



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
КОД В ИЗОЛЯЦИИ

стр. 3

ТЕНДЕНЦИИ:
КАК МЕНЯЛСЯ УРОВЕНЬ
ПРЕСТУПНОСТИ В КРИЗИСЫ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧТОБЫ ГОРШОЧЕК ВАРИЛ

стр. 7

LIFESTYLE:
ИЗ СПОРТА – В ПОЛИТИКУ

стр. 12

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

Казахстанскому углю отказывают в будущем

В том числе и на родине

Планы МИИР РК по добыче и экспорту угля в этом году могут оказаться неосуществимыми: надежды на внешние поставки явно завышены, да и внутреннее потребление, по планам Миннацэк, будет с каждым годом все больше «зеленеть».

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В начале 2020 года Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) озвучило прогноз угледобычи в Казахстане: 120 млн т, из которых 38 млн т – экспортные. Планы весьма оптимистичные, если учитывать, что в 2019 году общая добыча казахстанского угля составила 111 млн т, а экспорт – 28 млн т. При этом уже в прошлом году стало ясно, что Казахстан теряет целый ряд традиционных рынков сбыта, прежде всего – в Европе. Причины связаны как с массовым отказом европейских стран от угольной генерации, так и с тем, что наш уголь теряет конкурентоспособность на фоне угля российского, поскольку в РФ отрасль пользуется господдержкой.

Экспорт все ниже и ниже

Максимальное для последних лет значение экспорта казахстанского угля было достигнуто в 2013 году – тогда за границу было продано 30 млн 732 тыс. т. С тех пор показатели пошли вниз: 28 млн т в 2014 году, 27 млн 900 тыс. т – в 2015-м. В 2016 году угольный экспорт снизился до 24 млн т из-за целенаправленного сокращения использования казахстанского угля российскими ТЭЦ, переходящими на уголь Кузбасса. Но уже через год за счет новых рынков сбыта в Европе казахстанские угольщики восстановили объем экспорта до 27 млн т, а в 2018 году он вырос до 29 млн т. На фоне этих колебаний прогноз роста экспорта угля в 2020 году сразу на 10 млн т изначально выглядел фантастическим.

Реальные показатели первых четырех месяцев этого года подтвердили иллюзорность планов по наращиванию угольного экспорта: в январе – апреле стоимостная экспортная выручка угольщиков страны просела на 40%, до \$96,5 млн (в первые четыре месяца 2019 года – \$165,6 млн).

> стр. 3



Фото: Офелия Жакаева

Сотрудники кинотеатра «Арман 3D MART» в ожидании начала сеансов. 23 июня 2020 года

Блокбастеры рискуют остаться без зрителей

За время карантина по кинотеатрам соскучилась незначительная доля аудитории.

Георгий КОВАЛЕВ

Сервис онлайн-покупки билетов Tiketop.kz исследовал настроения аудитории, задав респондентам вопрос: «Через какое время после снятия карантина вы посетите кинотеатр?». Оказалось, что львиная доля опрошенных

готова пойти на киносеанс через месяц, три или даже полгода после снятия ограничений. Отправиться в кино в день снятия карантина намерена самая маленькая группа респондентов.

Опрос проведен в 11 городах республики. Больше всего по кино соскучились зрители Семей: 13% опрошенных горожан готовы пойти на сеанс кино сразу после снятия карантина.

> стр. 11

Сезонная конструкция

В период карантинных ограничений летние площадки спасают сегмент Food & Beverage от разорения.

Наталья КАЧАЛОВА

В Алматы работают 3,3 тыс. ресторанов и кафе, в Нур-Султане – 1,9 тыс., судя по данным restoran.kz. Все эти заведения даже после частичного снятия эпидограничений не могут работать в полную силу. Под запретом караоке, кальянные, банкетные залы, ночные клубы и фудкорты. Во время усиления карантинных мер в прошедшие выходные межведомственная комиссия по недопущению распространения коронавирусной инфекции закрыла даже небольшие кафе и рестораны, разрешив работу лишь заведениям на открытом воздухе.

Спасительные летники

Летние площадки пользовались популярностью и до карантина – они позволяют увеличить вместимость заведения почти вдвое, не требуют серьезных капиталовложений и сложных согласований. А в теплое время притягивают множество желающих посидеть на свежем воздухе.

> стр. 9

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Минус триллион возможностей

Аналитики прогнозируют падение прямых иностранных инвестиций на 40%.

Ирина ОСИПОВА

Стагнация иностранных инвестиций станет главным трендом мировой экономики ближайших двух лет. Уменьшение инвестируемых активов на \$540 млрд будет самым масштабным за последнюю пятилетку. Казахстан, который и так имеет отрицательную динамику по вливанию иностранного капитала, в 2020–2021 годах сможет рассчитывать на гораздо более скудный приток финансов извне.

В эпицентре кризиса

Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) опубликовала доклад «О мировых инвестициях-2020». В документе обобщены данные о динамике притока чистых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за последние пять лет и прогнозы до 2022 года.

По информации аналитиков UNCTAD, объем глобальных ПИИ по итогам 2020 и 2021 годов упадет на 40%, или с \$1,5 трлн до \$1 трлн. Еще в марте в своих отчетах специалисты приводили иные цифры – минус 5–15%. Пандемия и карантин внесли коррективы.

Новые прогнозы были сделаны на основе последних исследований более пяти тысяч транснациональных компаний (ТНК), на долю которых при-

ходит большая часть мировых инвестиционных потоков. Ожидаемая выручка данных корпораций в ближайшие два года пересмотрена в сторону понижения на 40%. А ведь именно реинвестируемая прибыль является основой для новых вложений.

Падение объемов инвестирования почти в половину – это фактически откат к показателям 15-летней давности, когда мировой рынок ПИИ был равен \$1 трлн. Отскок и положительную динамику специалисты международной организации прогнозируют только через два года, но полагают, что рост будет медленным.

> стр. 2



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

Минус триллион возможностей

> стр. 1

«Пандемия стала шоком для рынка инвестиций. Строгая изоляция во многих странах существенно замедлила реализацию существующих инвестпроектов. А перспектива глубокой экономической рецессии в будущем может привести к переоценке новых планов транснациональных корпораций», – говорится в докладе ООН.

Мировая статистика показывает, что в I квартале 2020 года значительно сократилось число трансграничных слияний и поглощений (минус 53% к аналогичным показателям 2019 года). Прогнозы неутешительны для большинства развитых стран: потоки инвестиций в Европу станут скуднее на 30–45%, в США – на 35%.

Актуальные объемы

Страны с переходной экономикой, к которым относится и Казахстан, по прогнозам аналитиков, пострадают так же сильно, как и развитые государства. Причины – уязвимость сырьевого сектора, перебои в цепочке поставок, глобальные проблемы в диверсификации экономики.

ПИИ в развивающиеся страны Азии сократятся в среднем на 38%. В проектах, основанных на природных ресурсах, перспективы пересматриваются в сторону понижения. Если в 2019 году государства с переходной экономикой получили извне \$55 млрд, то в 2020–2021 годах сумма чистых ПИИ для них сократится до \$30–40 млрд.

Согласно рейтингу стран с переходной экономикой, составленному экспертами UNCTAD, Казахстан занимает третье место по объему привлеченных в 2019 году чистых прямых инвестиций. Однако по динамике притока страна находится в аутсайдерах – минус 17% за год.

Если проанализировать данные за последние шесть лет, то можно увидеть отрицательную тенденцию поступления чистых ПИИ третий год подряд. Если в 2013 году Казахстан получил

из других стран \$10,3 млрд, то спустя шесть лет этот показатель снизился в три раза, до \$3,1 млрд. При прогнозируемом снижении зарубежного финансирования на 38% сумма поступившего за 2020 год иностранного капитала будет равна \$1,17 млрд.

По статистике Нацбанка РК, в прошлом году в Казахстан поступило \$6,5 млрд в виде чистых ПИИ от иностранных инвесторов из 49 государств. 66% доли в зарубежных инвестициях родом из США. Отток иностранного капитала из страны за 2019 год составил \$3,4 млрд. Деньги были переведены на счета в Гонконг, Нидерланды, Швецию, Китай, Великобританию и другие страны. Разница между притоком и оттоком составила \$3,1 млрд.

В отраслевой структуре чистых прямых инвестиций в Казахстан на первом месте – добыча сырой нефти и природного газа (\$4,8 млрд), на втором – оптовая и розничная торговля (\$694 млн), на третьем – металлургическая промышленность (\$648 млн).

Стоит сделать ремарку: цифры, которые чаще всего фигурируют в казахстанских официальных источниках информации, относятся к валовым прямым инвестициям, а они в 2019 году в Казахстане составили \$24,1 млрд (минус 0,5% за последний год). Это сумма, которая была потрачена на то, чтобы произвести какие-либо товары в стране-получателе. В то время как международные источники оперируют понятием «чистые прямые инвестиции, исключая затраты по амортизации». Данный индикатор более информативен: он говорит о реальном увеличении производственных активов.

Перестройка системы

Аналитики UNCTAD отмечают, что реальная, а не прогнозная, сумма иностранного капитала будет зависеть от индивидуального развития инвестиционной политики каждой страны. Учитывая отрицательные тенденции последних лет, более 50

государств уже приняли меры для того, чтобы улучшить инвестиционный климат и смягчить негативные воздействия на зарубежный капитал. В то же время некоторые страны, наоборот, ввели более жесткий отбор инвестпроектов в стратегические отрасли, чтобы не допустить поглощений.

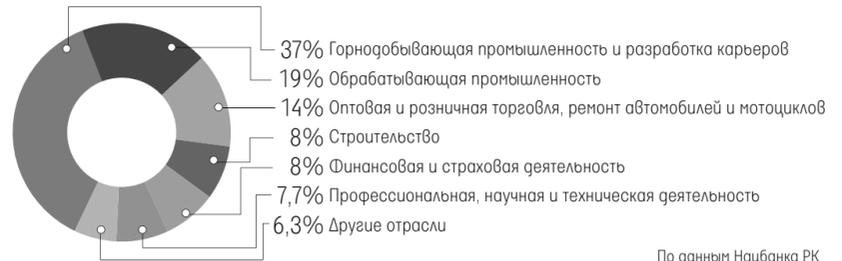
Перетоки средств, высокая конкуренция за ПИИ могут существенно повлиять на международное производство. Для многих стран трансформация в постпандемическую эпоху принесет как новые проблемы, так и новые возможности. Ключевыми направлениями развития станут: автоматизация с использованием робототехники, расширение цифровизации цепочки поставок и аддитивное производство (с использованием передовых технологий по принципу 3D).

Другими словами, инвесторы пойдут туда, где будет выгодно использовать в производстве высокие технологии ради экономии затрат на рабочую силу, диверсифицировать цепочки поставок для устойчивости. Эти тенденции должны стать ответом на кризис COVID-19.

По словам заместителя директора UNCTAD по инвестициям и предпринимательству Джеймса Жана, приведенным в докладе международной организации, «новый сценарий, вероятно, также предполагает переориентацию стратегий развития на привлечение инвестиций в создание производственной инфраструктуры и развитие услуг, зеленую и голубую экономики».

Составители отчета считают, что ориентированность инвестиций на цифровизацию и экологичность приведет к необходимости реиндустриализации. Странам, которые хотят привлечь больше иностранного капитала, придется преодолеть технологическое отставание своих производств, и в первую очередь это касается обрабатывающей промышленности.

В КАКИЕ ОТРАСЛИ ВКЛАДЫВАЛИ ПИИ В КАЗАХСТАНЕ В 2019 ГОДУ



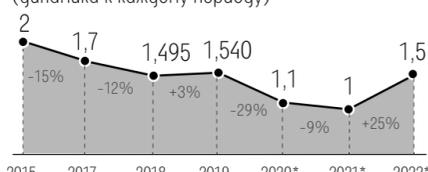
По данным Нацбанка РК

ТОП-5 СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ПО УРОВНЮ ПИИ В 2019 ГОДУ (динамика за последний год)



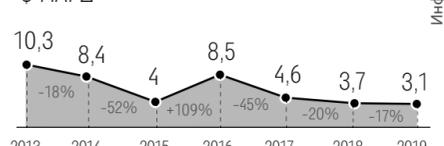
Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

МИРОВЫЕ ПОТОКИ ПИИ, \$ ТРЛН (динамика к каждому периоду)



* Прогнозные данные

ДИНАМИКА ПОСТУПЛЕНИЙ ЧИСТЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РК, \$ МЛРД



По данным Нацбанка РК

Почему важна кибербезопасность ЕНПФ?

ЕНПФ генерирует огромный объем данных, ценность которых постоянно растет, поэтому построение эффективной системы кибербезопасности и сохранение конфиденциальности данных вкладчиков занимают в работе фонда одно из первых мест. Узнаем, как защищена персональная информация.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

ЕНПФ постоянно работает над выстраиванием многоуровневой системы защиты персональных данных вкладчиков. В частности, в последние годы в рамках этого проекта успешно реализован и работает метрокластер. «Это географически распределенная система хранения информации, составляющая кластер, растянутый на три сайта. В случае аварии на одном из сайтов всегда остается полная копия данных на других сайтах», – поясняет председатель правления АО «ЕНПФ» Жанат Курманов.

«Резервные центры обработки данных находятся в Нур-Султане и Алматы. Резервные центры работают на базе систем без единой точки отказа, показатель их бесперебойной работы составляет 99,98%», – дополняет

ет управляющий директор АО «ЕНПФ» Канат Дыбыспаев.

При выстраивании удаленного сервиса для клиентов фонда важны современные инструменты защиты данных. В 2019 году ЕНПФ ввел в промышленную эксплуатацию программно-аппаратный комплекс Web Application Firewall (межсетевое экранирование

для веб-приложений) для защиты Web-серверов и приложений организации. Это позволило обеспечить безопасность основного сайта (enpf.kz), сайта обработки запросов от мобильных клиентов, сайта обработки чат-запросов, тестового сайта обработки запросов от мобильных клиентов. «Благодаря межсетевому экрану Web ре-

ализована защита указанных Web-серверов и приложений фонда от комплексных кибератак, SQL-инъекций, DDoS-атак, межсайтового скриптинга, несанкционированного использования Web-ресурсов фонда и других угроз», – поясняет Канат Дыбыспаев.

В фонде подчеркивают, что система автоматически изучает угрозы, анонимизирует международными перечнями уязвимостей Bugtraq, CVE, Snort и др., самостоятельно проводит анализ и выбирает методы борьбы с атаками.

Ежегодно аудит подтверждает высокое качество защиты персональных данных, целостности и доступности информации. Кроме того, ЕНПФ имеет государственный аттестат на соответствие требованиям информационной безопасности.

Отражение киберугроз

С момента ввода программно-аппаратного комплекса Web

Application Firewall в общей сложности было отражено свыше 105 млн сетевых атак. При этом ни одна из них не повлекла за собой нарушение систем безопасности ЕНПФ или утечки персональных данных вкладчиков.

