текущий момент ИС «Система управления рисками» введена в промышленную эксплуатацию и активно используется КГД МФ РК по созданию новых риск-моделей в налоговом и в таможенном администрировании по выявлению рисков.

Приведенные примеры – это лишь финал частных примеров, которые, к сожалению, очень редки и имеют точечный характер. Чтобы системно изменить ситуацию, нужна эволюция подходов к IT.

Сейчас же могу отметить, что в казахстанском государственном секторе в области IT-решений есть несколько основных проблем. Во-первых, это разрозненность и использование большого количества узкоспециализированных IT-решений. В этом вопросе, по нашему мнению, нужно выбирать базовые технологии, такие как BPM и Big Data, а затем все релевантные процессы автоматизировать в рамках данных единых интегрированных систем. Во-вторых, сегодня отмечается скептическое отношение к технологиям, и особенно к IT-специалистам, как к вспомогательной службе – компьютерщикам, которые ползают под столом с проводами. Нужно перевернуть все с ног на голову в этом вопросе и закрепить ведущую роль IT-специалистов в принятии ре-

шений по развитию; привлекать этих профессионалов к проектированию IT-инфраструктуры. Потому что в современном мире именно технологии отличают отстоящих от лидеров. В-третьих, длительные циклы планирования и финансирования проектов: пока все согласовывается, либо потребность в IT-решении пропадает, либо технология устаревает, либо меняется руководство в госкомпании, и приходится все начинать заново. Нужно применять подход, когда бюджет на технологии утверждается как процент от оборота. Далее – выделенный бюджет оперативно направляется на проекты, которые актуальны.

Это лишь независимый взгляд на развитие IT-технологий в государственном секторе со стороны профильного бизнеса.

# Скоро в детский сад

## Как получить место в детском саду в Казахстане?

Большинство казахстанских семей с детьми сталкиваются с проблемой выбора детского сада, а главное – поступления в него. Kursiv Research выяснил: сколько дошкольных организаций работало в Казахстане в 2018 году, хватает ли мест для всех желающих и что нужно сделать для того, чтобы попасть в детский сад.

Асель МУСАПИРОВА

Молодые мамы в Казахстане часто выходят на работу уже через месяц-два после рождения ребенка. Зачастую это вынужденное решение, обусловленное нехваткой денег. Торопятся из декрета и те, кто строит карьеру, боясь потерять свою должность или хорошую заработную плату.

Повезло семьям, которым могут помочь бабушки и дедушки. Если они готовы присмотреть за ребенком, когда родители находятся на работе, – проблема решена. Остальным приходится искать нянь или частные детские сады, куда можно отдать детей с очень раннего возраста. Для тех, у кого нет денег на дорогие детсады, в стране существуют государственные дошкольные учреждения. Детей в них принимают с двух лет, а оплата является приемлемой. Многие родители уверены: государственные садики проверяют чаще, чем частные – а значит, и порядка в них больше.

В Казахстане в 2018 году работало 10,3 тыс. детских дошкольных организаций (ДДО), в том числе 6,6 тыс. – в государственной собственности и 3,7 тыс. – в частной. Количество ДДО увеличилось по сравнению с 2000 годом в 9,5 раз – с 1,1 тыс. единиц, тогда 923 из них были в государственной, 162 – в частной и четыре – в иностранной собственности.

Больше всего таких организаций в прошлом году было зарегистрировано в Туркестанской области – почти 1,4 тыс., за ней следует Алматинская область с 1,1 тыс. учреждениями. Далее стоит отметить Восточно-Казахстанскую область, в которой функционировало 790 ДДО. Меньше всего их было в городе Астана (ныне Нур-Султан) – 377 единиц, в Атырауской и Мангистауской областях – 325 и 273 организации соответственно.

За 18 лет заметно выросло количество мест в дошкольных учреждениях – с 158,2 тыс. до 832,1 тыс., что составило увеличение в 5,2 раза.

В 6,6 раз выросла численность детей в данных организациях. Так, в прошлом году 880,9 тыс. маленьких казахстанцев посещали детские учреждения, тогда как еще в 2000-м их было всего 133,2 тыс. человек.

Особым показателем дошкольного образования в стране может послужить обеспеченность детей местами в детских садах, которая рассчитывается как количество детей, приходящееся на 100 мест в организации. В ушедшем году наиболее обеспечен местами в ДДО был юг страны, в частности – Шымкент и Кызылординская область. В них показатели обеспеченности составляли 90,8 и 90,9 на 100 мест соответственно. Немного уступает Алматинская область, где на аналогичное количество мест претендовало 98 детей. Средняя же обеспеченность по стране достигала показателя 105,9 желающих на 100 мест.

Что касается числа педагогических работников сферы дошкольного образования, то за 18 лет оно выросло почти прямо пропорционально численности детей в ДДО. Если в 2000 году было 14,9 тыс. человек педперсонала, то цифра прошлого года – 94,8 тыс. педагогов. Количество же всех фактически задействованных в этой сфере достигло 180,8 тыс. человек.

По данным Комстата страны, заработная плата сотрудников дошкольного образования все еще остается низкой. В 2018 году их средняя зарплата по Казахстану составляла 63,5 тыс. тенге, что меньше среднереспубликанского уровня в 2,6 раза. Напомним, что



В 9,5 раз

выросло количество детских дошкольных организаций в Казахстане с 2000 по 2018 год

105,9

детей приходилось на 100 мест в дошкольных учреждениях страны в прошлом году

63 535 тенге

составляла средняя номинальная заработная плата работников дошкольного образования в 2018 году

Фото: Shutterstock / Rawpixel.com

880,9 тыс. маленьких казахстанцев посещали дошкольные организации в 2018 году.

среднестатистическая зарплата в РК в тот период равнялась 162,3 тыс. тенге.

С 1 июня 2019 года в Казахстане планируют поднять заработную плату работников сферы образования, а значит и сотрудников дошкольных организаций: воспитателей и их помощников. Для примера – сейчас в городе заработная плата воспитателя, имеющего два-три года стажа, составляет 55,9 тыс. тенге. После повышения в июне она должна увеличиться до 70,9 тыс. тенге. На селе такой же воспитатель получает немного больше – примерно 69,8 тыс. тенге, и после повышения плата за его труд составит 88,6 тыс. тенге.

Но даже с учетом повышения зарплаты она достигнет в среднем только около 80–90 тыс. тенге, что не соответствует той ответственности, которую работники дошкольных организаций несут ежедневно.

Стоит также отметить, что за 18 лет рождаемость в стране выросла на 79% – с 222,1 тыс. до 397,8 тыс. человек, что даст свой корреляционный эффект уже в ближайшее время и вызовет еще большую потребность в детских садах.

### Как поставить ребенка в очередь в детский сад и получить место?

В 2017 году в Казахстане начались активные работы по автоматизации процесса формирования и функционирования очереди и выдачи направлений в детские дошкольные организации. Эти меры направлены на противодействие коррупции при распределении свободных мест.

Сейчас многие молодые родители при рождении малыша сразу ставят его в очередь в детский сад, так как знают: получить желаемое место не так-то просто. У каждого казахстанца есть возможность поставить ребенка в очередь при условии, что ему нет семи лет. Сделать это можно через портал электронного правительства egov.kz и через специально созданные порталы (в Алматы – это open-almaty.kz, в Нур-Султане – e.astana.kz, в Акмолинской области – akmla.kz, в Караганде – garden.kargoo.gov.kz и т. д.). Если все же у человека нет возможности воспользоваться электронной услугой, то можно сходить в ЦОН.

Для того, чтобы воспользоваться услугой в электронном виде, родителям или их законным представителям необходимо прежде всего получить электронную цифровую подпись (ЭЦП) в Центре обслуживания населения (ЦОН). Далее нужно зайти на соответствующий сайт. В нашем случае мы рассмотрим Алматы и портал open-almaty.kz. В других городах система работает аналогично.

Итак, если вы являетесь родителем или его законным представителем, при первом посещении open-almaty.kz вам нужно зарегистрироваться на портале и привязать ИИН ребенка к своим данным на сайте, после чего можно

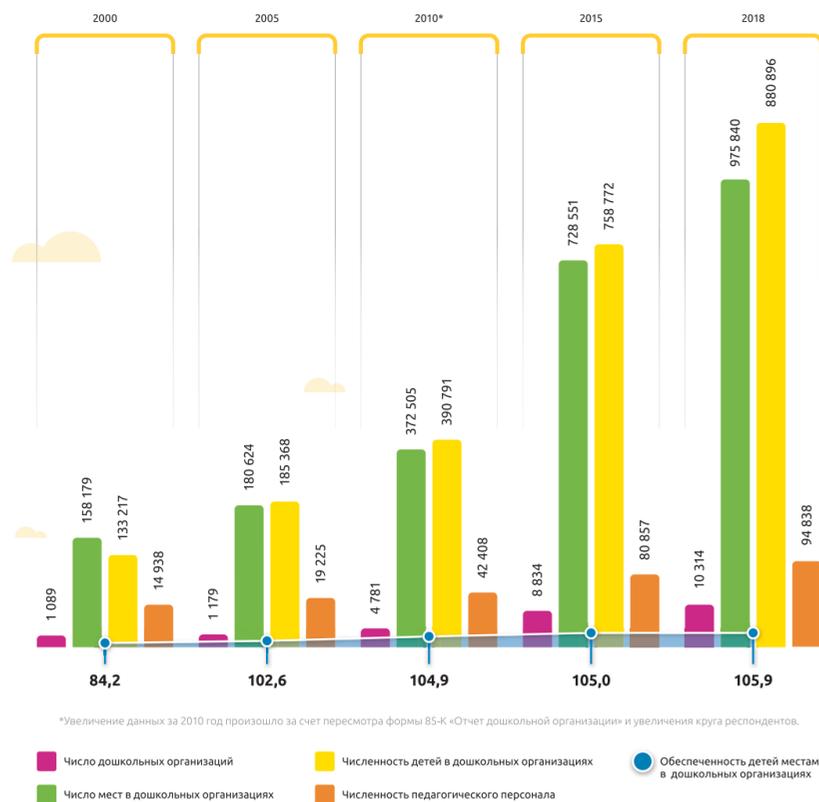
подать заявление на постановку на очередь в детские сады.