«Один из наиболее распространенных видов киберугроз в настоящее время – это так называемый фишинг, цель которого – получение доступа к конфиденциальным данным пользователей (логинам и паролям) или массовая рассылка фишинговых писем на электронную почту как вкладчиков, так и работников фонда», – пояснили в фонде.

Система внутреннего контроля

В направлении развития систем внутреннего контроля и оптимизации бизнес-процессов в ЕНПФ внедрена многоуровневая защита, которая основывается на трехуровневой системе защиты деятельности организации, разделении полномочий, определении ответственности субъектов внутреннего контроля и мониторинга системы внутреннего контроля. Кроме того, в нее включены требования по соблюдению последовательности обязательных процедур предварительного согласования ответственных лиц.

Работа в условиях ЧП

Из-за распространения коронавирусной инфекции был

объявлен режим ЧП и в крупных городах Казахстана введен режим карантина. В этих условиях фонд в краткие сроки перевел всю работу в цифровой формат. «В частности, был организован удаленный доступ к рабочим местам с установкой многофакторной аутентификации, организацией доверенного канала связи (VPN), соответствующих настроек политики безопасности на межсетевых экранах и IDS и усилен контроль физического доступа и сохранности», – комментируют в подразделении информационной безопасности.

Также было отмечено, что ЕНПФ продолжит работу над инструментами обеспечения криптографической защиты данных. «В рамках кибербезопасности будет продолжено внедрение и использование современных технологий сохранения конфиденциальных данных информационных систем ЕНПФ, проведения аутентификации при работе с ними как вкладчиков, так и сотрудников», – пояснили в фонде.

Развитие цифровых технологий и электронных услуг требует реализации адекватных мер управления информационной безопасностью. «Одна из важных задач ЕНПФ – информационная безопасность и конфиденциальность данных вкладчиков!» – подчеркнули в фонде.



Фото: Depositphotos/maxxustas

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Ресурсы»
Дулат ТАСЫМОВ
d.tasymov@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела
«Потребительский рынок»
Георгий КОВАЛЕВ
g.kovalev@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На 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

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 «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 000 экз.

Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше



Фото: из архива «Курсива»

Казахстанскому углю отказывают в будущем

В том числе и на родине

> стр. 1

ЭКСПОРТ КАРАГАНДИНСКОГО УГЛЯ, январь – апрель, в тоннах

ВСЕГО	2018		2019		2020										
2018	736 336	26 016	107 124	-	247 904	16 108	7 685	-	-	8 763	1 034 172	293 789	-	765	48 135
2019	725 828	252 329	70 491	-	167 511	9 916	5 278	345	-	-	-	570 111	4 899	-	169 978
2020	618 845	156 648	129 898	45 534	24 579	14 191	7 009	2 070	2 028	-	-	-	-	-	-

РОССИЯ	УКРАИНА	БЕЛАРУСЬ	КИТАЙ	КЫРГЫЗСТАН	УЗБЕКИСТАН	ПОЛЬША	ГРУЗИЯ	ЛАТВИЯ	ЯПОНИЯ	ФИНИЛЯНДИЯ	ШВЕЙЦАРИЯ	СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО	АЗЕРБАЙДЖАН	КИПР
--------	---------	----------	-------	------------	------------	--------	--------	--------	--------	------------	-----------	-------------------------	-------------	------

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

Так, экспорт угля из Карагандинской области – основного угольного бассейна Казахстана – снизился в первые четыре месяца года более чем на 900 тыс. т по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 1,9 млн до 1 млн т. В денежном выражении карагандинские угольные предприятия за этот период получили от экспорта в 2,8 раза меньше выручки, чем за тот же период прошлого года (\$45,7 млн против \$127 млн).

Это падение показательно, поскольку на Карагандинский регион приходится треть экспорта страны в натуральном выражении и 60–75% валютной выручки казахстанской угольной отрасли. Основной причиной снижения экспорта является потеря западноевропейского рынка: в Швейцарию, Кипр и Финляндию за четыре месяца текущего года поставлено всего 9 тыс. т против 750 тыс. в январе–апреле прошлого года и 1,4 млн т в первые четыре месяца 2018-го. Россия также внесла свою лепту в это падение, закупив на 100 тыс. т меньше прошлогоднего объема. На 90 тыс. т снизилась поставка в соседний Кыргызстан. Выручили карагандинских угольщиков Беларусь (увеличение поставок на 59 тыс. т) и Китай, впервые за три года купивший 45 тыс. т, но общие потери они не перекрыли. Можно, конечно, рассчитывать на восполнение потерь экспорта в предстоящий осенне-зимний период, но по факту уже очевидно, что европейскими импортерами каменного угля из Казахстана на сегодняшний день остаются только восточноевропейские страны, такие как Польша и Латвия.

В каких странах по-прежнему ставят на уголь

Но польский рынок, на который карагандинцы в январе – апреле 2020 года отгрузили 7 тыс. т, они также рискуют потерять: польское правительство

вынашивает планы по скупке собственных угольных активов у частных и объединению их под эгидой одной организации. Цель Польши – обеспечить на 20–30 лет собственную прочную основу для функционирования угольной части энергетики, тем самым ослабив зависимость от внешних поставок. И хотя соседи нещадно критикуют Варшаву за нежелание избавляться от «грязной» энергетики, бывшая страна Варшавского договора не намерена отказываться от схожей с казахстанской модели энергосистемы, где около 80% генерации электроэнергии завязано на уголь.

Еще более впечатляющие перспективы у угольной отрасли в России, где в июне правительство утвердило программу развития угольной промышленности до 2035 года. Документ предусматривает модернизацию существующих и создание новых производственных мощностей по добыче угля в Кузбассе, Ростовской области, а также на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири. Помимо этого российское правительство намерено решить главную – транспортную – проблему своих

угольщиков за счет скоординированного с нуждами угольщиков развития железнодорожной и портовой инфраструктуры для поставок угольной продукции на внешний рынок. В результате в России предполагают увеличить добычу угля с 439,3 млн т в 2018 году до 485 млн т к 2035 году, а экспорт за тот же период нарастить с 259 млн до 392 млн т.

Такой рост экспорта со стороны соседей способен поглотить что реальные 28 млн т, что «фантастические» 38 млн т казахстанского экспорта. Следовательно, уже сейчас с соседями надо договариваться о разделении экспортной территории – благо сейчас Евразийская экономическая комиссия в рамках работы по формированию общего рынка ЕАЭС (должен начать функционировать не позднее 1 января 2025 года) создает дорожную карту будущего единого энергорынка. Но для того чтобы отвоевать в нем свою угольную нишу, Казахстану нужно иметь четкое видение будущего своей угольной отрасли, а с этим в стране большие проблемы: срок действия предыдущего стратегического документа по развитию угольной промышлен-

ности до 2020 года истекает, а в разработке нового документа отрасли отказано.

Уголь – дело бездуховное?

Инициатором новой стратегии развития угольной отрасли пыталась выступить Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана, разработанная концепция долгосрочной программы развития отрасли до 2050 года. Однако выяснилось, что в отдельной программе по уголю правительство не заинтересовано. В профильном для угольщиков Министерстве индустрии и инфраструктурного развития сослались на мнение госоргана, осуществляющего руководство в сфере стратегического планирования (Министерство национальной экономики). Миннацэк считает предложение по разработке отдельной стратегии развития угольной отрасли РК на данном этапе развития страны несвоевременным, поскольку оно «противоречит в целом системе государственного планирования и Концепции по переходу страны к «зеленой экономике».

Полностью обоснование отказа Министерства национальной экономики за подписью вице-министра **Жаслана Мадиева** звучит так: «На сегодня в соответствии с действующей Системой государственного планирования действуют стратегические документы, определяющие долгосрочное видение развития страны с ключевыми приоритетами и ориентирами, это – Стратегия развития Казахстана до 2050 года, Стратегический план развития, Прогнозная схема территориально-пространственного развития страны и Стратегия национальной безопасности Республики Казахстан. Документы (стратегии, доктрины, концепции), затрагивающие сферы общественной жизни (социальная, политическая, духовная), разрабатываются по поручению Президента Республики Казахстан, поскольку носят долгосрочный характер и отражают общее видение и основные принципы развития соответствующей сферы.

Вместе с тем необходимо учитывать активизацию государственной политики по переходу к «зеленой экономике», с применением мер по развитию альтер-

нативных источников энергии в целях поддержания эколого-энергетического баланса. В этой связи, на основании изложенного, считаем предложение по разработке отдельной Стратегии развития угольной отрасли Республики Казахстан на данном этапе развития страны несвоевременным, поскольку оно противоречит в целом системе государственного планирования и Концепции по переходу к «зеленой экономике».

На духовную сферу общественной жизни в Казахстане угледобыча и правда влияет мало. Зато напрямую затрагивает социальную сферу: непосредственно на предприятиях отрасли в стране трудится 27,4 тыс. человек, что вроде бы немного для рынка труда Казахстана, но проблема в том, что от угольной промышленности зависит большая часть энергетического сектора страны. Что бы ни говорилось в обоснованиях МНЭ, но зеленая энергетика дает сейчас стране лишь 3% от всего объема генерации против 70–80% генерации на угле. И зеленая энергетика по-прежнему неконкурентоспособна по цене в сравнении с угольной генерацией, а тарифообразование на свет и тепло затрагивает уже все без исключения население Казахстана. С этой точки зрения угледобыча заслуживает если не отдельной стратегии развития, то отдельной программы текущего функционирования.

Сейчас угольщикам предложили вписаться в актуализированную кабмином Концепцию развития топливно-энергетического комплекса до 2030 года, но даже по планам Миннацэк угольная генерация будет основной энергетикой в стране как минимум до середины века, ведь 50% генерации от ВИЭ планируется достичь лишь к 2050 году. То есть угольной отрасли нужно видение перспектив не на 10, а на 30 лет вперед. И это как минимум, потому что планы по 50%-ной доле зеленой энергетики в энергобалансе страны напоминают нынешние планы по экспорту 38 млн т угля: звучит красиво, но за достижение никто не ручается.

Код в изоляции

Казахстанские IT-компании потеряли до 90% дохода



Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет.кз»

Премьер-министр РФ **Михаил Мишустин** предложил снизить для российских IT-компаний страховые взносы с 14 до 7,6%, а налог на прибыль – с 20 до 3%. Отмечается, что параметры налогового маневра будут обновлены в ближайшее время.

Этот маневр включает в себя ряд мер поддержки, в числе которых отмена НДС с рекламных разработок и софта на иностран-

ных цифровых площадках, а также новое право разработчиков софта на специальные субсидии. Претендовать на такие льготы смогут все российские IT-компании, доходы которых более чем на 90% идут от продажи программного обеспечения и услуг по его разработке, внедрению и поддержке. Уточняется, что все изменения будут бессрочными.

Во сколько этот маневр обойдется бюджету, пока не известно. Но, по некоторым данным, компенсация для бюджета уже найдена.

Напомним, 10 июня 2020 года президент России **Владимир Путин** поручил разработать налоговый маневр для IT-отрасли, чтобы стимулировать экспорт российского софта и поддержать его разработчиков в условиях падающего спроса на внутрен-

нем рынке. В правительстве рассчитывают, что низкие ставки по страховым взносам способствуют уменьшению издержек компаний и увеличению их конкурентоспособности, а сниженный налог на прибыль станет дополнительным аргументом в пользу возвращения из других юрисдикций в страну IT-компаний, основанных россиянами.

В Казахстане же отрасль информационных технологий входит лишь в список наиболее пострадавших секторов экономики, которые с 1 апреля до 1 октября 2020 года поручено освободить от уплаты налогов и обязательных платежей с фонда оплаты труда.

Конечно, у нас есть Международный технопарк IT-стартапов Astana Hub, который предоставляет освобождение от уплаты

ряда налогов: КПП, НДС, ИПН за резидентов и социального налога за нерезидентов. Но там зарегистрированы всего около 260 стартапов, они-то и могут пользоваться налоговыми преференциями.

За время карантина цифровизация, к которой Казахстан так долго и упорно шел, показала свою эффективность. Многие наши предприятия смогли перевести большую часть своих сотрудников на удаленную работу; казахстанцы смогли получать государственные услуги онлайн. Считаю, что развитие IT-отрасли сегодня – один из главных драйверов развития всей страны в будущем. Мы должны поддержать наших разработчиков софта и программного обеспечения, ведь именно их идеи являются катализатором развития цифровизации

всего Казахстана. Есть отличный пример из Нидерландов, где местные власти разрешили крупным транснациональным компаниям вести свою деятельность в обмен на то, что они возьмут на работу нидерландских студентов-айтишников. Благодаря этому сегодня Амстердам является одним из крупнейших поставщиков IT-решений в Европе. Думаю, что наш бизнес также готов нести встречные обязательства перед государством.

В Казахстане зарегистрированы 6903 IT-компании, которые обеспечивают рабочими местами 69 507 человек и генерируют свыше 87 млрд тенге налоговых поступлений в бюджет страны.

Из мер поддержки отечественной IT-отрасли можно выделить и инициативы министерства цифрового развития, инноваций и

аэрокосмической промышленности, которые намерены помочь казахстанским IT-компаниям выйти на международный рынок. В связи с этим была разработана программа «ИТ-чемпионы», победителям конкурса помогут выйти на международный уровень. В экспортную поддержку включены затраты на продвижение, а также страхование и льготное кредитование контрактов. Вот только всего таких проектов будет отобрано не более тридцати.

Между тем, по информации крупных IT-компаний Казахстана, на сегодня многие из них потеряли до 90% доходов, а продажи их товаров и услуг сократились до минимума. Из-за этого многие IT-компании были вынуждены сократить до 30% своих сотрудников.

ИНВЕСТИЦИИ

Недавний рост цен на нефть и медь помог производителям выстоять после того, как пандемия коронавируса обрушила стоимость сырья.

**Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL**

Цены на сырьевые товары, в том числе на нефть и медь, растут по мере того, как мировая экономика выходит из карантина, и для многих инвесторов это сигнал о том, что глобальный рост начался гораздо быстрее, чем ожидалось.

Недавний рост цен после того, как введенный на фоне пандемии карантин негативно отразился на стоимости сырьевых товаров в начале этого года, стал благом для различных компаний, включая производителя меди Freeport-McMoRan Inc. и энергетического гиганта Exxon Mobil Corp. На фоне проблем в индустрии многие из них были вынуждены сократить объем поставок. Инвесторы внимательно наблюдают за сырьевыми товарами, поскольку цены на них колеблются в зависимости от изменений в спросе и предложении в режиме реального времени и динамики мирового производственного сектора.

Иными словами, если фабрики загружены работой, корабли с грузами перемещаются по миру, а потребители активно путешествуют, то цены на сырье, как правило, растут. Как показывают последние данные, розничные продажи и уровень занятости в США в прошлом месяце значительно выросли, хотя из-за пандемии безработица в стране все еще остается на одном из самых высоких в истории уровней. Растет и активность в производственном секторе Китая.