Отметим, что в новой системе в дальнейшем можно без труда редактировать как персональные данные заявителя, так и данные ребенка. Хотя до создания open-almaty.kz возможности что-либо изменять в ваших данных и в

информации о ребенке не было. А в случае, если изменения были необходимы, нужно было снова вставать в очередь, теряя предыдущее место. Также на open-almaty.kz можно снимать заявление с очереди, получать направление в государственную и частную дошкольную организацию.

Сейчас в стране очередь на получение направления в детский сад формируется в единую очередь отдельно по каждому региону и привязана к году рождения ребенка, указанному в поданном родителями заявлении. Напомним также, что раньше очередь шла только в выбранный сад,

## Детские дошкольные организации в Казахстане



## Обеспеченность детей местами в дошкольных организациях по регионам в 2018 году



# Восток – дело тонкое

## Как казахстанское мороженое Bahroma завоевало экспортные рынки

Компания «Шин-Лайн» несколько раз за последние годы пыталась увеличить экспорт казахстанского мороженого в соседние страны. Заметный прорыв произошел, когда производитель вывел на рынок премиальную линейку продуктов Bahroma.

Ольга КУДРЯШОВА

«Шин-Лайн» – лидер отечественного рынка мороженого с долей в 35%. Уже несколько лет перед компанией стоит стратегическая задача – нарастить экспортные поставки. Ключевой внешний рынок для казахстанского производителя – это рынок РФ.

### Экзотические изыски

Попытки экспансии на российский рынок «Шин-Лайн» предпринимал неоднократно, но заметных успехов не наблюдалось. Рынок большого соседа – высококонкурентный, на нем представлено более сотни производителей мороженого. Поэтому маркетингологи казахстанской компании решили: необходим уникальный продукт, который обратит на себя внимание российского потребителя и будет ему по вкусу.

Созданию казахстанской компании концептуально нового продукта предшествовала цепочка событий. Несколько лет назад к команде «Шин-Лайн» присоединились специалисты международного уровня, за плечами которых – помощь в достижении успеха известным производителям России и Прибалтики.

В 2016 году «Шин-Лайн» провел исследование российского рынка, выясняя – какой продукт будет интересен населению, и начал создавать премиальную линейку, которая казахстанскому потребителю известна под брендом Bahroma. Концепция «восточного мороженого» заключалась в необычных вкусовых сочетаниях. Наиболее яркие продукты линейки: «Инжирно-йогуртовая нуга», «Фундучно-шоколадная нуга», эскимо в двойном шоколаде «Чернослив в шоколаде», «Курага в шоколаде», «Ореховая халва в шоколаде», эскимо в натуральном фруктовом соке «Фруктовый лукум гранат-черешня».

Для продвижения казахстанского мороженого премиального сегмента на российский рынок был создан бренд Food One. В целом процесс подготовки выхода нового продукта на рынок РФ занял около полутора лет. «Мы сделали восточный про-

дукт, которого никогда не было на рынке России, интересный и сложный. И на тот момент рынок был к этому готов, поскольку потребитель, скажем так, заждался богатого изысканного вкусового решения», – уверен генеральный директор компании «Шин-Лайн» Владимир Пак.

Стратегия развития компании не только включала в себя увеличение экспорта в Россию, но и предполагала полномасштабный выход на рынок Китая. И если россияне оценили экзотические вкусовые изыски мороженого Bahroma, то для китайцев продукт оказался непривычным на вкус.

Первое же тестирование показало: фруктовое мороженое для жителей Поднебесной оказалось чуть кислее, чем они привыкли, а продукты с шоколадом и джемовой прослойкой, наоборот – более сладкими. «Хотя мороженое под брендом Bahroma имеет интересный дизайн и состав, вкусы были доработаны с учетом предпочтений китайских потребителей», – рассказывает г-н Пак.

Ингредиенты для линейки мороженого Bahroma, утверждает Владимир Пак, – исключительно натуральные, в том числе соки и джемы. Правда, эти натуральные добавки в РК практически не производятся, и «Шин-Лайн» их импортирует – в основном из Прибалтики, но часть продуктов завозится из Узбекистана и Кыргызстана. Зато молоко используется казахстанское, а шоколад производитель мороженого закупает у «Рахата».

### Без лишней перегрузки

Транспортировка в соседние страны такого нежного товара, как мороженое – непростая задача. В казахстанской компании решили, что оптимальным



вариантом будет использование рефрижераторных фур. От доставки по железной дороге отказались по двум основным причинам. Во-первых, рефрижераторных вагонов не так много и ставки на них довольно высоки. Во-вторых, для мороженого важен температурный режим. Чем меньше перегрузок, тем меньше нарушения цепочки холодной логистики. Рефрижераторная фура имеет больше преимуществ: она мобильна, может с одного склада загрузиться, доехать и разгрузиться. При использовании же железнодорожного сообщения появляется загрузка-разгрузка, поскольку у партнеров зачастую нет складов на железнодорожных тупиках. Доставка на фурах-ре-

фрижераторах – недешевое удовольствие с учетом расстояний в Казахстане, Китае и России. В конечной цене казахстанского мороженого для клиента на экспортном рынке она занимает 10–15%.

Еще один экспортный нюанс – на рынках России и Китая требования к плотности, весу и объему, да и в целом к качеству мороженого намного серьезнее. Чтобы соответствовать более жестким стандартам, «Шин-Лайн» запустил в 2017 году новую линию по производству мороженого и новые холодные цеха для хранения. Чтобы и дальше увеличивать объем производства, компания планирует построить новый завод.

Узбекский рынок – еще одно экспортное направление для казахстанского мороженого. Такого успеха бренда Bahroma в Узбекистане, признается Владимир Пак, никто не ожидал. «В Узбекистане мы не планировали большого спроса. Нам казалось, что у местного населения невысокая платежеспособность. Тем не менее мороженое отлично продается, хотя из-за торговых издержек Bahroma обходится узбекским потребителям примерно в 700 тенге, что фактически вдвое дороже, чем в Казахстане». Причина дороговизны казахстанского мороженого – в заградительной таможенной пошлине в почти 200%. Такими мерами соседи за-

щищают своих производителей. Оформление документов для вывоза продукции в Узбекистан из РК тоже имеет сложности. «Чтобы одну фуру отправить за границу, необходимо порядка 20 дней, а мороженое – импульсный продукт. Он нужен прямо сейчас. Если ты его не привез, клиент передумает или твое место займет конкурент. Из-за этой процедуры вместо запланированных 30 фур в Узбекистан было отправлено только 10», – комментирует генеральный директор «Шин-Лайна». В компании надеются, что в этом году Минсельхоз РК упростит процедуру вывоза продукции на узбекский рынок.

### И «Бомба» тоже

До появления бренда Bahroma «Шин-Лайн» отправляла на экспорт менее 1% от всего объема произведенного компанией мороженого. В 2018 году этот показатель вырос до почти 12%, экспорт в денежном выражении составил более 1,7 млрд тенге. Основной экспортный объем ушел в Россию – 590 тонн (почти 900 млн тенге), чуть меньше мороженого было отправлено в Кыргызстан – 490 тонн (более 500 млн тенге), по 10 фур с продукцией «Шин-Лайн» ушли в Китай, Узбекистан, Монголию. Правда, будет неправильно утверждать, что такой рост показателей случился только за счет появления мороженого Bahroma. Сезон 2017 года у «Шин-Лайна» был отмечен выпуском более 50 новинок, в числе которых пломбир «Мишка на полюсе», приготовленный по рецепту 1962 года, серия лицензионного мороженого «Тролли» (права на использование изображений были официально приобретены у кинокомпании DreamWorks). В «мультишной» серии также вышли взбитые замороженные десерты, разноцветное мороженое со вкусом экзотических фруктов, разноцветный фруктовый лед.

Например, на китайский рынок компания вышла в том числе и со стандартным мороженым – «Мишкой на полюсе» и «Бомбой» – одним из самых узнаваемых продуктов «Шин-Лайна» на казахстанском рынке. И именно его казахстанский производитель традиционно предлагал внешним рынкам, активно продвигая на отраслевых ивентах. Набравшая популярность «Бомба» разрослась до зонтичного бренда. В 2017 году компания запустила новый продукт – «Бомба-печенье», и это мороженое стало самым успешным продуктом в «бомбовой» линейке.

Теперь казахстанский производитель мороженого планирует новую волну внешней экспансии – с начала года компания ведет переговоры с Грузией, Беларусью и Украиной.

## Форум бизнес-партнеров VI Group состоялся в Нур-Султане

Традиционный Форум бизнес-партнеров холдинга VI Group, в котором приняли участие более 500 казахстанских компаний, в этом году прошел в пятый раз. В его рамках руководители холдинга представили обзор рынка строительной отрасли, рассказали о текущих и перспективных проектах компании, и, самое главное, о том, как МСБ может принять участие в их реализации.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Работу форума открыл председатель правления холдинга VI Group Амангельды Омаров. Он отметил, что компания представлена во многих регионах РК, в соседних странах и от ее доходов зависит благосостояние более 150 тыс. человек. По данным VI Group, каждая 10-я квартира в Казахстане построена холдингом.

По итогам 2018 года возведено более 300 км автодорог разных классов и более 1 млн кв. м жилья и социальных объектов в регионах страны. В 2019 году планируется сдать более 200 км дорог, и также более 1 млн кв. м жилья и социальной инфраструктуры.

«По итогам прошлого года компания достигла оборотов в 380 млрд тенге. Я хочу сказать вам спасибо! Все эти объемы сделаны в том числе и благодаря нашим партнерам, вашим сотрудникам. В 2019 году мы планируем преодолеть планку в 500 млрд тенге по оборотам, то есть достигнуть роста в 33%. Это соответствует стратегии развития компании, которую мы приняли после кризиса 2007 года. Тогда мы решили диверсифицировать наш бизнес по формуле: 50% – строительство жилья, остальные 50% – другие заказы, в том числе тендерные проекты, госзаказ, частные бизнес-заказчики, такие как, например, ТШО», – пояснил спикер.

При этом, по его словам, более 253 млрд тенге из этой суммы

приходится на строительство жилья, в основном в Нур-Султане и Алматы, более 87 млрд тенге – на тендерные проекты и 160 млрд тенге – на дорожное строительство.

В свою очередь генеральный директор VI Construction & Engineering Руслан Мергалимов сообщил, что сегодня его структурным подразделением реализуется 27 проектов общей площадью 695 тыс. кв. м на сумму 314 млрд тенге. Портфель перспективных проектов оценивается в 150 млрд тенге. В их числе конгресс-центры в Алматы и Бурабае, кинотеатр в Нур-Султане, областная многопрофильная больница и многоквартирный комплекс в Туркестане. К слову, здесь уже ведется строительство медиацентра, стадиона на 700 мест и центральной городской площади.

От этого исходит и структура закупок компании. Так, по словам г-на Мергалимова, в этом году только его подразделения планируют закупки работ и услуг на сумму 64,2 млрд тенге

и стройматериалов на 69 млрд тенге, а также специального оборудования – на 49 млрд тенге.

Растут объемы закупок и у VI Development. Так, если в прошлом году жилищное подразделение холдинга приобрело строительно-монтажных работ и материалов на 77,5 млрд тенге, то в этом году планируется закупить уже на сумму более 87 млрд тенге. Рост – в 7,6 раз.

За последние три года 70% работ переданы в аутсорсинг малому и среднему бизнесу. Для этого в компании внедрен электронный метод проведения тендеров среди подрядных организаций, который обеспечил прозрачную конкуренцию. Это позволило сформировать собственный реестр надежных поставщиков казахстанских и зарубежных компаний, так называемый шорт-лист. В настоящее время в него входят около 250 проверенных временем компаний-партнеров, которые работают с холдингом давно и «не подводят нас ни по срокам, ни по качеству».

Также много у VI Group партнеров, которые предоставляют услуги техники, транспорта и механизмов. Работают они с холдингом через Центральную диспетчерскую систему (CDS, она доступна на сайте компании или в мобильном приложении для бизнес-партнеров холдинга VI Partners), которая предоставляет собой собственный IT-инструмент, разработанный на основе inDriver, своего рода внутренний «uber» для тяжелой техники. Это приложение позволило на протяжении последних трех-четырёх лет на 30% снизить расходы на транспорт и механизмы при строительстве жилья, несмотря на две девальвации.

Львиная доля партнеров работают в Астане и Алматы. С прошлого года VI Group реализует проект в Атырау. В настоящее время стартуют первые проекты в Шымкенте, Актобе, планируется также начать работы в Карагане и других городах Казахстана.

«Мы работаем по этой схеме. В нашей компетенции управление проектом, идея проектов,

и до 70–80% всех объемов мы отдаем нашим партнерам – подрядчикам. Это, если говорить о жилищных проектах. Эффективность такого подхода в том, что в определенных видах работ, в производстве определенных видов материалов и узких специфических видах работ малый бизнес более эффективен, чем крупный. Поэтому сотрудничать с несколькими поставщиками МСБ всегда выгоднее. Так, в прошлом году оборот компании составил 380 млрд тенге. До 70% от этой суммы было передано компаниям малого и среднего бизнеса, которые в рамках разыгранных тендеров предоставили холдингу товары, работы или услуги, то есть 300 млрд тенге – это объем закупок СМР, работ и услуг, в котором могут принять участие и новые компании, пройдя предквалификационный отбор. Мы приглашаем к сотрудничеству казахстанских предпринимателей и производителей», – сказал Амангельды Омаров журналистам в кулуарах форума.

# АФН и ренессанс

## В Казахстане предложили возродить финансовый надзор

< стр. 1

Из документа также следует, что создать новый финнадзор Нацбанку поручил президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев 29 марта. Если АФН возродят, то эта организация будет подчиняться напрямую главе государства.

Предполагается, что агентство будет использовать последнюю надзорную практику, которая включает в себя механизмы мотивированного суждения и прогностический подход. «В 2019 году Национальный банк концептуально изменил подходы по регулированию финансового сектора и перешел на риск-ориентированный надзор с усилением надзорного мандата регулятора. Указанные изменения позволят регулятору превентивно купировать системные риски в секторе и более эффективно управлять финансовыми рынками», — объясняется в законопроекте НБ РК.

Разделение функционала между Национальным банком и финнадзором будет способствовать исключению конфликта интересов и «недобросовестной практики в финансовом секторе». «Это также придаст большую эффективность регулированию

и развитию всех видов финансовых услуг, учитывая необходимость расширения периметра регулирования в отношении онлайн-кредиторов, кредитных товариществ, ломбардов и других организаций, предоставляющих займы населению в качестве предпринимательской деятельности», — говорится в документе.

В целях обеспечения стабильности законопроектом предусмотрена координация деятельности Национального банка и финрегулятора, взаимное представление информации в органах управления. «Эффективность... будет обеспечена посредством обмена ключевой информацией между Национальным банком и Агентством. Будет создана единая база статистической и регуляторной информации с обеспечением равного доступа для Национального банка и Агентства. Это позволит исключить дублирование и не создаст дополнительной нагрузки на финансовый сектор», — утверждает в концепции НБ.

### Расширение полномочий агентства

О новых методах регулирования небанковских организаций «Курсив» писал в предыдущем номере, но здесь часть стоит

повторить, так как надзор предполагает расширение полномочий Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков.

Так, Национальный банк предлагает ввести запрет на уровне Гражданского кодекса РК на предоставление гражданами и юридическими лицами займов юридическим и физическим лицам в качестве предпринимательской деятельности. Планируется, что теперь все, кто хочет ссудить деньги под процент, будут обязаны регистрироваться в Нацбанке и подчиняться нормативам Агентства по регулированию финрынка.

«Введение дифференцированной системы регулирования небанковских кредитных организаций в зависимости от уровня рисков, присущих конкретному виду деятельности, по принципу «чем выше риск — тем выше регуляторные требования». Это позволит оптимизировать регуляторную нагрузку на субъектов рынка, в зависимости от выбранной ими бизнес-модели», — предполагается в концепции НБ. Универсальные требования включают наличие правил предоставления микрокредитов, обязанность предоставления

информации в кредитное бюро, соблюдения требований законодательства в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Полномочия агентства позволят организации устанавливать нормы и лимиты для финансовых организаций, определять порядок расчета и предельного значения коэффициента долговой нагрузки заемщика.

### Регуляторная рекурсия

Впервые Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций было создано 4 января 2004 года. Автором идеи разделения полномочий был Григорий Марченко. Тогда банкир говорил о западной практике, рекомендациях МВФ и Всемирного банка. И именно он, второй раз возглавив Национальный банк, вновь начал контролировать финансовые рынки. Кстати, в нулевых годах закон о создании АФН разрабатывали больше двух лет. У структуры было всего четыре задачи: установление стандартов деятельности финансовых организаций, мониторинг рынка, надзор за ним, обеспечение полноты и

доступности информации для потребителей финансовых услуг.

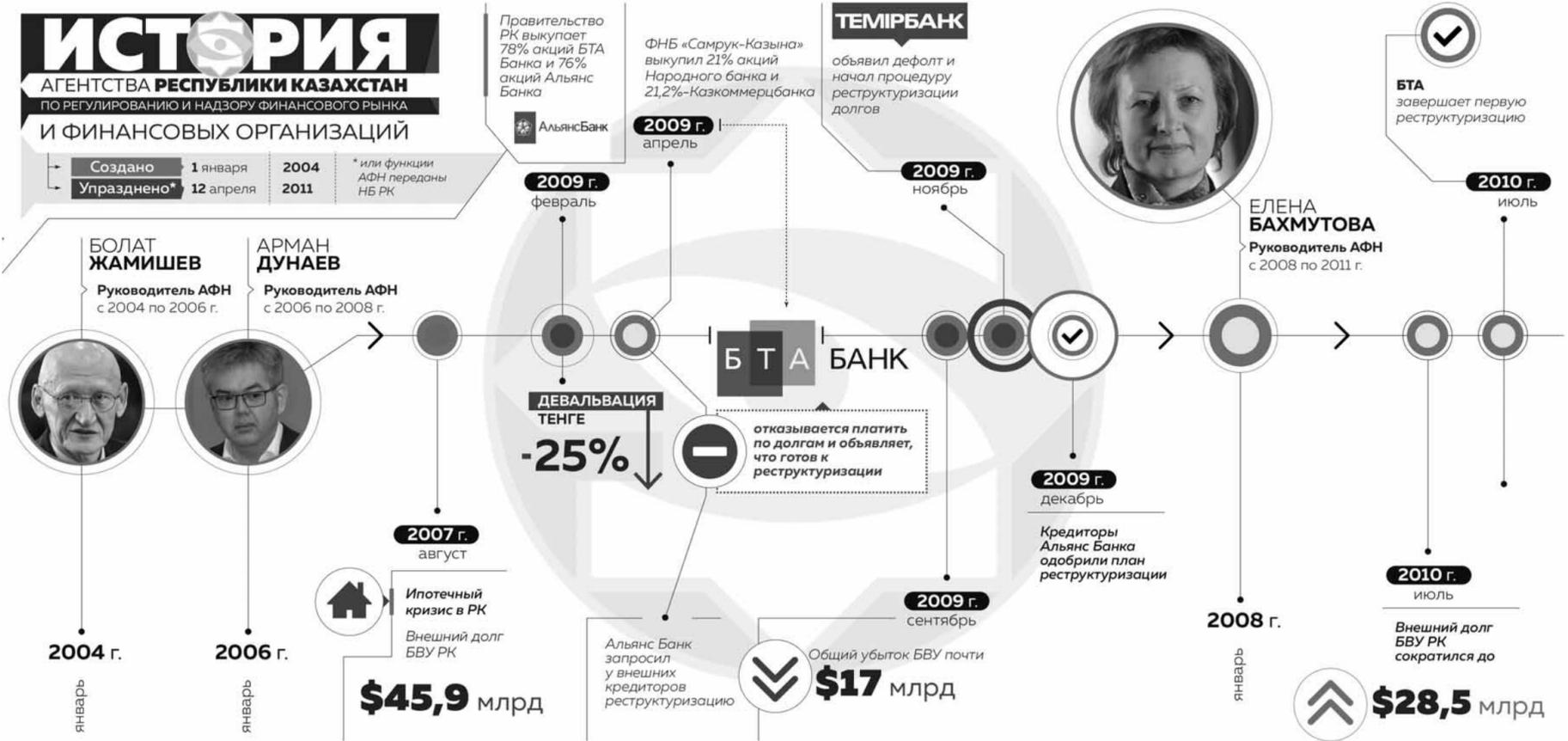
Болат Жамишев был первым руководителем АФН. Годы этого руководства принято называть тучными: открытый иностранный рынок капитала, рост банковского, страхового и фондового секторов. Кроме того, именно г-н Жамишев проводил переговоры с ВТО, которые дали нашим финансистам четырехлетний временной лаг для подготовки к экспансии иностранных финансовых организаций в нашу страну. В это же время АФН либерализовало, а впоследствии отказалось от регулирования лизингового и ломбардного рынков.