Эти тенденции также способствуют ралли на фондовом рынке, которое обеспечило индексу S&P 500 рост на 39% после того, как в марте тот достиг минимальных значений.

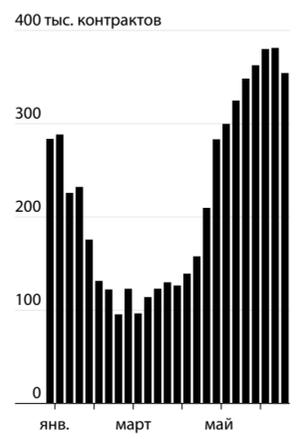
Китай является крупнейшим в мире потребителем сырьевых товаров, и всплеск экономической активности и там, и в других странах сигнализирует, что мировая экономика находится на начальной стадии восстановления после пандемии, полагают аналитики. Исторически фаза восстановления, которая следует за экономическими спадами, совпадает с ростом цен на сырье.

«Появляется все больше подтверждений тому, что мы прошли нижний порог, а фискальные и монетарные стимулы сохраняются. Это очень мощное сочетание», — отмечает Йерун Блокланд (Jeroen Blokland), главный портфельный менеджер нидерландской инвестиционной компании Robeco. Не так давно впервые с



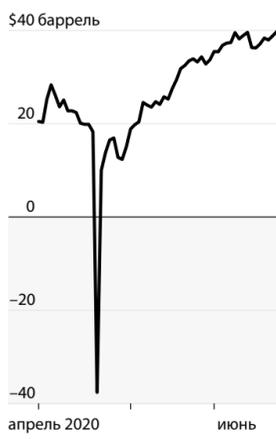
Ралли на сырьевом рынке сигнализирует о восстановлении экономики

Чистые ставки на более высокие цены на сырую нефть в США со стороны хедж-фондов и других спекулятивных инвесторов

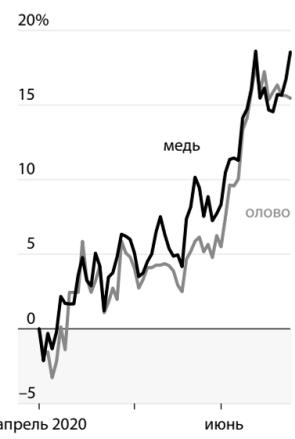


* Фьючерсные контракты со сроком экспирации в следующем месяце

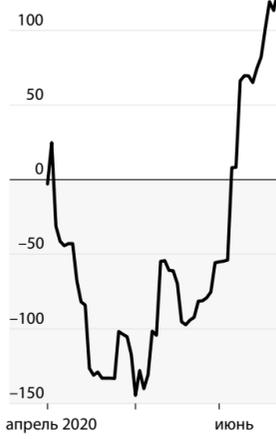
Цена на сырую нефть в США*



Динамика во II квартале**



Citigroup Economic Surprise Index для США***



** Цена на фьючерсы на медь на бирже Comex и стоимость олова на Лондонской бирже металлов при условии доставки через три месяца

*** Положительные значения указывают на то, что данные превосходили ожидания; негативные говорят об обратном; данные за период до прошлого четверга

Источник: Комиссия по торговле товарными фьючерсами; CQG (олово); FactSet (олово, медь); Citigroup через FactSet

конца 2013 года эта фирма включила сырьевые товары в свой диверсифицированный портфель.

В связи с тем, что все больше водителей снова начинают передвигаться по дорогам, фьючерсы на сырую нефть в США выросли до максимальной отметки с начала марта и сегодня находятся на уровне свыше \$40 за баррель. Учитывая, что еще в конце апреля из-за отсутствия мест для хранения сырья впервые в истории цены на нефть рухнули ниже \$0, это говорит о хорошем темпе восстановления экономики. Промышленные металлы также

на подъеме — медь и олово в этом квартале выросли в цене более чем на 15%. Растет стоимость даже таких сельскохозяйственных товаров, как хлопок.

По мере роста спроса пандемия и ценовой коллапс начала года будоражат цепочки поставок сырьевых товаров, что, по мнению ряда инвесторов, может способствовать дальнейшему росту цен.

«Эта возможность просто феноменальная», — говорит Ли Геринг (Leigh Goehring), управляющий партнер фирмы G&R Associates, инвестирующей в природные ресурсы. «Предложение получило

мощный импульс, поэтому сейчас на сырьевых рынках можно реально заработать», — отмечает он. Недавно эта фирма увеличила объем своих инвестиций в топливобывающие компании, сохранив при этом долю в производителях меди.

Несмотря на обеспокоенность по поводу того, что вторая волна коронавируса может свести этот рост на нет, некоторые трейдеры ожидают, что восстановление продолжится, поскольку спрос на рынке возрастает. Citigroup Economic Surprise Index для США — индекс,

измеряющий соотношение реальных данных об экономическом росте и общих ожиданий, вырос до максимальной отметки за всю историю наблюдений, которая началась в 2003 году. В мае в Китае был отмечен рост промышленного производства, также улучшилась ситуация с инвестициями в фабрики, железные дороги и строительство жилой недвижимости.

Полны ожиданий также хедж-фонды и другие спекулятивные инвесторы. Согласно данным Комиссии по торговле товарными фьючерсами, в те-

ние 10 недель подряд до 9 июня они увеличили ставки на более высокие цены на сырую нефть в США, подняв их почти до двухлетнего максимума. Не так давно инвесторы также повысили ставки на рост стоимости меди.

Даже если восстановление экономики замедлится, некоторые аналитики рассчитывают, что предотвратит очередной обвал сырьевых товаров помогут снижение объемов поставок, а также финансирование государством инфраструктурных проектов и другие программы.

«Правительства различных стран мира, вероятнее всего, продолжат стимулировать свои экономики, способствуя росту спроса на медь с ее нынешних минимальных отметок», — заявил в мае Ричард Адкерсон, генеральный директор Freeport-McMoRan, во время виртуальной отраслевой конференции. В текущем квартале акции Freeport выросли на 60%, тогда как в этот же период рост акций топливобывающих компаний из списка S&P 500 составил всего 34%.

Ряд аналитиков полагают, что акции добывающих компаний особенно привлекательны, поскольку в ближайшие годы расходы на новые проекты будут ограничены, что негативно отразится на поставках промышленных материалов. Кроме того, согласно исследованию Morgan Stanley, акции добывающих компаний вообще имеют тенденцию показывать хорошие результаты в момент, когда экономика США выходит из рецессии.

Прогноз в отношении цен на нефть более туманный, так как крупные производители нефти из ОПЕК и такие их союзники, как Россия, могут увеличить предложение, если цены на нефть продолжат расти. Также ожидается, что ряд производителей сланцевой нефти в США, включая такие компании, как Parsley Energy Inc. и EOG Resources Inc., в ответ на рост цен начнут постепенно наращивать производство.

Однако некоторые инвесторы делают ставки и на то, что глобальное производство восстановится будет не так просто. В частности, они прогнозируют долгосрочный дефицит предложения по мере роста спроса.

«В долгосрочной перспективе прогноз остается достаточно позитивным», — говорит Кэндис Бангсунд (Candice Bangsund), управляющая портфелем компании Fiera Capital, инвестирующей в сырьевые товары в соответствии с отслеживаемым бенчмарком. Тем не менее «неопределенность в отношении будущего, как и слабое представление о том, как будет развиваться экономика, по-прежнему сохраняются», отмечает эксперт.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

Понятие «играть на рынке» теперь имеет совсем другое значение

Во время пандемии внутридневным трейдингом увлеклось множество неопытных инвесторов.

**Jason ZWEIG,
THE WALL STREET JOURNAL**

Лас-Вегас вновь открылся, и не только в Неваде.

Уолл-стрит тоже напоминает казино — и даже в большей степени, чем обычно. Стоимость акций многих компаний, в особенности небольших фирм, испытывающих финансовые затруднения, скачет вверх-вниз, словно кубики на столе для игры в крэпс.

Во многом этому способствуют люди, которые приходят на фондовый рынок в поисках острых ощущений, связанных с большими финансовыми рисками, и не сильно переживают о том, принесут эти ставки прибыль или нет. Данная игра вполне может быть веселой, но не стоит путать ее с настоящим инвестированием.

На позапрошлой неделе в понедельник акции компании Chesapeake Energy Corp. взлетели на 182%, но уже во вторник они упали в цене на 66%, в среду еще на 29%, и, наконец, в четверг цена подросла на 5%. Тогда же в

понедельник акции Hertz Global Holdings Inc. выросли на 115%, затем во вторник цена упала на 24%, в среду еще на 40% и на 18% — в четверг. Акции компании Whiting Petroleum Corp. в понедельник взлетели сразу на 152%, во вторник они потеряли 32% и еще 33% — в среду, затем в четверг цена снова подросла более чем на 20% и рухнула вновь.

Виновниками таких невероятных качелей, скорее всего, являются те, кто торгует краткосрочно, а также компьютерные алгоритмы, которые реагируют на эти сделки и вносят в этот процесс свою лепту. В старые добрые времена малыши подражали большим парням, сейчас же все наоборот.

Разумеется, такое бывало и раньше. Однако, обрушив экономику, коронавирус способствовал появлению на фондовом рынке нового поколения игроков — главным образом молодых людей, которые в условиях карантина просто с ума сошли от скуки, а также от отсутствия профессиональных спортивных мероприятий, где можно было бы делать ставки. И тогда они обратили свое внимание на торговлю акциями. Для этих искателей острых ощущений магнитуда колебаний и их направление

одинаково важны, ведь крупная потеря приносит столько же веселья, что и большая прибыль.

В группе WallStreetBets на онлайн-платформе Reddit пользователи просят рассказать о «серьезных, и даже сокрушительных, потерях». Когда один из пользователей заявил, что в прошлом году всего за несколько недель потерял на опционах почти \$750 тыс., другие начали оставлять комментарии вроде Goat [величайший человек всех времен] и YOLO [живем лишь раз].

По словам Хайме Рогозински, основавшего группу WallStreetBets в 2012 году, сегодня она насчитывает почти 1,3 млн участников. Для сравнения: летом прошлого года пользователей здесь было 577 тыс., а в июне 2018 года — всего 314 тыс.

«Они не знают, что делают, и им все равно, что они не знают, что делают», — говорит он.

Как отмечает Рогозински, «для них нет смысла изучать баланс компании или то, как использовать метод дисконтирования денежных потоков. Они просто рассматривают волатильность как возможность повеселиться».

Дейв Портной, основатель цифровой медиакомпании Barstool Sports Inc., 23 марта

начал вести внутридневную торговлю, транслируя свои сделки в Twitter и в своем блоге.

По его словам, недавно он приобрел за \$2 млн долю в компании Remark Holdings Inc., которая базируется в Лас-Вегасе и работает в сфере искусственного интеллекта. Как рассказывает Портной, позже с ним связался генеральный директор Remark. «Мы увидели, что вы вложили в нашу компанию значительную сумму. Не хотите узнать о нас больше?» — поинтересовался он.

Об этом Портной вспоминает с усмешкой: «Ну, не совсем, если честно», — ответил я тогда. На самом деле в момент, когда мы с ним говорили, я уже продал эти акции». Представитель Remark факт разговора подтвердил.

Портной утверждает, что держит акции в среднем 24 часа, продавая примерно половину акций сразу же в день покупки. По его словам, он транслирует свои действия в режиме реального времени, гарантируя, таким образом, что не торгует раньше фолловеров.

Опережает ли он рынок уже на старте? «Не знаю, скорее всего, нет, так как в самом начале я сильно «просел», — говорит он, отметив, что ему пришлось внести дополнительную сумму

наличными, чтобы покрыть сделки, которые он совершал на заемные средства.

По словам Портного, по состоянию на 10 июня он заработал примерно \$750 тыс. То есть его прибыль составила примерно 25% от \$3 млн, с которых он начинал торговать в период, когда индекс S&P 500 вырос на 43%. Однако уже 11 июня он потерял почти \$700 тыс., поэтому его прибыль уменьшилась до \$50 тыс. от общей суммы в \$5,4 млн, которые он использовал для торговли акциями. За один день он откатился назад и едва удержался на уровне безубыточности.

То, что, похоже, объединяет всех этих новых игроков на рынке, — это полное презрение к системе, практически к любой системе.

Например, среди этих трейдеров много тех, кто любит высказываться на тему женоненавистничества, гомофобии и расизма. «Мы несерьезный сайт без какой-либо повестки. В мире, где юмора все меньше и меньше, нам нравится доставать людей. Что есть, то есть. Люди, которые знают нас, в курсе того, что наша цель — это рассмешить», — говорит Портной.

Тем не менее, каким бы безумным ни казался фондовый рынок,

это далеко не казино. Если играть в казино достаточно долго, вы обязательно проиграете. На фондовом же рынке, наоборот, более терпеливые получают больше.

Разумеется, спекуляции имеют определенную развлекательную ценность. Можно узнать что-то полезное. Существует даже небольшая вероятность, что вы заработаете деньги.

Но помните, что это всего лишь спекуляция, и не забывайте, что они могут оставить вас «без штанов».

Мудрые игроки запирают свои кошельки в сейфе гостиничного номера и приносят с собой в казино столько денег, сколько они готовы проиграть. Поэтому определите небольшую сумму, которой вы готовы рискнуть, скажем, 1 или 2% от вашего портфеля.

И спекулируйте, раз уж так хочется, только этой суммой. Используйте любую брокерскую фирму, кроме той, где открыты ваши текущие счета, чтобы азарт не повлиял на вашу способность мыслить долгосрочно.

Да и вообще, прежде чем присоединиться к толпе, подумайте, действительно ли вы хотите быть ее частью.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

THE WALL STREET JOURNAL.

Стоим на краю?

Как менялся уровень преступности в кризисы

Считается, что спад в экономике подталкивает людей к совершению преступлений. Сегодня на фоне пандемии и массовой безработицы в Казахстане стоит острый вопрос: стоит ли ожидать резкого всплеска преступности (в первую очередь краж) в случае второй волны заболеваний и ужесточения карантина? Ответ может оказаться не таким очевидным.



Станислав БУЯНСКИЙ, и. о. ректора Университета Нархоз

Отдельно надо сказать про широкую поддержку горнодобывающей и обрабатывающей промышленности (задействованы 300 тыс. сотрудников): объемы производства несколько упали, но массовых банкротств не произошло. Это важно, поскольку американский эксперт Джон Куртц из Университета

Структурный кризис середины 2010-х годов и преступность

Кризис середины 2010-х годов в Казахстане был вызван внешними факторами: ожидание падения спроса в Китае, решение основных членов ОПЕК вместо поддержания цены удерживать свою долю рынка, а также реше-

«Нурлы жол» на 2015–2019 годы, «План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ» (2015 год), Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2015–2025 годы и т. д. Общую сумму расходов оценить трудно ввиду отсутствия в открытом доступе отчетности

эффектов, но не структурной перестройке экономики.

Таким образом, на данный момент в Казахстане работает следующая схема: мировые кризисы влияют на безработицу в Казахстане и создают предпосылки роста преступности → правительство стимулирует экономику масштабными антикризисными программами → уровень преступности падает → расходы бюджета закрываются с помощью девальвации → вливания в экономику прекращаются → структурных изменений не произошло → ресурсная модель ввиду низкой эффективности снова ведет к безработице и повышению преступности → наступает очередной кризис в мировой экономике → вновь антикризисные программы → вновь девальвация → вновь снижение уровня преступности → вновь прекращение вливаний → и по кругу.

Станислав БУЯНСКИЙ, Андрей ШЕНИН

За последние 20 лет Казахстан встретился с тремя серьезными кризисами: мировой финансовый кризис 2008 года, структурный экономический кризис середины 2010-х годов и острая фаза пандемии 2020 года.

Каждый из них вызывал резонансные опасения в росте криминала на фоне экономического упадка, однако статистические данные неожиданно продемонстрировали обратную картину: в течение кризиса и первые годы после него безработица и криминал в Казахстане падали или оставались на докризисном уровне.

Конечно, все три кризиса имеют разную природу, и их сложно сравнивать. Более того, не учитываются многие другие факторы преступности, например, структура занятости, культура, роль семьи и религии, воспитание, региональные различия и т. д. Юрист или врач вряд ли пойдут на кражу, если останутся без работы. Тем не менее в протекании кризисов в Казахстане существует ряд схожих черт, которые позволяют прогнозировать примерные тенденции развития преступности в зависимости от ситуации в экономике.

Финансовый кризис 2008 года и преступность

Импульсом для развития мирового финансового кризиса 2008 года стал высокий уровень токсичных активов на рынке ипотечного кредитования в США. Результатом стало резкое падение котировок на фондовых биржах и сжатие возможностей по кредитованию. Индекс Dow Jones упал в сентябре за день на 500 пунктов, а цена на нефть марки Brent упала со 143 долларов за баррель в июле до 50 долларов в декабре 2008 года. Зарубежные банки перестали кредитовать банки второго уровня Казахстана, что привело к заморозке многих строительных объектов и падению акций казахстанских банков в цене. Финансирование отрасли упало почти на 30%, а долг банковского сектора вскоре вырос до \$40 млрд. Так кризис пришел в Казахстан.

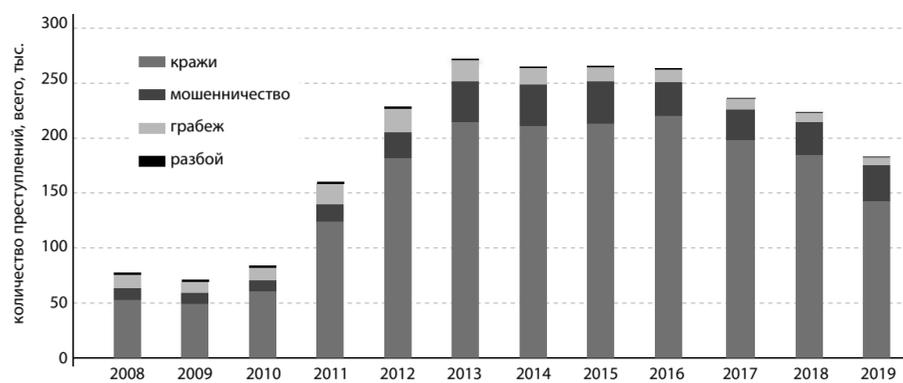
По итогам 2008 года темпы роста ВВП замедлились с 8,9% до 3,3%. Ожидалось, что внезапный кризис принесет за собой резкий рост безработицы и рост преступности, однако по итогам кризиса уровень безработицы неожиданно упал с 7,3% в 2007-м до 5,8% в 2010 году, в то время как количество преступлений в целом сохранилось на прежнем уровне – 128 тыс. зарегистрированных преступлений в 2007-м и 131 тыс. в 2010 году.

Возникает вопрос, почему при остановке сотен предприятий по всей стране, девальвации тенге примерно на 22–25%, высоком уровне инфляции (16% – в 2008-м, 8% и 7% – в 2009-м и 2010 годах соответственно), сокращениях и протестах рабочих («Куат», «КазМунайГаз») социально-экономические проблемы оказались не такими острыми? В целом ответ на данный вопрос кроется в том факте, что статистика не отражает реальной картины. Маловероятно, что кризисные явления в экономике могли привести к трехкратному росту преступности в период с 2010 по 2013 год (с 131 тыс. до 359 тыс. в год), а вот принципиальные изменения в обязательном учете и регистрации преступлений – вполне. Тем не менее даже с учетом некорректных официальных данных можно найти некоторые закономерности, связывающие преступность с кризисной экономикой.

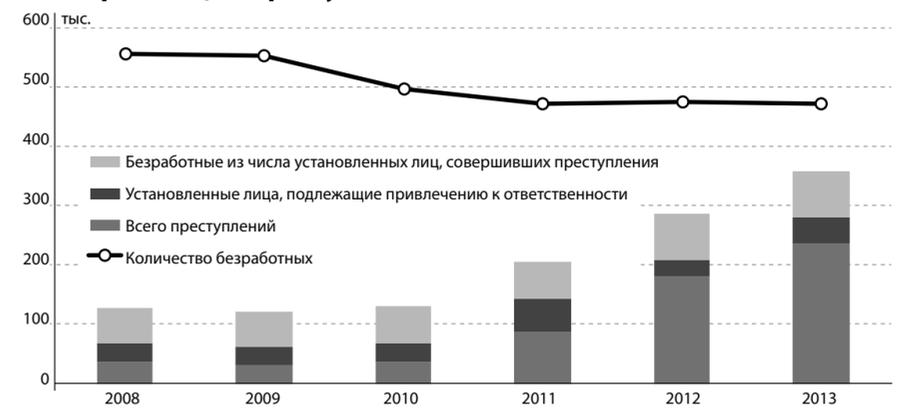


Фото: Depositphotos/Whiteisthecolor

Динамика преступлений в 2008–2019 годах по отдельным статьям



Безработица и преступность



В первую очередь определяющими для стабилизации ситуации явились действия правительства РК. В рамках антикризисного плана первоочередных действий правительство выделило \$10 млрд на поддержку финансового и жилищного секторов, малого и среднего бизнеса, развитие агропромышленного комплекса и т. д. Были пересмотрены доходы и расходы бюджета: доходы в 2009 году сокращены на 20% (около \$2,5 млрд), расходы – на \$150 млн. Национальный банк провел девальвацию тенге на уровне 25% (с 120 до 150 тенге за доллар плюс-минус 5 тенге) и снизил ставку рефинансирования до 9,5%. В социальной сфере были увеличены зарплаты работникам бюджетной сферы, пенсии и стипендии студентам, прожиточный минимум, государственные социальные и специальные пособия и т. д.

Нью-Йорка в одной из своих работ особенно отмечал, что в кризис преступность в США возросла в штатах, где находились крупные промышленные и торговые предприятия.

В итоге в 2008–2010 годах удалось избежать резких социально-экономических потрясений и роста преступности за счет огромных прямых и косвенных финансовых вливаний и непосредственного вмешательства государства в экономику. Большую роль сыграли резервы, накопленные в период высоких цен на нефть – \$28 млрд (4,2 трлн тенге при курсе в 150 тенге за доллар) только в Национальном фонде, и широкие возможности для девальвации тенге. Однако никакой принципиальной перестройки казахстанской экономики не произошло.

США начать экспорт нефти привели к падению цен на нефть и основные экспортные товары. В итоге за 10 месяцев 2015 года валовые международные резервы Казахстана сократились на \$1 млрд, доходы в бюджет снизились на 40%, а вследствие перехода к свободному плавающему курсу тенге к доллару упал на 51,9%. Рост ВВП Казахстана замедлился до 1,2% по сравнению с 4,3% в 2014 году.

Во избежание дальнейшего развития кризиса в экономике правительством был принят целый ряд документов, включавших как меры поддержки, так и широкомасштабное инфраструктурное развитие экономики: Антикризисный план действий правительства РК и Национального банка РК по обеспечению экономической и социальной стабильности на 2016–2018 годы,

по реализации антикризисных мер, но весьма вероятно, что мы можем говорить об общей сумме в районе 10 трлн тенге на период 2016–2018 годов.

Правда, здесь для нас важнее всего не цифры, а сам факт вливания огромной суммы в экономику, которое, согласно главному тезису, способствует снижению роста преступности. Если после официального завершения кризиса в 2010 году и прекращения денежных вливаний в экономику уровень преступности начал значительно расти, то в период реализации антикризисных программ в 2016–2019 годах преступность достаточно серьезно снизилась: с 368 тыс. случаев в 2016 году до 243 тыс. в 2019-м, или на 34%. Количество преступлений, совершаемых безработными, также упало с 98 тыс. до 82 тыс. случаев за указанный период.

Во многом успех в деле снижения числа безработных среди преступников может быть объяснен различными государственными программами по трудоустройству («Программа занятости-2020», «Дорожная карта занятости-2020», «Дорожная карта занятости-2020» в новой редакции, Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства), однако комплексных исследований о результативности и эффективности этих программ, их вклада в национальный продукт или рост производительности никто не проводил. Утверждается, что за счет программы «Дорожная карта занятости-2020» в 2015 году трудоустроено около 156 тыс. человек, в 2017-м – 450 тыс., однако почему при таких «стахановских» темпах безработица еще не побеждена, неизвестно. Более того, цифра в 80–90 тыс. безработных преступников на 2019 год все равно остается очень высокой, учитывая, что на их долю приходится в разное время от 60–80% раскрытых преступлений при общей раскрываемости в около 50–55% случаев.

Ориентируясь на успехи борьбы с кризисом 2008–2010 годов, правительство РК вновь приняло ряд срочных мер, благодаря чему можно наблюдать падение криминальной активности с 2015–2016 годов. Заметно, что уровень преступности коррелируется вовсе не со статистическими показателями, а с активизацией роли правительства в экономике, которая приводит к нивелированию негативных

экономическую деятельность, в результате чего 300 тыс. предприятий приостановили свою деятельность на период карантина (40% экономически активного населения страны). Были объявлены режимы чрезвычайной ситуации и строгий карантин. На момент мая 2020 года президент Касым-Жомарт Токаев заявил, что за два неполных месяца на борьбу с коронавирусом было потрачено 6 трлн тенге (\$13,5 млрд, или 8% ВВП страны).

Делать выводы по преступности пока что рано, однако можно заметить стремительное расхождение официальной статистики с публикациями в СМИ. К примеру, правозащитники из движения #НемолчиKZ сообщают о 12 тыс. случаев бытового насилия в апреле, в то время как официальная статистика с портала Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан говорит лишь о 296 зарегистрированных правонарушений в семейно-бытовой сфере за четыре месяца 2020 года. По остальным правонарушениям официальная статистика преступлений по Казахстану также не выбивается за привычные рамки. За четыре месяца совершено около 100 тыс. правонарушений, которые примерно соответствуют данным за аналогичный период 2017, 2018 или 2019 годов как по количеству, так и по структуре.

Считается, что летом уровень преступности может снизиться, поскольку выпадение доходов можно заменить урожаем с огородов и дач. Вопрос только в том, а что делать поздней осенью? Урожай будет собран, правительство не сможет постоянно вливать деньги в экономику (точнее, уже серьезно сократило социальные выплаты, в частности 42 500), а в условиях карантина малый и средний бизнес вряд ли смогут восстановить свои позиции. Опираясь на предыдущие кризисы, сегодня можно прогнозировать, что, пока государство вливает деньги в экономику, резкого роста преступности (в первую очередь уличной) не произойдет. Плюс домашние хозяйства помогут оттянуть спокойный период до поздней осени, но дальше при условии сохранения тяжелой экономической ситуации можно ожидать резкого всплеска правонарушений, в первую очередь краж.



Андрей ШЕНИН, директор Евразийского центра экономико-правовых исследований, Университет Нархоз

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Госдолг на ставку

Мировые рынки начинают выбираться из кризиса ликвидности

Мировые финансовые рынки больше не испытывают долларовой голода. Об этом свидетельствует снижение баланса Федерального резерва США (ФРС) впервые с февраля. По мнению аналитиков, это может говорить о постепенном возвращении рынков к нормальному состоянию после обвала в феврале и марте. При этом по мере стабилизации ситуации на финансовых рынках меры центральных банков по смягчению монетарной политики становятся более точечными.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА, Александр ВОРОТИЛОВ

США

Когда пандемия коронавируса стала лихорадить рынки в марте, ФРС приняла ряд экстренных мер по смягчению монетарной политики. В частности, регулятор снизил ключевую ставку до 0–0,25% годовых и пообещал выкупить до \$750 млрд корпоративных облигаций и на \$500 млрд государственных ценных бумаг.

На заседании 10 июня американский регулятор сохранил ключевую ставку на текущем уровне. Как отметили в ФРС, такое решение принято на фоне продолжающегося кризиса здравоохранения, который будет в значительной степени влиять на экономическую активность, занятость и инфляцию в ближайшее время, а также создает значительные риски для экономики в среднесрочной перспективе.

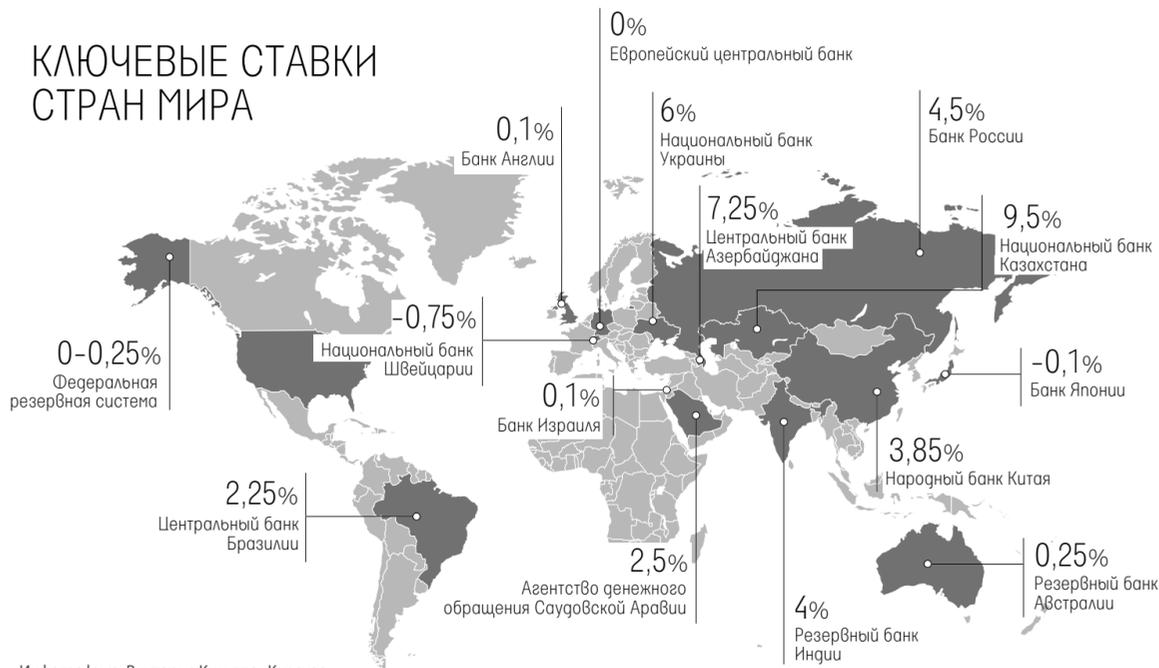
По прогнозам регулятора, ключевая ставка останется на этом уровне по меньшей мере до конца 2022 года.