Через два года, в 2006-м, организацию возглавил Арман Дунаев. Некоторые вменяют ему в вину, что он не смог остановить аппетит банкиров, которые чуть ли не каждую неделю выпускали еврообонды, набирая междунациональные долги. На Армана Дунаева пришелся первый удар ипотечного кризиса.

Но самая тяжелая ноша легла на третьего и последнего руководителя АФН Елену Бахмутову. Закрытые рынки, кризис ликвидности, предбанкротное состояние пяти из шести систе-

мообразующих банков Казахстана. За несколько месяцев Елена Бахмутова и ее команда разработали закон по минимизации рисков БВУ. Документ обязывал системообразующие учреждения провести докапитализацию. Уже в октябре 2008 года власти предложили помощь финансистам, на которую согласились не все.

«Тогда мы, как и весь мир, спасали банки. В конце 2008 года только БТА должен был на внешних рынках \$10,5 млрд. Мы тогда поняли, что банки находятся в предефолтном состоянии. Тогда же им была предложена помощь. Все банки ее приняли и потом вернули, но не БТА. Дело в том, что у этой организации не было крупного участника и они не смогли принять наше предложение о финансовой поддержке. Мы отправили письмо главе совета директоров АБлязову, и он в письменном виде ответил, что не является владельцем банка. У меня даже копия письма сохранилась. Проблема не в бегстве депозиторов, у нас могли быть заблокированы внешние торговые операции. Через этот банк проходила половина всех переводных операций страны», — позже вспоминала Елена Бахмутова на KASE Talks.



## Калейдоскоп центробанков

### Как на Западе разделяют регулирование и надзор в финансовой отрасли

Казахстан не единственная страна в мире, которая решила разделить полномочия Национального банка. Так, согласно отчету регулятора, из 79 развитых и развивающихся экономик только в девяти вопросы надзора отнесены к функционалу Центробанка. «Курсив» предлагает обзор по некоторым западным системам регулирования.

Нина КУДАШЕВА

В ряде стран регулирование финансового рынка осуществляется специальными организациями, отделенными от центральных банков, например в Эстонии, Финляндии, Франции, Германии, Латвии, Люксембурге, Мальте.

Бельгия. В 2011 году в Бельгии была введена структура регулирования twin peaks, предусматривающая создание двух институтов, полномочия между



Финансовый рынок Германии сохраняет свою стабильность благодаря BaFin.

которыми делятся на основе функционального принципа (макроэкономическая стабильность и защита прав потребителей финансовых услуг). Центральный банк отвечает за микро- и

макропруденциальный надзор за кредитными организациями, биржевыми компаниями, страховщиками и расчетными организациями, а также следит за стабильностью финансовой

системы Бельгии. Отдельный надзорный орган отвечает за надзор за финансовыми рынками и защиту потребителей, надзор за рынком ценных бумаг, ипотечных компаний и финан-

совых посредников. Кроме того, он отвечает за пруденциальный надзор в отношении пенсионных фондов.

Франция. В этой стране в 2010 году был создан новый орган по пруденциальному контролю (Autorité de contrôle prudentiel), тесно связанный с Банком Франции, в качестве единого органа по лицензированию и надзору за сектором банковских, платежных и инвестиционных услуг, а также для страхового сектора.

Германия. Здесь функции надзора за финансовым рынком (пруденциальный надзор и надзор за поведением на рынке) отделены от Deutsche Bundesbank и сосредоточены в отдельном органе — BaFin.

Литва. Правительство этого европейского государства утвердило концепцию объединения трех отраслевых органов финансового надзора в единый орган надзора в качестве отдельного департамента центрального банка. Кроме того, в ЕС с 2011 года действует система наднациональных органов финансового надзора (European System of Financial Supervision),

которым частично переданы полномочия финансовых регуляторов стран Европейского союза.

США. На уровне государства и штатов создано большое количество органов, регулирующих и контролирующих финансовые рынки. Каждое учреждение имеет свой круг ответственности и обязанностей, что позволяет им действовать независимо друг от друга. Федеральная резервная система США — это, во-первых, центральный банк страны, во-вторых, банк для банкиров и, в-третьих, банк американского правительства. Вместе с тем ФРС является частной независимой системой банков и лишь формально подчиняется правительству. С точки зрения регулирования весь рынок ценных бумаг можно разделить на две части — деривативы и прочие бумаги. Деривативы, в зависимости от конкретного типа, регулируются CFTC или SEC. Другие ценные бумаги относятся к юрисдикции SEC. Банковские регуляторы в этой стране есть в каждом штате.

# Ответы в облаках

Пропала бухгалтерия. Что делать и как защитить бизнес?

«Нас ограбили!» – кричала бухгалтер в слезах в трубку телефона. Сонный директор компании в три часа ночи не мог понять, чего от него хочет его сотрудник. Разумеется, он не мог сразу оценить масштаб проблем. Казалось бы, ноутбук украли... Понимание серьезности произошедшего пришло к утру: оказалось, что украдена не просто техника, а учетная база всего предприятия.

Максим БАРЫШЕВ,  
CEO Uchet.kz

Попавшему в такую ситуацию руководителю не позавидуешь. Потерять базу данных можно при различных обстоятельствах: компьютеры, как и любая другая техника, ломаются, атакуются вирусами-шифровальщиками, могут сгореть или утонуть во время чрезвычайных происшествий или, как в нашей истории, быть украдены.

Как итог, вся деятельность компании может быть парализована из-за пропажи одного компьютера. Бухгалтер не сможет выписать учетную документацию, не сможет отразить хозяйственную операцию в системе, у него не получится посмотреть движение по расчетному счету, произвести платежей. Да, бухгалтер какое-то время не сможет вести учет, но не в этом главные риски и потери.

Серьезные затраты ждут предприятия при восстановлении бухгалтерии. Приведение всех бухгалтерских документов в соответствие с требованиями законодательства – это сложное и дорогое мероприятие. Потому что при полном восстановлении баз данных проводится комплексный анализ и обработка всех первичных документов за «отсутствующий» период.

## Как восстановить учет

Можно доверить эту кропотливую работу собственному бухгалтеру и сэкономить средства.



Но будет ли бухгалтер при такой загруженности исполнять свои прямые обязанности корректно? Вряд ли. Можно заказать услуги специализированной компании. Реанимация утерянных документов может обойтись в 50–100 тыс. тенге за каждый месяц восстановленного периода. А срок исковой давности, то есть период, за который у компании могут запросить данные проверяющие органы, составляет 5 лет. Вот и считайте, во сколько вам обойдется потерянная база. По самым пессимистичным прогнозам, в 6 млн тенге за 5-летний срок.

Не восстанавливать учет нельзя, поскольку нарушение законодательства может обойтись предприятию намного дороже с точки зрения финансовых, временных и трудовых затрат, чем приведение бухгалтерского учета в порядок.

## Бытовая защита

Бухгалтеры – ответственные работники, ведь они отвечают за сохранность учетной базы.

Потери данных по вине бухгалтеров происходят редко. Наоборот, бухгалтеры зачастую сами проявляют инициативу по защите информации, правда, делают это на бытовом уровне. В список таких мероприятий входят: ежедневное копирование данных на внутренний сервер компании, беспокойство о бэкапах (дублирование существующей информации), установка программ-антивирусов, обновление ПО или, как это у нас часто бывает, банальное копирование базы на обычную флешку.

Все эти меры безопасности ведут к дополнительным затратам: приобретение лицензированных программ, вызов IT-специалистов для обновления ПО и для доработок, покупка запасных дисков либо увеличение памяти компьютера, время, потерянное на выгрузку и загрузку базы.

## Виртуализация процесса

На самом деле странно, почему до сих пор во многих казахстанских компаниях бухгалтерия, да

и весь управленческий учет, ведется в дотопных программах. Не пора ли перейти в облако? Почему для многих предпринимателей облачные технологии до сих пор остаются загадкой? И это в ситуации, когда почти каждый предприниматель обладает смартфоном, пользуется электронной почтой, то есть чуть ли не ежедневно «витают в облаках».

Эксперты Synergy Research Group оценили мировой рынок облачных сервисов и инфраструктуры в 2018 году в \$250 млрд. Причем рост этой цифры по сравнению с 2017 годом составил 32%. Для глобального процесса это очень серьезные темпы роста, которые говорят о чрезвычайной востребованности облачных сервисов со стороны глобального бизнеса.