ФРС в ближайшие месяцы продолжит покупку облигаций Минфина США и ипотечных ценных бумаг в текущем темпе (\$80 млрд в месяц) для поддержания кредитования домашних хозяйств и предприятий США. Центробанк также заявил, что будет продолжать предлагать крупномасштабные однодневные обратные РЕПО.

В результате беспрецедентных мер по стимулированию экономики баланс ФРС к середине июня достиг рекордных \$7,2 трлн. На прошлой неделе он показал признаки снижения впервые с февраля. Согласно анализу Reuters, основным фактором стало ослабление спроса на доллары. По состоянию на 17 июня баланс валютных свопов ФРС с другими центральными банками упал на \$92 млрд (с \$444,5 млрд до \$352,5 млрд) по сравнению с неделей ранее.

В tandem с другими признаками ослабления спроса на срочные механизмы поддержки ликвидности ФРС сокращение использования валютных своп-линий может указывать на то, что мировые финансовые

КЛЮЧЕВЫЕ СТАВКИ СТРАН МИРА



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

рынки возвращаются к почти нормальной ситуации после вспышки коронавируса в феврале и марте, пишет Reuters.

Япония

На 23 июня основной индекс японского фондового рынка Nikkei 225 составлял 22,549 пункта, почти восстановившись до февральских уровней.

Центральный банк Японии, в отличие от других регуляторов, не стал менять свою ключевую ставку, которая уже более четырех лет находится на уровне минус 0,1% годовых. Тем не менее с началом пандемии регулятор увеличил объемы выкупа биржевых индексных фондов (ETF), корпоративных фондов и краткосрочных векселей.

Новейшим стимулом стало введение новой схемы корпоративных займов, которая предусматривает выделение кредитов под 0% тем банкам, которые возьмут на себя предоставление малому и среднему бизнесу беспроцентных и беззалоговых займов по программе правительства. В середине июня японский регулятор увеличил финансирование этой схемы с 75 до 100 трлн иен (почти \$940 млрд).

Европа

Европейский центральный банк (ЕЦБ) 4 июня расширил запущенную в марте программу покупки активов с 750 млрд до 1,35 трлн евро, мотивировав это необходимостью поддержки финансирования реальной экономики. Покупка активов в рамках этой программы будет продолжаться по меньшей мере до конца июня 2021 года, сообщил регулятор.

По словам вице-президента ЕЦБ Луиса де Гиндоса, на это решение повлияли два фактора: ухудшение перспектив инфляции и ужесточение финансовых условий.

«Восстановление экономики происходит в условиях чрезвычайной неопределенности... Важно, чтобы система оставалась устойчивой, чтобы гарантировать бесперебойную работу финансовых рынков и кредитование компаний и домашних хозяйств», – отметил де Гиндос на финансовом саммите во Франкфурте в понедельник, 22 июня.

Процентные ставки ЕЦБ снова оставил без изменений. По кредитам – на нулевом уровне, по депозитам – минус 0,5%, по маржинальным кредитам – 0,25%.

Банк Англии на заседании 18 июня также оставил ключевую ставку без изменений – на уровне 0,1%. Регулятор будет продолжать покупку гособлигаций и нефинансовых корпоративных облигаций в рамках принятой в марте программы на 200 млрд фунтов. Комитет по денежной политике центробанка также проголосовал за повышение ориентира по покупке государственных облигаций на 100 млрд, до 745 млрд фунтов (более \$931 млрд).

Китай

Народный банк Китая на заседании в понедельник оставил монетарную политику страны без изменений. Годовая ставка по кредитам для первоклассных заемщиков (LPR) осталась на уровне 3,85%, а пятилетняя LPR – на уровне 4,65%. Базовая LPR влияет на стоимость кредитов для корпораций и домохозяйств, а пятилетняя ставка – на ипотечное ценообразование.

Участники рынка ожидают, что Китай продолжит снижать коэффициент достаточности капитала (reserve requirement ratio, RRR). По данным китайского издания ChinaDaily, центробанк может принять такую меру уже на этой неделе для удержания стремящихся вверх межбанковских процентных

ставок и кривых доходности по облигациям.

Россия

Банк России в первые два месяца кризиса не принимал мер по смягчению монетарной политики, ограничившись инструментами по поддержке краткосрочной ликвидности.

В конце апреля российский регулятор все же снизил ключевую ставку с 6 до 5,5% на фоне обвала цен на нефть и ухудшения экономических прогнозов из-за пандемии. Тогда же Банк России обновил свой экономический прогноз. Ожидается, что ВВП России в этом году снизится на 4–6%.

19 июня совет директоров центробанка принял решение снизить ставку до 4,5%. Регулятор объяснил свое решение уменьшением рисков для финансовой стабильности и снижением инфляционных ожиданий населения и бизнеса. Банк России решил понизить ставку, чтобы не допустить снижения инфляции за пределы цели в 4% в 2021 году, пояснил регулятор.

Украина

Национальный банк Украины (НБУ) 24 апреля снизил учетную ставку с 10 до 8%, а 11 июня – до 6%, самого низкого уровня в истории страны. Как отмечается в сообщении регулятора, потребительский и инвесторский спрос, скорее всего, останется низким дольше, чем прогнозировалось ранее. Это приведет к тому, что экономика Украины сократится больше, чем ожидалось, что в свою очередь требует продолжения смягчения монетарной политики, говорится в сообщении центробанка.

НБУ особенно активно снижал учетную ставку в 2020 году – с 13,5 до 6%, рассказал «Курсиву» инвестиционный аналитик ООО «Фридом Финанс Украина» Денис Белый.

«На фоне того, что ранее регулятор прогнозировал уровень 7% на конец 2020 года, такое сильное снижение говорит о чрезмерном отклонении таргета инфляции в сторону дефляции. Поскольку текущая инфляция составляет 1,7% (при таргете 5%), НБУ будет продолжать политику дешевого рефинансирования для банков с целью снизить ставки по кредитным ресурсам и запустить, таким образом, экономику после кризиса», – ожидает аналитик.

Ситуация выглядит так, что ставки на рынке будут снижаться до конца года.

«Таргет по ставке НБУ рассматриваем на уровне 5,5% на конец 2020 года», – добавил Белый.

Вместе с тем эксперт ожидает стремительного роста потребления уже в начале 2021 года и возврата ставки к уровню 7%. «Не способствует оптимизму плавное снижение доли нерезидентов в государственных бумагах, а также реинвестиции их купонов в короткие долговые бумаги», – отметил аналитик.

«После снижения до 6% базовой ставки банки значительно улучшили свои финансовые показатели, снизив стоимость фондирования и зафиксировав положительную переоценку от портфеля ОВГЗ из-за изменения кривой доходности. Более того, НБ Украины разработал и проводит периодический мониторинг программы кредитования реального сектора экономики 5–7–9. Это ставки рефинансирования заемщиков малого и среднего бизнеса в зависимости от градации и определенных НБУ критериев», – пояснил «Курсиву» советник председателя правления АО «Sky Bank» (Украина) Тимур Агдавлетов.

По его данным, физические лица начали проявлять интерес к покупке ОВГЗ даже после изменения кривой доходности, так как они торгуются с доходностью 9–11% и купон не облагается 18%

НДФЛ, а это намного выгоднее классических банковских, облагаемых налогом НДФЛ, депозитов под 6–8%.

«Считаю, что весна – лето – это лучшее время стимулировать рост экономики страны путем снижения стоимости гривны, так как основной доход бюджета Украины – это экспорт сельскохозяйственных товаров. Валютная выручка увеличит предложение долларовой массы на площадках валютных бирж страны, что сдержит ослабление гривны при низкой ставке, а может, даже укрепит», – добавил Агдавлетов.

Казахстан

Нацбанк Казахстана с апреля не менял свою базовую ставку, которая составляет 9,5% годовых с процентным коридором ±2 процентных пункта.

По словам главы Нацбанка Ерболата Досаева, дальнейшее снижение базовой ставки будет иметь негативные последствия для экономики в долгосрочной перспективе.

«Текущий уровень базовой ставки в реальном выражении, то есть за минусом фактической годовой инфляции (6,8% – по итогам апреля), уже ниже равновесного нейтрального уровня в 3–3,5%. А с учетом пересмотренного прогноза по инфляции до 9–11% по итогам текущего года реальная базовая ставка может сложиться еще ниже, вплоть до нулевого значения», – говорилось в ответе Досаева на апрельский запрос депутатов мажилиса, призвавших Нацбанк снизить базовую ставку, чтобы запустить кредитование экономики под 3–4%.

Нацбанк Казахстана в июле сохранит ставку неизменной, на уровне 9,5%, ожидает экономист «Ренессанс Капитал» по России и СНГ Софья Донец.

«Несмотря на то что в июньском пресс-релизе Нацбанк упомянул возможность смягчения, мы полагаем, что реализовывать этот потенциал он пока не будет», – сказала она «Курсиву».

Инфляция в Казахстане, в отличие от многих соседей по региону СНГ, остается на повышенном уровне – 6,7% в мае, выше цели 4–6%.

«При этом давление на цены со стороны произошедшего ослабления тенге еще не полностью реализовалось, мы полагаем, а вот потенциал восстановления экономической активности и спроса уже обозначился», – отметила Донец.

По ее словам, Казахстан показывает один из лучших результатов с точки зрения устойчивости к текущему кризису: спад экономики в апреле и мае остался в зоне однозначных значений, а деловые настроения по индексу деловой активности (PMI) в мае уже вернулись в зону роста – выше нейтрального уровня 50.

«Восстановление будет поддерживаться и значительным бюджетным стимулом, что делает оправданным сохранение более нейтральной направленности денежно-кредитной политики», – считает Донец.

На привлечение одного нового клиента цифровые банки тратят от \$1



Максат НУРИДЕНУЛЫ, управляющий директор ДБ «Альфа-Банк»

бальный банковский розничный рынок.

В отчет Sargemini включены данные опроса 11,2 тыс. потребителей в 11 странах – Китае, Франции, Германии, Индии, Италии, Нидерландах, Норвегии, Испании, Швеции, Великобритании и США. Исследование также включает информацию об опросах более чем 80 руководителей ведущих банков в разных регионах мира.

«Финансовый сектор переживает историческую трансформацию, поскольку проворные нетрадиционные в цифровой форме игроки проверяют старую гвардию. Новые участники расставляют приоритеты в отношении качества обслуживания клиентов и пересматривают давние банковские принципы,

чтобы завоевать популярность на рынке. И ставки особенно высоки в сегодняшней беспрецедентной новой нормальности COVID-19», – говорят исследователи Sargemini.

Они отмечают, что, имея почти 39 млн пользователей по всему миру, «претенденты в банки» и неонки представляют недорогие, сверхперсонализированные, удобные для клиентов продукты. Эти предложения формируются благодаря бизнес-моделям неонки и финтехом без филиалов, открытым платформам Plug-and-Play, API-интерфейсам и гибкости цифровых стеков, которые обеспечивают эффективность операций и низкие внутренние и внешние затраты.

На этом фоне традиционные банки выглядят бледно:

Sargemini говорит, что 39% банков имеют возможность для надежного управления данными и только 26% получают самое важное из общего объема данных (Big Data).

Предпочтения потребителей банковских услуг во время пандемии COVID-19 изменились: 57% пользователей выберут интернет-банк вместо похода в отделение банка (до появления вируса – 49%). Опросы показывают, что треть респондентов недовольны существующим банковским обслуживанием и готовы перейти в финтех. При этом клиенты банков все чаще предпочитают мобильные приложения и чат-боты традиционным походам в отделение или звонку по телефону.

Банкам приходится конкурировать с гибкими предложениями финтехом; попутно им нужно постоянно снижать свои издержки, чтобы соответствовать по цене новым решениям из области финансовых технологий. «Лучше плохой мир, чем хорошая война», – подумали банкиры и начали сотрудничать с финтехом. Таких примеров уже много, из последних крупнейших – покупка Deutsche Bank индийской FinTech Quantigo Solutions. Такие коллаборации позволяют банкам ускорить процесс цифровизации, а 58% процентов опрошенных банкиров сказали, что на запуск проектов с финтех-партнерами ушло менее года. Основными рисками в этом направлении являются проблемы кибербез-

опасности, вопросы регулирования, плохая IT-совместимость существующих банковских систем.

Глобальные тенденции понятны. А как они отражаются на Казахстане? Мы не отстаем от этого тренда, так как пандемия захватила весь мир. В Казахстане есть точечные очаги digital, многие говорят о цифровизации, но на практике у всех разная готовность банковской инфраструктуры к трансляции цифрового мира своим клиентам. А клиенты казахстанских банков не избалованы качественным предложением, поэтому у отечественных банкиров есть все шансы перекрыть банковский рынок Казахстана на новой, цифровой карте страны.

Чтобы горшочек варил

Регуляторные послабления позволили поддержать объемы банковского кредитования экономики, сообщила глава Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) Мадина Абылкасымова на заседании правительства 23 июня. По информации «Курсива», в случае необходимости финнадзор готов пойти на дальнейшие временные смягчения.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Первый раз о временных послаблениях в надзоре за банками Мадина Абылкасымова сообщила 17 марта, также выступая с докладом в правительстве. В частности, АРРФР расширило перечень твердых залогов при финансировании проектов в рамках госпрограмм; ввело пониженное риск-взвешивание по кредитам МСБ; разрешило банкам не формировать провизии по кредитам, просроченным из-за введения режима ЧП. Глава финнадзора уточнила, что либеральные меры, направленные на недопущение снижения уровня кредитования бизнеса, будут действовать с 1 апреля по 1 октября и позволят банкам высвободить собственный капитал в размере 168 млрд тенге.

По данным АРРФР, на 1 июня судный портфель банков второго просела на 2,5%, после чего в мае наблюдался слабый рост на 1,2%. «Портфель кредитов МСБ пока еще не вышел в рост, после апрельского падения на 3,4% оставшись на том же уровне», – сказала Абылкасымова на заседании правительства 23 июня.