Облачные технологии доказали свою эффективность. В медицине это систематизация документации; в образовании – электронные дневники, как, например, Kundelik; в логистике – единая цепочка отслеживания маршрута; в

государственных закупках – организация тендеров; в банковской сфере – интернет-банкинг.

## Облачные преимущества

Во-первых, все операции по вычислению происходят не на вашем компьютере, а на мощных серверах в сети. То есть предприниматель может использовать те инструменты, которые ему недоступны из-за недостаточных технических характеристик его компьютера.

Во-вторых, не нужно заботиться о производительности своего компьютера, можно не думать о свободном месте на диске, не беспокоиться о переносе информации с одного компьютера на другой.

В-третьих, облачные технологии серьезно экономят средства, которые могли бы пойти на покупку лицензированного программного обеспечения. Ведь оплачивается не полная лицензия на ПО, а конкретные функции продукта.

В-четвертых, нет необходимости следить за выходом обновлений, все программное обеспечение обновляется автоматически.

И, наконец, в-пятых, открывается возможность одновременного доступа к информации с разных устройств, вы можете работать из любой точки мира. Кроссплатформенность давно уже стала нормой и стандартом для облачных решений.

Что касается недостатков использования облака, то есть, пожалуй, один. Доступ к таким сервисам требует постоянного соединения с интернетом. Для того чтобы работать на высоких и стабильных скоростях, нужно стабильное соединение с Всемирной паутиной.

Отметим, что стабильное соединение с интернетом сегодня уже не является проблемой даже для регионов Казахстана, потому что республика находится на высоких позициях мировых рейтингов по доступу населения к интернету.

# Неравенство возможностей

Как иностранные «легионеры»-сетевики ломают фондовый рынок

Десятилетие миновало после мирового финансового кризиса, который не обошел стороной и казахстанский финансовый рынок. Но и сегодня финансовый сектор Казахстана все еще переживает нелегкие времена. Основная проблема рынка – отсутствие доступного финансирования для поддержки и роста бизнеса. Главные причины, почему на фондовом рынке РК нет длинных денег для бизнеса, – отсутствие на рынке институциональных инвесторов в лице управляющих пенсионными активами и излишняя зарегулированность рынка ценных бумаг.

Талгат КАМАРОВ,  
председатель правления  
АО «Сентрас Секьюритиз»

Впрочем, указанные причины – это лишь часть картины. Если институциональных инвесторов еще ждут на фондовом рынке, то перспективы другого класса инвесторов – физических лиц – не столь оптимистичны. С обретением смартфонов и всепроникающего интернета для рядовых казахстанцев разом исчезли границы и стали доступны услуги финансовых посредников со всего мира. Причем посредников как добросовестных, так и сомнительной репутацией. И ассортимент у них широк: от модных криптовалют до многопле-



Талгат КАМАРОВ,  
председатель правления  
АО «Сентрас Секьюритиз»

чевого форекса, от зарубежного инвестиционного страхования до сетевых инвестиционных программ в футуристические проекты.

Нам, брокерам, становится все сложнее привлекать клиентов, уже искушенных невероятными обещаниями баснословных двузначных показателей доходности. Проблема заключается в том, что эти посредники работают с иностранных территорий и их деятельность в Казахстане не лицензируется, а значит, и не регулируется отечественным законодательством. Более того, эти сетевые паутины вовлекают в полукриминальную систему неискренних сограждан.

На вооружении иностранных «легионеров» состоят и современные финансово-технологические решения, такие как сложные автономные дилинговые торговые платформы и простейшие лендинговые сайты-воронки. При этом посредники применяют все технические решения, включая моментальные платежи с использованием банковских карт. Чтобы попасть в их вязкую паутину, не нужно покупать проездные билеты, не нужно ждать в приемной инвестиционного банкира. Достаточно кликнуть кнопку согласия в навязчивой

рекламе и подтвердить оплату со своей карты.

К сожалению, казахстанским брокерам трудно конкурировать с современными платформами таких посредников. Финансовый рынок РК все еще работает в классической операционной среде, где для открытия брокерского счета необходимо явиться в офис брокера, а срок исполнения банковских переводов – от одного дня (в тенге) до трех суток (в валюте). Также у нас любые

финансовые транзакции в иностранной валюте необходимо подтверждать, предоставляя в банк соответствующие документы путем физической явки, и это требование ставит крест на попытках мобильного и дистанционного обслуживания.

Соответственно, клиенты отечественных брокеров, сталкиваясь с таким технологическим неравенством, зачастую выбирают сомнительные предложения иностранных «экспертов». И

хотя регулятор начал движение в сторону либерализации рынка, мы все еще сильно отстаем в плане клиентского комфорта и возможности удаленного обслуживания. Отечественная финансовая инфраструктура чересчур громоздка и неповоротлива и не отвечает возрастающей финансовой активности граждан.

Например, сегодня мы вряд ли сможем противопоставить что-то таким преимуществам иностранного финтех, как

дистанционное открытие счета и идентификация с использованием биометрии, моментальные переводы, подтверждение финансовых транзакций без использования электронной цифровой подписи. Учитывая территориальное расселение жителей страны и концентрацию отечественных брокеров в Алматы, брокерские услуги на рынке ценных бумаг остаются пока уделом лишь жителей крупных мегаполисов.

# «Полиметалл» в дивидендной узде

< стр. 1

По-видимому, выигрыш «Полиметалла» от продажи – это не столько приток денег для сокращения долга, сколько прекращение их оттока на обеспечение проектов с высокой себестоимостью добычи (\$746 за унцию на Хакандже и \$987 за унцию на Капане). Но себестоимость явно не единственная причина. Например, на Майском она в нынешнем году составила \$829 за унцию, а в прошлом году и вовсе была \$1040 за унцию.

Причиной продажи Хаканджи стало то, что это умирающий объект. Ресурсная база для ее снабжения (если не случится чуда и новые собственники не откроют новый крупный объект) близка к исчерпанию. На решение продать Капан, возможно, повлияла трагедия. «На Капане денежные затраты выросли на 13% по сравнению с прошлым годом и составили \$987 на унцию золотого эквивалента. Рост затрат произошел на фоне низких извлечений и снижения содержаний, так как предприятие перерабатывало покупную руду, а горизонты рудника с богатыми выработками оказались временно недоступными после смертельного несчастного случая, произошедшего в I квартале 2018 года», – говорится в «Предварительных результатах». «Подземный горнорабочий умер от отравления газом», – объясняется причина смерти в релизе компании по итогам I квартала 2018 года. Конечно, в релизе говорится «после», а не «из-за», но вряд ли возможно, что «Полиметалл» настолько циничен, что упомянул гибель человека исключительно ради привязки во времени.

Сделка по продаже Капана, правда, может обернуться для «Полиметалла» головной болью, если покупатель – канадский юниор Chaarat Gold Holdings Limited (активы преимущественно в Кыргызстане) – не сможет рассчитаться с кредиторами, профинансировавшими сделку. В этом случае Капан вернется к «Полиметаллу», поскольку акции Капана находятся у него в залоге. Если же Chaarat Gold рассчитается с банкирами и выплатит «Полиметаллу» \$40 млн, залог будет снят.

Светлор, купленный в 2013 году, компания разведывала в течение четырех лет, с каждым годом уменьшая объем ГРП (с



Фото: Polymetalinternational.com

пытается продать всю Ведугу с потрохами. Вот и все. За \$160 млн», – заявил знакомый с ситуацией источник.

## Дочки роста

«Полиметалл» намерен развивать Прогноз, Нежданинское, Кызыл и АГМК. А Саум должен стать дополнительной сырьевой базой для Воронцовского.

В 2018 году компания обновила оценку ресурсов на Прогнозе, увеличив среднее содержание с 586 до 731 г/т и добавив к оценке свинец (в результате содержание серебряного эквивалента выросло до 256 млн унций). Но даже в этом случае содержание «приведенного к золоту серебра» составляет около 0,1 г/т, притом что затраты на строительство золотого и серебряного рудников сопоставимы, а чувствительность к колебаниям цены даже на один доллар у серебра гораздо выше, чем у золота. Также надо понимать, что представленные в релизе данные – это ресурсы по самым малоразведанным категориям. Возможно, что при переводе в за-

В 2016 году «Полиметалл» надеялся, что сможет увеличить мощность автоклавной переработки на 50% (с 500 до 750 т в сутки, то есть примерно с 180 тыс. до 270 тыс. т в год) без установки дополнительного автоклава. В итоге, как сообщил представитель компании, программа по увеличению мощности была завершена лишь в 2018 году, и результаты ее оказались скромнее: «Производительность АГМК по переработке смеси концентратов составляет до 200 тыс. т концентрата в год, однако может варьироваться в зависимости от содержания серы в концентрате». Фактический объем переработки пока не изменился. Например, в 2015 году он составлял 167 тыс. т (данные годового отчета), а в 2018 году – 176 тыс. т.

Причина, по-видимому, в нехватке «своего» концентрата для АГМК. В 2018 году предприятие переработало 23 тыс. т (около 13% от общего объема в 176 тыс. т) концентрата от сторонних поставщиков. В I квартале 2019 года концентрат с Майского на АГМК не перерабатывался, от

и влияет на процесс так, что золото перестает извлекаться. Происходит это стремительно, буквально в течение нескольких дней. Потом техническую воду, используемую в процессе, приходится менять, переводить мышьяк в нерастворимую форму и складировать. Кроме того, мышьяк налипают на стенки автоклава, поэтому примерно раз в год его придется останавливать и чистить.

Компания пробовала решить проблему продажей концентрата. До запуска ЗИФ (в июне 2016 года) Виталий Несис заявлял, что в Китай будет продаваться только концентрат с высоким содержанием мышьяка. Затем в релизе по производственным результатам компании за IV квартал и за 2018 год в целом компания заявила, что в Китай будет продан весь концентрат: «Полиметалл подписал контракты на реализацию всего объема концентрата на 2019 год, несмотря на заметное сужение рынка сбыта концентрата в Китае». Однако в релизе по итогам I квартала 2019 года указано, что на АГМК «Полиме-

Для того чтобы все же перерабатывать концентрат с Кызыла, руководство компании поставило задачу производить преимущественно серный концентрат (это означает изменение плана горных работ и строгий контроль за минеральным составом руды).