Потенциальные риски

«Из-за уже введенных регуляторных послаблений довольно сложно сказать, насколько сильно ухудшилось качество активов банков», – отметила в беседе с «Курсивом» директор направления «Финансовые институты и государственные финансы» S&P Global Ratings Ирина Велиева. – Более того, полный эффект мы сможем наблюдать лишь к концу года, поскольку он еще не до конца проявился в банковских балансах. Очевидно, что банки столкнутся с необходимостью формирования дополнительных резервов на возможные потери по кредитам».

По базовому сценарию S&P, к концу года банки Казахстана должны будут сформировать дополнительные резервы. «Отчисления достигнут порядка

4,5% от среднего кредитного портфеля в этом году, а прибыль банковского сектора сократится вдвое. Однако мы понимаем, что вероятность перехода от базового к негативному сценарию по-прежнему высока – тогда потребности в резервах будут еще выше», – уточнила Велиева.

Как следует из статистики АРРФР, за три месяца кредитных каникул (с 16 марта по 15 июня) банки только от заемщиков-физлиц недополучили 268 млрд тенге. Отсрочкой воспользовались 1,9 млн человек, или 34% от всех розничных заемщиков. В среднем отсроченный долг одного заемщика-физлица составил 142 тыс. тенге. Также получили отсрочку 12,5 тыс. предприятий МСБ (41,5% от общего количества заемщиков этого сегмента) на сумму 165 млрд тенге.

«Ситуация в банковском секторе неоднозначная. С одной стороны, сектор достаточно хорошо капитализирован. С другой – банки, активно работающие в сегментах МСБ и потребительского кредитования, наблюдают резкий рост числа заемщиков, которые перестали обслуживать кредиты. И пока сложно понять, сколько из них вернуться «в график», а сколько так и останутся проблемными», – говорит вице-президент – старший аналитик Moody's Семен Исаков.

Зачем нужны послабления

В S&P считают, что основная задача финансового сектора – это мягко и осторожно пережить «острую фазу» экономического кризиса и дожидаться восстановительного роста ВВП. «Регуляторные послабления могут привести к тому, что банки смогут отложить формирование необходимых провизий на последующие периоды, таким образом сохранив запас капитала и поддержав показатели прибыльности», – говорит Велиева.

Международные аналитики отмечают, что регуляторы по всему миру вводят послабления для банков, в основном связанные с расчетом провизий и понижением риск-весов по отдельным классам активов. «Есть смысл дать сектору некоторую передышку, прежде чем требовать начисления резервов», – рассуждает Исаков. – Если же этого не сделать, есть вероятность, что у некоторых банков, работающих с низким запасом прочности по капиталу, могут возникнуть трудности из-за необходимости создавать резервы в момент резко сократившейся рентабельности, что приведет к сильной просадке нормативов достаточности капитала».

Источник в финансовых кругах напомнил «Курсиву», что после независимой оценки качества активов (AQR) состояние бан-

ковского сектора не вызвало тревоги у регулятора. В 14 крупнейших банках страны превышение капитала k1 относительно пруденциального минимума составило 70%. «AQR показала, что запас капитала на системном уровне составляет порядка 800 млрд тенге, поэтому банкам не нужны льготы. Регулирование необходимо ослабить для того, чтобы банки продолжили кредитовать экономику», – пояснил собеседник.

В режиме ожидания

На заседании правительства 23 июня Мадина Абылкасымова заявила, что регулятор принял решение о снижении требований к консервационному буферу собственного капитала банков на 1 п. п. По информации «Курсива», эта мера начала работать с 1 июня. «Снижены требования к собственному капиталу, в том числе по кредитам, выданным субъектам МСБ; смягчены требования по коэффициентам ликвидности, что позволило высвободить капитал банков в размере 468 млрд тенге и ликвидность в размере 1,767 трлн тенге. В целом принятые меры позволили поддержать объемы банковского кредитования экономики», – сказала глава АРРФР.

По сведениям «Курсива», финнадзор и Нацбанк разрабатывают второй пакет антикризисных либеральных мер, который может быть принят в случае необходимости. «Насколько мне известно, рассматривается вариант предоставления ликвидности банковскому сектору под нерыночные залого. Механизм до конца не разработан, да и у банков пока нет недостатка денег. Это страховка для рынка, которая, скорее всего, не понадобится», – рассказывает наш источник.

Кроме того, банкиры полагают, что финнадзор может ввести лояльные требования к оценке заемщиков. «Режим ЧП позволил отложить оплату налогов, соцсборов и выплат в ЕНПФ. Многие предприниматели воспользовались этой льготой. А требования надзора запрещают нам выдавать займы людям и предприятиям, не совершающим эти операции», – сообщил представитель одного из банков.

По мнению всех собеседников «Курсива», сейчас АРРФР и Нацбанк заняли выжидательную позицию. Дело в том, что 15 июня закончился льготный трехмесячный период, когда физлицам можно было не выплачивать кредиты без штрафных санкций. «Скорее всего, регуляторы ждут статистику по возвратам займов, после чего и будет ясно, нужен ли второй пакет мер и что он должен в себя включать», – считают банкиры.



Кадр из фильма «Волк с Уолл-стрит»

Брокеры обсуждают новые правила

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка разработало концепцию реформы фондового рынка. В Ассоциации финансистов Казахстана уверены: если реформа пройдет гладко, количество иностранных и местных инвесторов на KASE возрастет.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Попытки реформировать отечественную фондовую площадку делал еще экс-глава Нацбанка Данияр Акишев. При нем регулятор перестал жестко контролировать курс тенге, система расчетов была переведена на режим Т+3 (когда сделку можно оплатить и на третий день после операции), биржа была интегрирована в международную расчетную систему Clearstream (благодаря ей государственные ценные бумаги РК легче покупать зарубежным инвесторам).

Однако концепция большой реформы была разработана и передана в Ассоциацию финансистов Казахстана (АФК) для обсуждения совсем недавно. «Документ либерализует требования к эмитентам, сокращает некоторые разрешительные процедуры, совершенствует инфраструктуру», – перечисляет достоинства реформы управляющий директор АФК Ерлан Бурабаев.

Председатель правления АО «Фридом Финанс» Сергей Лукьянов уверен, что признание финнадзором системных проблем – первый шаг к их решению. «Разработка концепции – значительный шаг, направленный на развитие рынка ценных бумаг и экономики страны. Сам процесс обсуждения данной концепции подтверждает политику слышащего государства, объявленную президентом страны», – говорит собеседник.

Инфраструктура

В настоящее время Центральный депозитарий (ЦД) оказывает услуги по открытию и ведению банковских счетов для расчетов по сделкам на KASE. Концепция предполагает, что ЦД будет подключен к государственным базам данных, что позволит организации идентифицировать клиентов. По мнению экспертов, эта функция, с одной стороны, будет противодействовать легализации доходов, полученных преступным путем, с другой – позволит брокерам усовершенствовать системы дистанционного обслуживания. «У нас очень большая страна, и брокерам не имеет смысла открывать офисы в каждом регионе, поэтому на первый план выходит удаленное обслуживание клиентов. Посред-

ством развития электронных сервисов профессиональные участники рынка смогут быстрее и без лишней волокиты оказывать услуги физлицам», – объясняет Бурабаев.

За 30 лет независимости в страну пришел только один глобальный кастоидиан – Citibank, поэтому концепция предполагает создание на базе ЦД региональной депозитарно-расчетной системы или учетного хаба, через который международные игроки смогут получить удаленный доступ к местным финансовым инструментам. Законопроект наделяет ЦД правом обмена валюты, что позволит организации проводить расчеты по сделкам с ценными бумагами как в тенге, так и в долларах. «Миноритарным инвесторам импонирует инициатива о наделении Центрального депозитария функциями обменных операций с иностранной валютой, в том числе в интересах клиентов. Данный шаг позволит ликвидировать монополию банков в данной сфере. Безусловно, это послужит повышению интереса иностранных инвесторов к локальному фондовому рынку», – уверен исполнительный директор Казахстанской ассоциации миноритарных акционеров Данияр Темирбаев.

Участники рынка согласны с расширением полномочий Центрального депозитария, но предлагают ввести новый термин – «потерянный клиент». «У каждого брокера есть клиенты, которые имеют долгосрочную задолженность по комиссиям ЦД за хранение активов», – говорит директор юридического департамента Centras Securities Наталья Былина. В компании разработали порядок установления статуса «потерянный клиент», это долг перед ЦД в размере свыше 50 МРП, который не оплачивается больше двух лет. «Мы предлагаем не начислять комиссии таким клиентам, а их активы замораживать до возмещения задолженности. При этом брокер продолжит искать человека», – делится Былина.

Инструменты

Игроки отечественного фондового рынка много лет жалуются на нехватку инструментов. Регулятор до недавнего времени объяснял скудный выбор узостью самого рынка. По мнению Лукьянова, развитию рынка мешают две ключевые проблемы – доминирование государственных и квазигосударственных инструментов над частным корпоративным сектором и отношение к риску. «Рынок ценных бумаг РК состоит на 80% из денежных инструментов, 90% из которых – это бумаги государственного и квазигосударственного сектора. Второй момент – это отношение

как регулятора, так и участников рынка к риску. Есть стремление исключить риск, который сам по себе является неотъемлемым элементом рынка. Профессиональные участники готовы «покупать» риск и могут сами регулировать приемлемый для себя уровень риска», – считает председатель правления «Фридом Финанс».

Новая концепция может изменить эту ситуацию, так как расширяет перечень разрешенных законом долговых бумаг. В частности, предлагается ввести новый класс – инвестиционные облигации, доходность которых не фиксируется на весь срок, а зависит от динамики или значения какого-то базового актива (например, фондового индекса, процентной ставки, курса валют, инфляции). «При этом, как и в случае с классическими облигациями, эмитент гарантирует инвестору возврат их номинальной стоимости при погашении», – говорит Бурабаев. – Такие облигации очень популярны на зарубежных рынках. Актуальность этих бумаг многократно возрастет, если пенсионные активы казахстанцев будут переданы в конкурентную среду».

Еще один пункт концепции – упрощение порядка выпуска ценных бумаг частного (еще говорят закрытого) размещения. «Некоторые компании заинтересованы в небольших размещениях для ограниченного круга инвесторов. Зачем им регистрировать проспект в финнадзоре? Функции по регистрации при частном размещении будут переданы Центральному депозитария», – рассказал Бурабаев. В США частное размещение ценных бумаг от публичного отличают минимальные требования, которые должен соблюдать эмитент. Такой способ привлечения капитала не подлежит регистрации в Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), следовательно, не требуется оформление проспекта эмиссии и раскрытие финансовой информации. В Великобритании частное размещение облигаций также осуществляется по упрощенной процедуре.

Частное размещение – не единственная норма, которая будет приведена к международным стандартам. Еще изменятся требования на рынке свопов и деривативов. Законодательство РК будет соответствовать требованиям Международной ассоциации свопов и деривативов (ISDA). «Это позволит привлечь на рынок зарубежных инвесторов. Единая нормативная база позволит уменьшить затраты в процессе заключения и согласования договоров, обеспечит прозрачность деятельности всех участников», – заключил управляющий директор АФК.



Коллаж: Владимир Катковский

РЕСУРСЫ

Соглашение о коллективном сокращении добычи нефти положительно отразилось на ее стоимости. Цена на Brent с начала вступления в силу сделки ОПЕК+ выросла более чем на 60%, хотя не все страны стопроцентно выполнили свои обязательства.

Дулат ТАСЫМОВ

Сделка Организации стран – экспортеров нефти и государств, не входящих в картель, о коллективном сокращении добычи на 9,7 млн баррелей в сутки сыграла важную роль в поддержании стабильности на рынке нефти, считают в ОПЕК. И это несмотря на то, что в мае общее соответствие принятым обязательствам по сокращению добычи составило 87%. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), мировые поставки нефти в мае упали на 11,8 млн баррелей в сутки. Помимо альянса добычу снизили США, Канада и другие экспортеры углеводородного сырья. Казахстан выполнил свои обязательства на 71%.

Спрос и предложение

В ОПЕК+ подсчитали, кто и насколько снизил производство нефти в первом месяце сделки, вступившей в силу 1 мая. Общее соответствие квоте за прошедший месяц составило 87%. В частности, Россия выполнила условия соглашения на 94%, Конго – на 72%, Казахстан и Ангола – на 71%, Нигерия – на 57%, Ирак – на 46%.

Соглашение о коллективном сокращении добычи страны – экспортеры нефти заключили 12 апреля. Продиктовано оно было сильным падением спроса на энергоносители в I квартале. Согласно договору в мае-июне этого года производство нефти должно было уменьшиться на 9,7 млн баррелей в сутки, на 7,7 млн – в течение второго полугодия и на 5,8 млн – с 1 января 2021 года по 30 апреля 2022 года. Исходным показателем для расчета корректировок для участников сделки (за исключением Саудовской Аравии и России) стал уровень октября 2018 года. Казахстан взял на себя обязательства сократить суточную добычу на 390 тыс. баррелей. При этом республике пришлось снизить добычу с гораздо более высоких уровней, чем этим было осенью позапрошлого года. Суточная добыча тогда составляла 1,7 млн баррелей, а в I квартале этого года – 1,88 млн. Практически страна должна снизить добычу более чем на полмиллиона баррелей в сутки. В итоге совокупное перепроизводство нефти в республике в первые 12 дней мая составило 3,13 млн баррелей в сутки и связано это «с инертностью отрасли», сообщил в ходе заседания комитета по мониторингу ОПЕК+, прошедшего 18 июня, министр энергетики РК **Нурлан Ногаев**. По его словам, компенсация невыполненного объема запланирована на август и сентябрь. Получается, что в этот период, с учетом компенсируемых объемов, суточная добыча должна упасть и вовсе до 1,26 млн баррелей.

Эксперты отмечают, что республика сейчас использует старую тактику, когда пытается перенести сокращение на более поздний срок, который к тому же может совпасть с периодом проведения плановых ремонтных работ на Тенгизе, Кашагане и Карачагане либо на других крупных месторождениях. Аналогичным образом поступают многие экспортеры нефти, в том числе и Россия.

При этом постановление «О введении временных ограничений на пользование участками недр для средних, крупных и гигантских месторождений пропорционально экспортным объемам» правительство приняло буквально на этой неделе, 23 июня.

А как же ВВП?

Выполнение условий сделки может отрицательно отразиться на состоянии экономики республики. Финансист и экономист **Мурат Темирханов** отмечает, что в прошлом году в Казахстане было добыто 90,5 млн т нефти. В этом году, после падения спроса, в Минэнерго снизили прогноз по добыче до 86 млн т. По расчетам эксперта, если республика будет полностью соблюдать требования ОПЕК+, то добыча должна



Фото: КазМунайГаз

Какой ценой?

Сокращение добычи помогло повысить цены на нефть

снизиться до около 81 млн т, если не меньше. До 86 млн т добыча может снизиться в результате естественного падения производства на старых и дорогих по себестоимости месторождениях в условиях низких цен на нефть.