Всего же, в соответствии с проектом АГМК-2, их должно стать четыре. Перерабатывать на АГМК-2 предполагается концентраты с Албазино, Майского, Кызыла, Нежданинского и Воронцовского.

В информации о проектах развития говорится, что источник денег для них – собственные средства: «Капитальные затраты на этапе подготовки к производству оцениваются в \$431 млн и будут целиком профинансированы из денежного потока от операционной деятельности», – говорится в релизе об одобрении проекта АГМК-2. «Общие капитальные затраты на Нежданинском в 2019–2021 годах составят \$234 млн, включая \$30 млн на горно-капитальные работы. Финансирование проекта будет

но на выплату дивидендов, но в конечном бухгалтерском итоге долг пришлось нарастить.

## Долг разогнался дизелем

В производственном отчете за I квартал 2019 года говорится, что чистый долг увеличился на 12%, до \$1704 млн, по состоянию на 31 марта 2019 года по сравнению с началом года, в основном в связи с сезонной закупкой дизельного топлива и других расходных материалов.

Отметим, что за весь 2018 год расходы на «расходные материалы и запчасти» составили \$280 млн (в 2017 году – \$233 млн), а чистый долг лишь за три месяца 2019 года вырос на \$184 млн. Это значит, что на оплату минимум трети годового объема счетов на расходные материалы (то, что обычно входит в краткосрочную задолженность) компания должна была взять деньги в долг. Наличных денег на эти расходы у нее, по-видимому, не было (раз эта задолженность попала в «чистый долг»). Если не считать масштаба (обычно сведения о покупках расходных материалов не попадают в отчетность по критерию материальности), в таком долге нет ничего удивительного. Но в 2018 году краткосрочная задолженность выросла на 350%, с 26 до 117 млн. И в росте краткосрочной задолженности и чистого долга наметилась тенденция. Продолжится она или прекратится, станет понятно после публикации параметров долга по итогам второго квартала 2019 года.

## Селективный отжим

«Выручка увеличилась на 28% по сравнению с предыдущим годом, составив \$454 млн, в большей степени благодаря росту объема продаж золота на 41% по сравнению с предыдущим годом», – говорится в релизе по итогам I квартала 2019 года. За компанию можно порадоваться. Но есть несколько признаков неблагополучия.

Рост доходов «Полиметалла» во многом обеспечивается селективной добычей богатой руды. Рефреном звучит в релизе фразы типа «продолжила перерабатывать руду из жил с высоким содержанием золота» или «содержания также были выше содержаний в геологической модели за счет присутствия в минерализации небольших богатых рудных линз». Главный минус селективной добычи – резкое сокращение сроков жизни рудников. Кроме того, хотя компания получает более дешевый металл, она тратит больше средств на поиски, оценку и покупку новых проектов с большим уровнем рисков (см. историю со Светлором) для замещения истощенных рудников.

Есть и более явные признаки нехватки денег. Например, на Омолоне резкий скачок производства (+69% по золоту и +56% по серебру) компания объяснила не только перевозкой более богатой (опять) руды (9,3 г/т при средних содержаниях в переработанной руде 7,9 г/т), но и транспортировкой руды раз в два года «в целях экономии затрат на содержание зимника». Можно предположить, что и рудники предприятий Омолона работают нерегулярно: количество добытой руды (648 тыс. т) почти втрое превысило количество переработанной (220 тыс. т). Фабрика (с учетом климата), по-видимому, тоже страдает от нестабильного снабжения. Перепады в содержании золота в металле в 65% требуют перенастройки режима работы, а это тоже дополнительные затраты и риски.

Конечно, нельзя сказать, что у «Полиметалла» тревожное положение. У компании растет выручка, она строит новые проекты, запускает производство. Она будет платить высокие дивиденды и всеми силами наращивать производство золота, чтобы отношение долга к EBITDA не достигло предела, выше которого компания может дивиденды не платить. Быть акционером «Полиметалла» сейчас выгодно. Другое дело, сможет ли компания и далее поддерживать баланс интересов акционеров и долгосрочных целей предприятий.



10,9 км буровых работ в 2013 году до 0,1 км в 2016 году). В 2017–2018 годах буровые работы на проекте не проводились, в отчетах о ресурсах и запасах он не упоминался.

«Вот и молодцы, избавились от мусорных проектов, которые покупали раньше», – оценил итоги продаж «Полиметалла» один из участников рынка на условиях анонимности.

«Полиметалл» пообещал, что продажи продолжатся. На очереди Личквас (по нему уже были списаны затраты на геологоразведку и лицензию). Компания не посчитала нужным развивать его без Капана. Продаются и Ведуга. «Полиметалл» сейчас

пасы количество доступной для переработки руды сократится, и вместо проекта роста, который обеспечивает стабильную деятельность и устойчивый финансовый поток в течение примерно десяти (а желательнее и больше) лет, получится мелкий рудник, деньги от которого иссякнут, едва успев покрыть затраты на строительство.

Нежданинское как проект роста надо рассматривать в контексте автоклавной переработки упорного концентрата АГМК и создания АГМК-2. А он, в свою очередь, неотделим от идеи переработки в автоклаве концентрата из руды месторождения Бакырчик (проект «Кызыл»).

покупного концентрата АГМК совсем не отказался, хотя доля его снизилась с 6 до 3 тыс. т (чуть меньше 5% от общего объема в 61 тыс. т).

Предполагалось, что объем собственного производства вырастет за счет поставок с Кызыла. Сейчас «концентрат Кызыла перерабатывается в нем (автоклаве. – «Курсив») в смеси с другими концентратами», сообщил представитель компании. Однако перерабатывать вместе серный (как на Албазино, Майском, Ведуге, Нежданинском и частично на Кызыле) и мышьяк-содержащий концентрат (часть концентрата с Кызыла) нельзя. Мышьяк растворяется в воде

талл» переработал с Кызыла 8 тыс. т концентрата (около 13% от общего объема в I квартале 2019 года).

«Рентабельность переработки концентрата на собственных мощностях выше, чем его отправка в КНР, и мы продолжим наращивать объем собственной переработки», – объяснил изменение планов представитель «Полиметалла». Однако, по сведениям «Курсива», условия контракта, по сравнению с предварительными договоренностями, изменились из-за ужесточения экологических требований в Китае. В итоге китайский контрагент сократил объем сделки.

осуществляться из свободного денежного потока», – сказано в информации о проекте.

Если посмотреть на движение денег по итогам 2018 года, то выяснится, что компания действительно с лихвой может обеспечить инвестиции в развитие (\$379 млн) за счет денежного потока от операционной деятельности (\$513 млн). Но вот на выплату дивидендов (\$213 млн) денег уже не хватает: сумма инвестиций и дивидендов составляет \$592 млн. Откуда компания взяла деньги? Она нарастила долговую нагрузку (срока «Чистые изменения в общей сумме долга») до \$443 млн. Вряд ли, конечно, она брала деньги имен-

# Поддержка светила

## Как в Туркестанской области развивается солнечная энергетика

**Запуск объектов альтернативной энергетики закроет 30% потребности региона в электроэнергетике и частично снизит ее дефицит. Использовать солнечный потенциал в полной мере пока не позволяют возможности электросетей.**

**Лаура КОПЖАСАРОВА  
Наталья ХАЙКИНА**

Солнечные электростанции строятся в Сарыагашском (мощностью 20 МВт), Мактааральском (4,95 МВт) и Сузакском (50 МВт) районах Туркестанской области, а также в городах Арысь (14 МВт) и Кентау (50 МВт). Суммарная мощность пяти солнечных проектов и двух проектов малых ГЭС, которые сейчас тоже на этапе строительства, – 95 МВт. Уже запущенные в Туркестанской области объекты ВИЭ, по данным областного управления энергетики и ЖКХ, дают пока всего около 6,5 МВт. К 2025 году в регионе должно быть 13 ВИЭ-проектов общей мощностью 148,8 МВт.

Строительство солнечных электростанций на юге Казахстана – не только следствие мирового тренда на увеличение доли альтернативной энергетики. И в Туркестанской области, и в Шымкенте остро стоит проблема энергодефицита. Сейчас потребность региона составляет около 500 МВт, и внутренние источники обеспечивают лишь 30% от общего объема энергопотребления. Очевидно, что при трехстах солнечных днях в году интерес к возобновляемым источникам энергии в Туркестанской области продиктован практическими соображениями. По данным Минэнерго РК, на юге страны сосредоточена значительная часть

потенциала солнечной энергии Казахстана, которая составляет оценочно 2,2–3 тыс. солнечных часов, или 2,5 млрд кВт\*ч в год. Ссылаясь на данные карт солнечного ресурса World Bank Group, представители инвестиционной компании Turkistan Invest заявляли, что инсоляция в Туркестанской области в среднем достигает отметки в 1600 кВт\*ч на квадратный метр. Эти цифры сравнимы с показателями таких жарких африканских стран, как Эфиопия, Буркина-Фасо, Сенегал и Уганда.

### Инфраструктурный тормоз

Одного солнечного потенциала для строительства электростанции мало. «Для успешной реализации в регионе проектов ВИЭ необходимы как минимум хороший земельный участок с хорошей освещенностью солнцем и наличие точек подключения к электросетям, – говорит управляющий директор по сопровождению инвестиционных проектов Turkistan Invest Эрик Уразаков. – Но если найти земельный участок для СЭС не сложно, то точки подключения к электросетям присутствуют не везде». Без точки подключения к электросетям придется строить подстанцию, а это – дополнительные затраты. Аналитики Turkistan Invest смотрят на данные действующих подстанций, изучают – есть ли там резерв для подключения. Если такая возможность есть – ищут в радиусе двух-трех километров свободный земельный участок, презентуют его инвестору. И тот уже оценивает: подходит ему эта площадка или нет. У крупных компаний, возводящих солнечные электростанции, есть готовые проекты под строительство СЭС разной мощности – с этим сложностей нет. «Проблемы – именно в коммуникациях,



сложностях получения техусловий на подключение и, в первую очередь, недостатке мощностей электросетей, пропускных способностей высоковольтных линий передач, – подчеркивает г-н Уразаков. – Возможно, мы могли

бы строить больше солнечных станций. Но электросети не предназначены для прокачки такого объема энергии, а их модернизация требует больших затрат. Эта системная проблема затрудняет реализацию про-

ектов СЭС, решать ее нужно комплексно».