С другой стороны, если мы будем выполнять требования

ВВП сократился на 0,2%. В мае вдруг темпы падения резко замедлились, хотя карантин был в полном разгаре. Статистические данные по падению ВВП в мае у эксперта вызывают большие сомнения.

«Во-вторых, сильно повлияют на экономикку страны низкие

ную добычу на 4,5 млн баррелей.

В начале июня члены альянса договорились продлить условия соглашения за первые два месяца еще и на июль. Решение было принято из-за сохраняющегося переизбытка сырья на рынке. По сведениям исследовательской компании Rystad Energy, в мае

когда участники альянса обговаривали условия сделки, Мексике предложили сократить добычу на 400 тыс. баррелей. Тогда она отказалась, и часть ее квоты в размере 300 тыс. баррелей взяли на себя США.

По данным Bloomberg, правительство Мексики застраховало в

изводители нефти, такие как Россия и Казахстан? Заместитель начальника департамента Государственной информационной системы топливно-энергетического комплекса (ГИС ТЭК) Российского энергетического агентства, эксперт «Русского географического общества» (РГО) **Наталья Гриб** считает, что вопрос, надо ли России страховать свою добычу, дискуссионный. Потому что у нее бюджет сверстан, исходя из \$42 за баррель. «И несмотря на обнуление мировых цен на нефть в апреле, у меня есть ожидания, что этот уровень рынок вернет себе уже в августе», – говорит эксперт. Она отмечает, что Россия была готова к данному спаду цен: есть фонд с запасом финансовых ресурсов, есть активные игроки, кто участвовал во всех этих играх ОПЕК+. И есть существенные политические выгоды в международных отношениях на высшем уровне.

Для Казахстана все зависит от уровня цен на нефть, заложенного в республиканский бюджет. С одной стороны, Казахстан – средний по объему игрок на мировом рынке. И страховка какой-то части добычи была бы нелишней. С другой – речь идет о довольно существенных платежах на постоянной основе страховым институтам. То есть о перекладывании на них ответственности за прогноз и всех рисков.

«Я бы сказала, что сегодня важнее модернизировать фонд скважин и применить новые технологии, позволяющие останавливать и вводить добычные скважины так же оперативно и без последствий обводнения, как это делают саудиты», – считает Наталья Гриб. По ее словам, прямого ответа на вопрос, нужно ли Казахстану хеджировать риски, не существует. Когда ты доверяешь собственному планированию и прогнозу, то в этом нет необходимости, но если сохраняется слишком много факторов неизвестности, то можно попробовать застраховать какую-то часть.

Цены и запасы

Заключение сделки ОПЕК+ о сокращении добычи оказало положительное влияние на стоимость нефти в мае. Но ситуация на нефтяном рынке улучшилась не только благодаря сокращению добычи, но и росту потребления нефти, который произошел на фоне ослабления карантинных мер. В Китае в марте-апреле наблюдалось общее восстановление спроса, а в Индии в мае произошел резкий рост потребления топлива. Об увеличении продаж нефтепродуктов объявили на неделе Великобритания и Италия. 23 июня нефть марки Brent на международных рынках продавалась уже по \$43 за баррель. Первого мая, в первый день вступления в силу соглашения ОПЕК+, она торговалась по \$26 за баррель. Стоимость WTI за этот же период выросла с \$19 до 39 за бочку.

По прогнозу управления энергетической информации (EIA) Минэнерго США ежемесячные цены на Brent во втором полугодии составят в среднем \$37 за баррель и вырастут до \$48 в следующем году. EIA ожидает, что высокие запасы сырой нефти в хранилищах государств ограничат повышение цен в ближайшие месяцы, но по мере их сокращения в 2021 году рост цен будет увеличиваться.

В Rystad Energy считают, что общее потребление нефти восстановится не скоро. К примеру, в США в этом году спрос на нефть сократится на 2,4 млн баррелей в сутки, до 18,1 млн баррелей, что на 11,8% меньше, чем в прошлом году. В Европе суточная потребность в углеводородном сырье снизится на 2,2 млн баррелей, или до 12 млн баррелей, что на 15,6% меньше по сравнению с 2019 годом. В целом в этом году мировой спрос снизится на 11,8%, или на 11,7 млн баррелей, до 87,8 млн баррелей в сутки. При этом последствия сегодняшних сокращений добычи могут отрицательно сказаться на объемах производства нефти в будущем. Эксперты ожидают, что глобальные расходы в нефтедобычу в этом году упадут до \$383 млрд, что является самым низким показателем за последние 15 лет. По сравнению с прошлым годом затраты сократятся на 29%, или на \$156 млрд. Уменьшение инвестиций в разведку и добычу приведет к снижению мировых запасов углеводородного сырья примерно на 282 млрд баррелей. Глобальные извлекаемые запасы нефти уменьшатся до 1,9 трлн баррелей.



Фото: «КазМунайГаз»

ОПЕК+, то это нанесет двойной удар по росту ВВП. Во-первых, в марте-апреле из-за введения режима ЧП и карантинных мер половина экономики республики остановилась, что сильно отразится на ВВП. «Честно говоря, я немного удивлен статистикой, которая показывает гораздо меньшее падение. В той же Европе за этот период произошло значительное падение экономики. По моим ожиданиям, в мае падение ВВП должно было быть не 1,7%, как говорят в правительстве, а гораздо больше», – поясняет Темирханов. До апреля был рост около 3%, а в апреле, наоборот,

цены на нефть и сокращение объемов ее добычи. По моей оценке, в целом по году ВВП Казахстана сохраняется в авиационном секторе, отмечает МЭА. Данные Международной ассоциации воздушного транспорта демонстрируют, что пассажиропоток в этом году будет почти на 55% ниже, чем в прошлом. Чтобы ускорить процесс восстановления спроса, экспортеры нефти, участники альянса приняли дополнительное соглашение. За исключением Мексики, которая решила выйти из соглашения ОПЕК+. В мае она выполнила свою квоту на 93%. В апреле,

Застрахованная Мексика

В целом, по данным МЭА, в мае страны – участницы соглашения ОПЕК+ сократили поставки нефти на 9,4 млн баррелей в сутки. Другие мировые производители сырья, не участвующие в сделке, с начала года снизили ежесуточ-

спрос на автомобильное топливо упал на 19,9%, до 38 млн баррелей в сутки. Тяжелая ситуация сохраняется в авиационном секторе, отмечает МЭА. Данные Международной ассоциации воздушного транспорта демонстрируют, что пассажиропоток в этом году будет почти на 55% ниже, чем в прошлом. Чтобы ускорить процесс восстановления спроса, экспортеры нефти, участники альянса приняли дополнительное соглашение. За исключением Мексики, которая решила выйти из соглашения ОПЕК+. В мае она выполнила свою квоту на 93%. В апреле,

американских банках свои поставки нефти по цене в \$49 за баррель, поэтому она не идет на сделку с остальными производителями нефти и не ограничивает добычу. Хеджирование позволило этой стране получить около \$6,2 млрд в результате падения цен на нефть в этом году. За последние 20 лет хедж защищал Мексику от каждого серьезного кризиса. В 2009 году, во время мирового финансового кризиса, когда цены на нефть упали до \$27 за баррель, участники альянса приняли дополнительное соглашение. За исключением Мексики, которая решила выйти из соглашения ОПЕК+. В мае она выполнила свою квоту на 93%. В апреле,

Могут ли аналогичным образом поступить другие про-

Сезонная конструкция

> стр. 1

«В Нур-Султане, с учетом длинной зимы, если в ресторане есть «летка», то он в приоритете. В Алматы «летка» – это вообще неотъемлемая часть ресторана, некая классика», – говорит председатель гильдии шеф-поваров города Нур-Султана **Рустам Имамниязов**. Но из-за сезонности акцент на летних площадках делали немногие заведения с очень удачным расположением, позволяющим заработать за теплое время года приличную прибыль. Даже в солнечном Алматы летние площадки, по данным restoran.kz, были лишь у каждого седьмого заведения. А в Нур-Султане и того меньше – короткое лето и сильные ветры мешают работе летников.

Но сейчас, с учетом карантинных ограничений, именно летние площадки выручают рестораторов. Чтобы выжить и выполнить обязательства перед работниками и поставщиками, нужно привлечь посетителей, поэтому операторы Food&Beverage (F&B) стали использовать каждый метр на свежем воздухе. «В текущих условиях рестораторы пытаются максимально расширить площадь посадки на летнике, добавляя столы и стулья из основного зала», – продолжает Имамниязов. Но лето спасло не всех – многие кафе и рестораны закрылись. «Процентов пятьдесят не смогли выполнить стандарт и открыть летники. У многих не было площадок в принципе, а выставлять столы, которые мешают проезду, нельзя», – делится член Клуба рестораторов РК **Зульфия Юсупова**.

«У нас ситуация в ресторанном бизнесе очень неоднозначная. Общепит работает, как в лотерею. Кейтеринг, фастфуд на фудкортах и банкеты не работают уже очень долго. Финансирования никакого нет. Все резервы закончились. В этом месяце окончательно уволили всех сотрудников с фудкортов «Меги» и кейтеринга. Работает только маленькая «Алина», и то на 30%», – отмечает ресторатор **Юрий Пааль**. И это несмотря на то, что владельцы ТРЦ берут на себя расходы по содержанию фудкортов и не взимают с них аренду.

Как открыть летнюю площадку

Для получения разрешения на открытие летнего кафе, по

данным Клуба рестораторов РК, достаточно написать заявление в управление городского планирования и урбанистики (УГПиУ) и приложить к нему эскизный проект летника. УГПиУ со своей стороны сообщает, что такое разрешение можно было оформить онлайн даже во время карантина. УГПиУ проверяет эскиз по основным критериям: расположению и используемым при обустройстве кафе материалам. Сезонное кафе должно непосредственно примыкать к стационарному заведению общественного питания или отстоять от него на расстоянии не более пяти метров. При этом расположение летника не должно мешать движению пешеходов, велосипедистов и автотранспорта. Кафе нельзя размещать на крышах жилых домов или пристроек к ним. Также не допускается, чтобы внутри летних кафе оказались кроны и стволы деревьев. При обустройстве летней площадки нельзя использовать тяжелые строительные материалы – кирпичи, бетонные блоки и плиты, стальные профлисты. Запрещена облицовка летников черепицей, металлом, рубероидом, асбестоцементом, а также полимерной пленкой и баннерами. Пространство внутри нельзя перегораживать блоками с остеклением или сайдинг-панелями. Временная крыша должна быть в виде зонтов над каждым столиком или террасных маркиз открытого типа.

Санитарный надзор

На летних площадках, как и везде, ужесточены санитарные нормы: «Если раньше просто подмели и помыли (летник. – «Курсив»), то теперь ежедневно проводится дезинфекция», – объясняет Юсупова. Минимальное расстояние между столами – два метра, за одним столиком может сидеть не более четырех человек, за исключением членов одной семьи. На входе в летнее кафе для посетителей размещены антисептики и влажные коврики, кроме того, у клиентов измеряют температуру. У самих сотрудников общепита также проверяют температуру в начале и в конце смены. Во время работы они обязаны пользоваться одноразовыми масками и перчатками.

Соблюдение санитарных норм проверяют сотрудники районных отделов департамента качества и безопасности товаров и услуг. Среди нарушений, которые сейчас выявляют чаще всего, – несоблюдение режима работы (общепит должен работать до 23.00), несоблюдение расстояния между столиками, отсутствие журнала приема/ухода, термометрии сотрудников или ответственного за соблюдение сантребований, отсутствие или неправильное использование персоналом масок, перчаток, санитайзеров и тары для их утилизации, неправильное хранение продуктов питания и т. д. Заведения нарушители штрафуют и приостанавливают их деятельность до тех пор, пока все правила не будут выполнены.

Улыбка под маской

Сегмент F&B во время пандемии оказался в сложной ситуации во всем мире. Сервис бронирования OpenTable, в котором представлено более 60 тыс. ресторанов по всему миру, подсчитал: четверть заведений, закрывшихся из-за пандемии, больше не откроется. Возобновившие работу рестораны и кафе ищут оригинальные решения,



Фото: Офелия Жакаева



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

чтобы продемонстрировать гостеприимство и заботу о здоровье своих посетителей. В США, по данным Wall Street Journal (WSJ), официанты для ограничения контакта с обедающими откупоривают бутылку вина и ставят ее на стол, вместо того чтобы наполнить бокалы гостей. Со столов пропали специи, а графины с напитками заменены герметичными пакетиками. Сотрудники ресторана Emilio's, Harrison, N. Y. носят фиолетовые перчатки, чтобы не создавать ассоциации с больницей, и раскрывают одноразовое меню на глазах у посетителей, демонстрируя, что меню

не используется повторно. «Мы – артисты, это гостеприимство», – комментирует WSJ свои решения ресторатор **Серджио Брасеско**. A McDonald's Corp. предложил своей команде в масках приветствовать клиентов поднятием вверх больших пальцев. Люди по-прежнему хотят посещать кафе и рестораны, чтобы пообщаться с другими людьми или семьей в другой обстановке. И по-прежнему ожидают увидеть на лице официанта приветственную улыбку, даже если она будет скрыта под маской. Как говорил **Юрий Никулин**, «даже после небольшой улыбки в организме обязательно дохнет один маленький микроб».

Опальные памятники

У каждой скульптурной композиции есть авторы и реальная стоимость.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

В США и Западной Европе подерживающие идеи движения Black Lives Matters (BLM) люди начали снос и порчу исторических памятников. Составлены специальные списки подлежащих уничтожению монументов

(только в Штатах в него попало 560 памятников). И хотя часть из этих скульптурных композиций имеет художественную ценность, в BLM уверены: все памятники рабовладельцам и расистам должны быть уничтожены. «Курсив» выбрал 10 памятников, повреждение которых вызвало резонансную реакцию у мировой общественности, и подсчитал их сегодняшнюю стоимость.

США

МРАМОРНАЯ СТАТУЯ ХРИСТОФОР КОЛУМБА. Высота – 1,8 м. Идея – Артур Стивалетта. Скульптор – Эндрю Дж. Маццола.

Была установлена в 1979 году в прибрежном парке Христофора Колумба в Бостоне (штат Массачусетс). Обошлась бюджету Бостона в \$89 900 (\$316 000 по ценам 2020 года, что эквивалентно 127,26 млн тенге). Текущее состояние – демонтирована после актов вандализма. Предлагается убрать монументы Колумбу во всех городах США за открытие Америки европейцам.

БРОНЗОВАЯ СТАТУЯ ЧАРЛЬЗА ЛИННА. Высота – 1,8 м. Скульптор – Бранко Меденица.

Была установлена в 2013 году в Центральном городском парке Линн Бирмингема (штат Алабама) в память об основателе города, бизнесмене и капитане ВМФ американской Конфедерации. Сумма сделки неизвестна. Стоимость бронзовых скульптур высотой 6–7 футов от Меденицы – от \$85 000 (34,24 млн тенге). Текущее состояние – разбита протестующими.