Коммерческий директор ТОО «Онтустик Жарык Транзит» Дәулет Ибраев согласен с утверждением, что энергетическая инфраструктура Туркестанской области рассчитана только на существующие нагрузки. «Присоединение мощных солнечных электростанций на наши сети является большой проблемой, так как в отдельно взятой точке присоединения нет возможности распределить 50 МВт и более электроэнергии. Поэтому при проектировании мощных солнечных электростанций необходимо учитывать потребляемую нагрузку региона или предусмотреть выход к системным подстанциям АО «KEGOC», – прокомментировал он.

### Дорогое удовольствие

Стоимость солнечной энергии высока – предельные тарифы, установленные государством для солнечных электростанций, составляют 34 тенге 61 тиын за 1 кВт\*ч. Для сравнения – тариф для ветровых электростанций – 22 тенге за 1 кВт\*ч, малых ГЭС – 16 тенге 71 тиын. Снизить высокие тарифы на электроэнергию, вырабатываемую солнечными электростанциями, должен тендерный подход. В Казахстане сейчас проводятся аукционы на понижение для выбора проектов на размещение. Инвесторы, планирующие строительство СЭС, отталкиваются от предельного тарифа и предлагают покупать у них солнечную энергию по более низкой цене. Побеждает тот, кто предлагает наименьший тариф за 1 кВт\*ч – он и получает право построить электростанцию на заранее обозначенных территориях. Такой подход в Казахстане начали использовать, чтобы уменьшить стоимость альтернативной энергии – он себя оправдал. «В аукционе 2018

года по нашей области компании выиграли тендер на 57 МВт, они будут строить еще три проекта. Сами проекты будут реализованы в течение четырех лет. Мы же обязуемся в течение 15 лет покупать произведенную ими электроэнергию по их тарифу по аукционной цене – 18 тенге», – привела пример руководитель отдела электроснабжения управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Туркестанской области Роза Сариева.

### От дефицита к профициту

В Сайрамском районе Туркестанской области уже действует СЭС «Ақбай» мощностью 1 МВт. Запустило проект ТОО «Водные ресурсы-Маркетинг». По информации компании, солнечная электростанция полностью покрывает потребности в электроэнергии самого предприятия, а оставшиеся объемы передаются в городские энергосети.

Новые СЭС должны снизить дефицит электроэнергии в Туркестанской области. Зарубежные же эксперты прочат, что природный потенциал позволит региону обеспечивать не только себя, но и других – экспортируя электроэнергию. Такое мнение высказал лауреат Нобелевской премии мира и эксперт мирового масштаба в области изменения климата Рае Квон Чунг. Во время его визитов в РК обсуждалась возможность совместной реализации в Туркестане и Туркестанской области амбициозных зеленых проектов, в том числе – по производству солнечных панелей, ветрогенераторов и созданию экогородов. Концепция генплана по развитию Туркестана уже предусматривает строительство возле города объектов ВИЭ и использование солнечных панелей для освещения улиц.

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

### Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для агитационных материалов в республиканской газете «Курсив»

Товарищество с ограниченной ответственностью «Alteco Partners» – собственник газеты «Курсив» (далее – Издание) – в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом Президента Республики Казахстан от 9 апреля 2019 года «О назначении внеочередных выборов Президента Республики Казахстан» информирует зарегистрированных кандидатов, участвующих в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, об условиях предоставления площади для размещения материалов по предвыборной агитации.

Предоставление площадей осуществляется на основании заключенного с ТОО «Alteco Partners» договора о предоставлении зарегистрированному кандидату в Президенты Республики Казахстан, участвующему в выборах Президента Республики Казахстан 9 июня 2019 года, площади для размещения агитационных предвыборных материалов. Подписанием кандидатом или доверенным лицом договора с ТОО «Alteco Partners» о предоставлении площади является согласием кандидата на принятие услуг, связанных с проведением предвыборной агитации.

#### Обращение должно содержать:

- Регистрационный номер, дату и время письменного обращения.
- ФИО кандидата, ФИО доверенного лица, подающего письменное обращение.
- Документ, подтверждающий полномочия лица на подачу письменного обращения, – удостоверение личности кандидата (доверенного лица), удостоверение кандидата (доверенного лица), выданное уполномоченным государственным органом, иной документ в соответствии с законодательством РК.
- Указание планируемого объема площади и времени ее предоставления, вида агитационных печатных материалов не позднее чем за 2 (два) календарных дня до даты планируемого выхода.
- Подпись кандидата либо доверенного лица.

Письменные обращения принимаются с 6 мая 2019 года до 4 июня 2019 года включительно, кроме выходных и праздничных дней, по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, б/ц «Нурлы Тау», блок 5А, офис 119.

Публикации должны содержать информацию об их оплате, ответственных за выпуск материалов лицах, источниках финансирования, фамилию лица, предоставившего информацию.

Очередность размещения печатных материалов устанавливается Изданием в порядке поступления письменных обращений.

Агитационные печатные материалы предоставляются Изданию в виде статей и должны быть за два дня до даты публикации подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культуры жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Оплата осуществляется на основании счета, выставленного ТОО «Alteco Partners», в течение 3 (трех) банковских дней от даты выставления такого счета. Оплата осуществляется на банковские реквизиты ТОО «Alteco Partners», указанные в соответствующем договоре.

#### Стоимость размещения агитационных материалов

№	Формат публикации	Цена за 1 кв. см, с учетом НДС
1	Размещение агитационных модулей/макетов на 1-й странице (не более 500 кв. см)	2 205 тенге
2	Размещение агитационных статей на 1-й странице (не более 500 кв. см)	2 755 тенге
3	Размещение агитационных модулей/макетов на внутренних цветных страницах	2 125 тенге
4	Размещение агитационных статей на внутренних цветных страницах	2 655 тенге
5	Размещение агитационных модулей/макетов на внутренних ч/б страницах	2 045 тенге
6	Размещение агитационных статей на внутренних ч/б страницах	2 555 тенге
7	Дублирование агитационных статей на сайте kursiv.kz	189 000 тенге

- Все агитационные статьи будут выходить под плашкой «Выборы»
- Работа журналиста оплачивается из расчета 3 тенге за 1 знак без пробелов
- Скидки за объем или кратность размещения кандидатам не предоставляются

Генеральный директор  
ТОО «Alteco Partners»

М. Б. Kaiprbekov

## Даешь эко-сумки!

### Проект нового Экологического кодекса РК предусматривает постепенный запрет реализации полиэтиленовых пакетов малой емкости в сфере розничной торговли.

**Анна ШАПОВАЛОВА**

Отказ от пластиковых пакетов должен проходить в два этапа – сначала торговые точки перестанут выдавать полиэтиленовые пакеты бесплатно, а затем и продажа их будет запрещена. Параллельно планируется широкая просветительская работа о влиянии пластика на экологическую ситуацию и здоровье населения. Жителям Казахстана напомним, что пластиковые пакеты изготавливаются из невозобновляемых ресурсов, добыча и переработка которых вносит негативный вклад в изменение климата; пластиковые фрагменты, содержащие полихлорированные бифенилы и полициклические ароматические углеводороды, по пищевой цепочке проникают в организм человека и наносят ему вред; пластиковые пакеты легко перемещаются на большие расстояния ветром и водой, загрязняют окружающую среду, а полное их разложение требует длительного времени.

Альтернативой пластиковым пакетам должна стать экологичная упаковка, производство которой также планируется стимулировать – пока объемы изготовления такой продукции в РК невелики.

### Экологично и социальным уклоном

Производство сумок – одно из направлений работы швейного цеха ТОО «Greental», где работают люди из социально уязвимых слоев населения – инвалиды, матери-одиночки, отцы многодетных семей, бывшие

заключенные. Ежегодно цех отшивает от 5 до 10 тыс. сумок – в основном для конференций, различных иностранных представительств в Казахстане, в том числе посольств. С недавнего времени продукцией стали пользоваться и учебные заведения – Назарбаев университет, школа НИШ. «У людей появилось понимание, что лучше отдавать предпочтение эко-сумкам, а не пластиковым пакетам», – отметила директор «Greental» Асет Ахмадиев.

«Мы думаем об экологии достаточно давно. Именно поэтому и начали производство вязаных авосек – одна такая сумка заменяет 150–200 полиэтиленовых пакетов. Пред-



ставляете, насколько меньше пакетов будет засорять города, если люди начнут активнее пользоваться многоразовыми сумками», – отметила директор социальной мастерской Верген Рахима Мукушева. Производством авосек занимаются в том числе люди с ограниченными возможностями передвигания. А сами вязаные авоски изготавливаются и из хлопка, и из капрона – в зависимости от предназначения. Продукция мастерской пользуется спросом у стилистов, дизайнеров, других представителей fashion-индустрии и просто модных людей.

### Мусору – бой

О планах отказаться от пластиковых пакетов в масштабах республики сообщило Минэнерго РК. Эта инициатива – логичный шаг, продолжающий политику государства, направленную на улучшение экологической обстановки. Напомним, по итогам 2018 года в стране работало уже 150 предприятий, занимающихся раздельным сбором, сортировкой и переработкой твердых бытовых отходов. Для сравнения – два года назад, в 2016 году, таких компаний было 115. В 51 населенном пункте внедрен раздельный сбор ТБО, в 30 населенных пунктах – сортировка мусора. Доля переработки ТБО по республике выросла до 11,5% (в 2016 году – 2,6%, в 2017 году – 9%).

В текущем году запущен ряд новых предприятий: в январе в селе Баскудык (Мангистауская область) начала работу станция сортировки отходов мощностью 50 тыс. тонн в год; на полигоне ТБО в Усть-Каменогорске установлена сортировочная линия мощностью 100 тыс. тонн в год; в Уральске на полигоне ТБО запущен мусоросортировочный комплекс мощностью 100 тыс. тонн в год.

Кроме того, в 2019 году планируется внедрение мусоросортировочного комплекса на полигоне в Атырау; в Кызылординской области в рамках государственно-частного партнерства создается централизованная система управления ТБО, с помощью которой будут контролироваться все этапы – сбор, транспортировка, сортировка, утилизация, захоронение. ТОО «Казгрин-энерджи» (Карагандинская область) планирует строительство биоэлектрической станции мощностью 9 МВт в поселке Кенгир, биоэлектростанция должна заработать в декабре. В Жамбылской области ТОО «Екожер» к 2020 году планирует построить завод по переработке промышленных и бытовых отходов.

# Дефиле идей и ангелов

**Оперные и эстрадные исполнители, ангелы и «дикий шик». Чем удивила Kazakhstan Fashion Week – рассказывает «Курсив».**

**Венера КАСУМОВА**

Юбилейный, 15-й сезон KFW открыла Аида Кауменова. Показ коллекции «Святые деревья» начался с чувственной арии в исполнении известной оперной дивы Зарины Алтынбаевой. Певица призналась, что по подиуму прошла впервые. Еще одной моделью-дебютантом стал эпатажный журналист и ведущий Мухит Сапарбаев. Поддержать Аиду Кауменову пришла и ее подруга – продюсер Баян Алагузова («Есентаева – «Курсив»), которая, к слову, предпочла вечернему образу smart casual – белая рубашка, джинсы, черная кожаная куртка и белые кеды. По словам Баян, верная подруга редко ей дарит какие-либо вещи из своих коллекций, в основном приходится покупать – с персональной скидкой в 50%.

Вдохновленная историей родного края, Аида Кауменова создала яркие образы из легких весенних тренчей, платьев свободного кроя необычайно женственной формы и широких брюк с блузками. Оттенки оранжевого – цвет спелого манго, солнечно-желтый, который, по словам дизайнера, стал главным героем стрит-стайл-хроник, сладкая сирень для самых нежных натур и нейтральный оттенок бежевого – главные цвета коллекции.

Удивил публику показ Жаркына Баймаханова. Он облачил во все черное и отправил на подиум своих подруг и клиенток – стилистов, имиджмейкеров, визажистов, блогеров и даже журналистов. Дизайнер признался, что источником вдохновения для представленной на подиуме коллекции Queen of the Night стала сказка Александра Вайца «Ванильный цветок, или Царица ночи».

Долгожданный выход моделей в коллекции Alex Chzhen мало кого оставил равнодушным. Арт-директор KFW, дизайнер и стилист Алексей Чжен подарил гостям вечера 64 лука. На подиум вышли дети, молодые девушки, мужчины, женщины и даже зрелые дамы. Новая коллекция была представлена в концептуальной черной гамме с традиционными элементами цвета. Костюмы, жакеты, пиджаки, рубашки, брюки отличались сложностью кроя, гармоничным сочетанием цветов и единым стилем образов. Стоит отметить, дизайнер долгие годы работает в стиле конструктивизм, поэтому любую деталь из коллекции будет несложно



Коллекция «Реинкарнация» от Камилы Бах



Стильные гости Казахстанской недели моды.



Данэлия Тулешова шла по подиуму KFW под свой кавер на песню KALEO «Down we go».

сочетать с другими элементами гардероба.

Первый день запомнился также яркой коллаборацией Динары Сатжан и грузинского дизайнера Тико Неберидзе, которые представили модной публике серию мужских костюмов с шортами. Некоторые модели шорт были настолько короткими, что их сравнили с нижним бельем. Дуэт казахстанского и грузинского дизайнера (бренд Tiko & DS) новую унисекс-коллекцию посвятил

тюльпанам. Как отметила Динара Сатжан, на создание моделей ее вдохновили слова президента Республики Казахстан, который отметил, что родиной тюльпанов является не Голландия, а Казахстан.

Приятное удивление второго дня KFW – 17-летняя Лааль Авгамбаева. Идея ее коллекции строится на милитаризации современной одежды. «Согласно моим личным наблюдениям, мода XXI века берет начало из

самого яркого события предыдущего столетия – Второй мировой войны: тренчи, кеды, шинели, юбки-карандаши», – объясняет свой подход молодой дизайнер. Отдельный акцент она сделала на том, что натуральные ткани, фурнитура и краски, использованные при создании коллекции, были произведены в Узбекистане, Китае, России и Франции. «Казахстанская мода, несомненно, должна быть именно «Made in Kazakhstan», но это не будет правдой до тех пор, пока в стране не начнутся работы по развитию текстильной промышленности. Тогда и только тогда у нас появится моральное право заявлять, что коллекции на подиуме Kazakhstan Fashion Week действительно произведены в Казахстане. Я надеюсь, что рано или поздно это будет возможным», – заявила Лааль Авгамбаева.

Завершила показы второго дня KFW коллекция АYA BAPANI, наполненная яркими красками и оптимизмом. Ая Баяни, вдохновленная древним искусством Великой степи, продемонстрировала новые грани своего творчества, сместив фокус внимания с эпической классики в сторону стилей кэжуал, спорт-шик и уличного стиля. В своей новой разработке дизайнер постаралась совместить национальный костюм, комфорт, практичность и соответствие современным модным тенденциям. Сама она говорит: «Эта коллекция отлично сочетается как с туфлями на высоком каблуке, так и с кедами, кроссовками и кроссовками. Это дает человеку возможность носить национальную одежду не только в традиционные праздники, но и гармонично вписываться в повседневный ритм городской

жизни». Как и прежде, с каждой новой коллекцией АYA BAPANI ломает паттерны традиционного казахского костюма и задает новую планку дизайнерам, работающим в национальном стиле.

Хедлайнером третьего дня стала Данэлия Тулешова – она открыла показ Тамары Ламанукаевой. Взорвал публику и выход «крылатой» коллекции «Реинкарнация» от Камилы Бах. «В моей коллекции есть ангелы – жители бесконечной жизни – и люди – жители, проживающие нашу жизнь. Исходя из этого, я создала два разных стиля. Это нарядные образы, в которых выйдут ангелы, и спортивные, в которых выйдут жители нашего мира, в том числе дети. Я хочу передать зрителю свое видение перерождения души человека. Когда у души наступит время покинуть тело, за ней приходит ангел смерти и провожает душу в рай, к ангелам, которые ее встречают

## САМЫЕ КАССОВЫЕ ФИЛЬМЫ ЗА ИСТОРИЮ КИНО



## Marvel-мания

22-й фильм киновселенной Marvel бьет рекорды

В прокат вышел один из самых ожидаемых фильмов этого года – «Мстители: Финал» братьев Энтони и Джо Руссо. Картина является собственным финалом всех трех фаз кинематографической вселенной Marvel и завершает историю, которую Marvel Studios рассказывает последние 11 лет.

**Елена ШТРИТЕР**

Ажиотаж вокруг заключительной битвы с Таносом стоит нешуточный. Первый официальный трейлер фильма стал первым роликом в истории YouTube, который получил более 1 млн лайков менее чем за четыре часа. Этот ролик также набрал более 289 млн просмотров за первые сутки, побив рекорд, ранее установленный трейлером к фильму «Мстители: Война бесконечности».

Для казахстанских и российских зрителей премьера состоялась 29 апреля, фанаты во всем мире смогли посмотреть карти-

ну на четыре дня раньше – 25 апреля. Кстати, первые \$257 млн блокбастер собрал на предзаказе, за стартовую неделю продажи билетов. Билеты, купленные в ночь открытия продаж, были перепроданы на eBay за тысячи долларов, а пара билетов IMAX в Нью-Джерси продавалась за \$15 тыс. В алматинских кинотеатрах билеты на первые дни показа были раскуплены практически за неделю до старта проката.

В России «Мстители: Финал» побил рекорд по сборам за один день – за первый день блокбастер собрал 307 млн рублей. Фильм установил абсолютный рекорд и обошел прошлого рекордсмена – «Войну бесконечности», сборы которого за один день составили 276 млн рублей.

Что касается мирового проката, то за первые же дни фильм установил несколько рекордов бокс-офиса: самое быстрое достижение сборов в \$1 млрд (пять дней), самые большие сборы за уикенд в мире (\$1,2 млрд), самые большие сборы в мире за уикенд для формата IMAX (\$91,5 млн), самые большие сборы в мире за уикенд для формата 3D (\$540 млн).

Предыдущий рекорд по сборам за первый уикенд тоже принадлежал «Мстителям», а точнее «Войне бесконечности», которая собрала \$640 млн в первые дни проката и со сборами в чуть более \$2 млрд (\$2,078 млрд, если быть точными) разместилась на четвертом месте в списке самых кассовых фильмов за всю историю. Первое и второе места пока принадлежат «Аватару» Джеймса Камерона (\$2,7 млрд) и его же «Титанику» (\$2,18 млрд), а третье – «Звездным войнам» Джеймса Абрамса (\$2,068 млрд).

И, по всем прогнозам, «Финал» саги о мстителях с очень большой вероятностью потеснит низкобюджетных хранителей природы с пьедестала.

К слову, «Мстители: Финал» стал еще и самым дорогим фильмом в истории кинематографа. Его бюджет составил рекордные \$400 млн. Второе и третье места в рейтинге самых больших бюджетов также принадлежат командам супергероев. На второй строчке расположилась «Война бесконечности» от Marvel (\$321 млн), а на третьей – «Лига справедливости» от DC (\$300 млн).