ГРАНИТНЫЙ МОНУМЕНТ СОЛДАТ КОНФЕДЕРАЦИИ БЕНТОНВИЛЛЬ. Высота – 6,1 м. Автор монумента – скульптурная мастерская города Барре (штат Вермонт).

Монумент был установлен в 1908 году в центре города Бентонвилль (штат Арканзас). Стоимость монумента – \$2500 (\$64 745 по курсу 2020 года, или 26,07 млн тенге). Монумент включен в Национальный реестр историче-

ских мест США. Текущее состояние – перемещен в частный парк после попытки разбить.

БРОНЗОВАЯ СТАТУЯ «ОТЦА-ОСНОВАТЕЛЯ», ТРЕТЬЕГО ПРЕЗИДЕНТА США ТОМАСА ДЖЕФФЕРСОНА НА ГРАНИТНОМ ПОСТАМЕНТЕ.

Общая высота – 3 м. Автор монумента – знаменитый скульптор австрийского происхождения Карл Биттер. Была установлена перед входом в государственную школу имени Джефферсона в Портленде (штат Орегон) в 1916 году. Стоимость композиции – \$2400 (\$56 782 на июнь 2020 года – 22,88 млн тенге). Джефферсона обвиняют в рабовладении и расистских взглядах. Текущее состояние – снесена протестующими с постаментов.

БРОНЗОВАЯ КОННАЯ СТАТУЯ 26-МУ ПРЕЗИДЕНТУ США ТЕОДОРУ РУЗВЕЛЬТУ НА ГРАНИТНОМ ПОСТАМЕНТЕ.

Общая высота композиции – 6 м. Автор монумента – знаменитый скульптор первой половины XIX века Джеймс Эрл Фрейзер. Приобретена мэрией Нью-Йорка в 1925 году и в 1939 году была установлена в парковой зоне Музея естественной истории США. Сумма сделки неизвестна. Бронзовые реплики от Фрейзера высотой в 80–85 см в настоящий момент продаются по цене от \$2000 до \$10 000. В понедельник, 22 июня 2020 года, было принято решение о демонтаже статуи. Она считается расистской, Теодора Рузвельта обвиняют в неуважительном отношении к афроамериканцам.

Европа

БРОНЗОВАЯ СТАТУЯ ЧЛЕНА АНГЛИЙСКОГО ПАРЛАМЕНТА ЭДВАРДА КОЛСТОНА.

Высота – 5,5 м. Автор монумента – знаменитый ирландский скульптор Джон Кэсиди. Установлена в 1895 году на Центральной площади Бристоль в Великобритании. Скульптурная композиция была приобретена на пожертвования горожан за 800 фунтов стерлингов (75 000 фунтов стерлингов по курсу 2020 года, или 37,45 млн тенге). Текущее состояние – демонтирована. Будет перенесена в музей Бристоль. Считается, что Эдвард Колстон разбогател на работорговле.

БРОНЗОВАЯ СТАТУЯ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ УИНСТОНА ЧЕРЧИЛЛА.

Высота – 3,7 м. Автор композиции – известный скульптор из Уэльса Айвор Роберт-Джонс. Приобретена на общественные пожертвования за 32 000 фунтов стерлингов (287 281 фунтов стерлингов по курсу 2020 года, или 143,5 млн тенге). Установлена в 1973 году на Парламентской площади в Лондоне. Текущее состояние – разрушена. Черчилль обвиняется в расистских высказываниях.

БРОНЗОВАЯ СТАТУЯ ИНДИЙСКОГО ПОЛИТИКА МАХАТМЫ ГАНДИ.

Высота – 2,7 м. Автор композиции – шотландский скульптор Филипп Джексон. Приобретена на пожертвования индийской диаспоры в Великобритании за 100 000 фун-

тов стерлингов (108 659 фунтов стерлингов по курсу 2020 года – 54,26 млн тенге). Открытие памятника на площади перед парламентом Великобритании в Лондоне состоялось в 2014 году. Текущее состояние – разрушена за «расистские письма Ганди из ЮАР».

БРОНЗОВАЯ КОННАЯ СТАТУЯ КОРОЛЯ БЕЛЬГИИ ЛЕОПОЛЬДА II.

Высота – 10 м. Авторы композиции – бельгийские скульпторы Томас Винконт и Франсуа Малфе. Стоимость статуи – 625 000 бельгийских франков (2,5 млн евро по курсу 2020 года – 1,12 млрд тенге), оплачена королевским двором. Установлена в 1926 году на Тронной площади перед Королевской конюшней в Брюсселе. Текущее состояние – повреждена. Предлагается демонтаж всех памятников Леопольду II в Бельгии за проведение расистской политики в Конго. В Конго памятники Леопольду II решили не сносить.

МРАМОРНАЯ СТАТУЯ ФРАНЦУЗСКОМУ ФИЛОСОФУ ВОЛЬТЕРУ.

Высота – 3 м. Автор – великий французский скульптор Леон-Эрнест Дривье. Заказана Французским государством в 1946 году за 800 франков (36,7 тыс. евро по курсу 2020 года, или 16,57 млн тенге). Установлена близ Дворца инвалидов на площади Пьерне в Париже в 1962 году. Текущее состояние – повреждена. Вольтер обвиняется в поддержке работорговли.



Коллаж: Вадим Квятковский

Цена – качество – стабильность

Как завоевать доверие клиентов



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

Любой телекоммуникационный оператор мечтает о том, чтобы его абонентская база стабильно прирастала в объеме за счет превышения прихода новых абонентов над оттоком действующих. При этом снизить отток до абсолютного нуля – это утопия, а вот сократить этот отток в разы на казахстанском рынке оказалось вполне возможно. Для этого было достаточно всего лишь гарантировать потребителю услуг стабильность.

Начиная с 2019 года в базе нашей компании наблюдается постепенное и стабильное снижение объемов оттока абонентов. При этом ранее АО «Казакхтелеком» ежегодно наблюдало сезонный тренд по росту оттока абонентов – физических лиц в январе-феврале, однако в текущем году впервые за последние 10 лет в этот период не было зафиксировано всплеска оттока абонентов. Более того, по итогам первого полугодия мы ожидаем снижения суммарного оттока пользователей наших основных услуг на 39%.

Причины сезонного оттока

Прежде чем аргументировать наши ожидания, сначала поясним, с чем связана традиционная сезонность оттока. Дело, на мой взгляд, даже не в снижении платежеспособности населения, изрядно потратившегося на но-

вогодние праздники. Люди просто привыкли к тому, что именно в постновогодний период в стране происходит повышение тарифов – и массивный отток абонентов, наблюдавшийся в эти два месяца, являлся отчасти ответной реакцией потребителя на поведение рынка.

Форма этой протестной реакции была проста: она выражалась в принципиальном отказе от покупок или от дальнейшего сотрудничества с поставщиком тех или иных услуг. При этом зачастую под раздачу попадали и те поставщики товаров и услуг, которые свои тарифы не повышали – потребитель просто демонстративно затягивал пояс в отношении всего рынка. И, надо признать, такая потребительская позиция отчасти способствовала дальнейшему снижению цен за счет падения спроса.

Другой вопрос, с чем этим делать тем производителям и компаниям, тарифы на товары и услуги которых в постновогодний период не повышаются, но которые страдают от затягивания потребительских поясов не меньше, чем конкуренты, поднявшие цены? Очевидно, что нужно было выходить на рынок с каким-то внятным и взаимовыгодным для компании и ее клиента предложением, ценность которого перевешивала бы январские абонентские настроения «отморозить уши назло маме», то есть отказаться от выгодного предложения просто из принципа «экономлю на всем».

Чего хотят клиенты

Первоначально нужно было понять, чего хочет клиент телеком-сектора от своего оператора в плане тарифной составляющей. И здесь нам пригодилось живое общение с нашей клиентурой, в ходе которого мы

пришли к неожиданному для себя выводу: абонента интересует не столько то, какую сумму он будет платить ежемесячно, сколько то, что он получит за свои деньги и на какой гарантированный (понятие «гарантированный» здесь, пожалуй, ключевое) срок.

К этому выводу нас подтолкнула работа с клиентами в офисах: сотрудники утверждали, что при подборе тарифных планов для абонентов наиболее выгодными предложениями они считают не более низкие по абсолютной цене, а содержащие в себе целый набор услуг – и за счет этого «опта» позволяющие снижать стоимость каждой услуги отдельно. То есть абонент в принципе готов платить за пакет больше, чем за отдельную наиболее востребованную им услугу в том случае, если он уверен в оптимальном и справедливом сочетании параметров пакета услуг и тарифов от него.

Однако и это еще не все поведенческие особенности наших клиентов, которые удалось установить в ходе живого общения. Мы обратили внимание на то, что абсолютно все заключающие с нами пакетные предложения люди в обязательном порядке интересуются стабильностью этих пакетов. Поскольку с их стороны в обязательном порядке звучали вопросы типа: «Как долго будут действовать эти условия?», «Не отменят ли данную акцию?», «Не поднимутся ли тарифы в скором времени?». Вывод лежит на поверхности: клиенты ждали – и ждут – от поставщиков товаров, работ и услуг стабильности, причем стабильности не только ценовой.

Дело в том, что потребитель, на наш взгляд, просто устал от постоянного поиска более выгодных предложений на рынке: мониторинг акционных предло-

жений в поисках самого выгодного «съедает» много времени, которое все научились ценить. Проблема в том, что акции, как правило, краткосрочны, и потребителя раздражает даже не то, что спустя неделю – месяц – полгода он должен платить за услугу больше, чем во время действия акции, а то, что ему снова надо приспосабливаться к изменившимся правилам игры. Дело в том, что попытки заключать контракты на срок до года на рынке уже были, но они не гарантировали сохранение тарифа. Соответственно, эти правила игры надо было сделать более долгосрочными – на год, на два года, на три, и одновременно решить – а вытянет ли сама компания свои долгосрочные скидки и если да, то при каких условиях.

В связи с этим важно было понять, что получаем мы в результате введения новой модели долгосрочных отношений с клиентами. Понятно, что любой поставщик услуг, удовлетворив данные запросы клиентов первым, получит значимое конкурентное преимущество на рынке, сопровождающееся ростом продаж и, самое главное, гарантированной долгосрочной лояльностью абонентов. Лояльность же клиентов означает снижение расходов на поддержание и на рост абонентской базы. Если отток снижается, не надо тратить много средств на продвижение, продажи и организацию новой клиентской базы. Снижаются расходы на материалы для подключения услуг – кабель, грубо говоря, уже положен, снижаются расходы на заработную плату инсталляторов и монтажников – и компания остается следить за тем, чтобы величина этих накладных расходов, которых удалось избежать, покрывала объемы скидок, предоставляемых ее клиентам.

Чем дольше – тем выгоднее

В итоге баланс между интересами компании и клиентов был найден в виде вывода на рынок системы долгосрочных тарифных планов с более высоким средним чеком и маржинальностью – и с гарантией неповышения цены. Проблема была в том, что относительно высокий чек по сравнению с альтернативными предложениями конкурентов снижал привлекательность новых планов в части уровня тарифов. Но мы решили и эту задачу, включив в пакеты услуг в рамках новой тарифной линейки такой перечень и такие параметры услуг, которые являются либо трудно копируемыми, либо вообще недостижимыми для конкурентов. В частности, речь идет о наличии технической возможности ухода в недосыгаемый для крупных альтернативных операторов уровень скоростей доступа в интернет и передачи данных в диапазоне от 200 до 500 Мбит/с.

Также в рамках создания уникального продукта были предложены премиальные пакеты с трудно копируемым набором каналов и видеоконтентом в услугах цифрового ТВ (с партнерами по организации совместной услуги IP TV) и возможности по созданию конкурентоспособных параметров мобильных услуг в новой линейке тарифов. В результате у нас получилось не только дать клиентам гарантию неповышения тарифов на срок один, два или три года, но и ввести новую линейку пакетов, тарифы на которые снижаются в зависимости от увеличения срока контракта, а набор услуг и их параметры улучшаются. При этом чем больше срок контракта, выбранный клиентом, тем больше скидка на тарифы и выше скорость доступа в ин-

тернет, тем лучше параметры других услуг, шире набор каналов ТВ и каналов в формате HD.

Первые тарифные планы данной линейки были введены в октябре 2018 года, а ее реальные массовые продажи достигнуты только к середине 2019 года. Зато уже к концу 2019 года каждый пятый абонент АО «Казакхтелеком» (это более 0,5 млн человек) имел долгосрочный контракт на получение услуг со скидкой на базовый тариф и гарантией неповышения цены, причем 71% долгосрочных контрактов в 2019 году был заключен сроком на три года. Отсюда и нынешнее январское снижение оттока абонентов, ведь доля клиентов, подключившихся во втором полугодии 2019 года без заключения контракта с гарантией неповышения цены, составляла только 2%.

Как это будет действовать дальше? Цель компании на 2020 год – перевести на долгосрочные контракты минимум 40% абонентов, и к середине 2021 года – более 80% клиентов. При этом нам уже не приходится заморачиваться с рекламой данного пакетного предложения, за нас на рынке работает «сарфанное радио»: наши клиенты уже без особых усилий с нашей стороны по продвижению линейки сами обращаются к нам с просьбой переключить их на новые условия с долгосрочными контрактами. Первоначальным источником сведений для них служат их родственники, друзья, знакомые и сослуживцы, так что практическая реализация новой линейки продемонстрировала возможность экономить еще и на рекламе. И показала способ обеспечения качественного роста на рынке, где вроде бы все уже открыто и известно: как выяснилось, иногда для этого достаточно прислушаться к потребителю.

Миллиард лет за год

Как виртуальные организации формируют почти бесконечный спрос.



Евгений ЩЕРБИНИН,
CEO Prime Source

Совсем скоро среднестатистический человек будет проводить половину своего времени в интернете, сейчас – более 40%. Такие цифры приводят We Are Social и Hootsuite в ежегодном отчете Digital 2020. Это глобальные цифры, показатели по разным странам отличаются.

По данным исследователей, среднестатистический пользователь проводит в интернете 6 часов 43 минуты каждый день, или более 100 дней в год. В совокупности глобальная аудитория интернета будет онлайн 1,25 млрд лет за один только 2020 год. Уберите время на сон, и получается, что среднестатистический человек почти 40% своего времени проводит в интернете. Бизнесу осталось грамотно предложить свой продукт покупателю в сети.

В нецифровом мире для того, чтобы продать товар, организации нужно арендовать место на рынке, дать рекламу, после чего, возможно, пойдут клиенты. В цифровом мире этот процесс устроен иначе.

Первое. Для привлечения клиентов в сети существует несколько инструментов.

Маркетплейсы. Это цифровые площадки, «витрины» где продавцы могут разместить свой товар. В Казахстане существует несколько таких ресурсов: kaspi.kz, Shosomart, ForteMarket и другие. Поток клиентов обеспечивается за счет рекламы самой

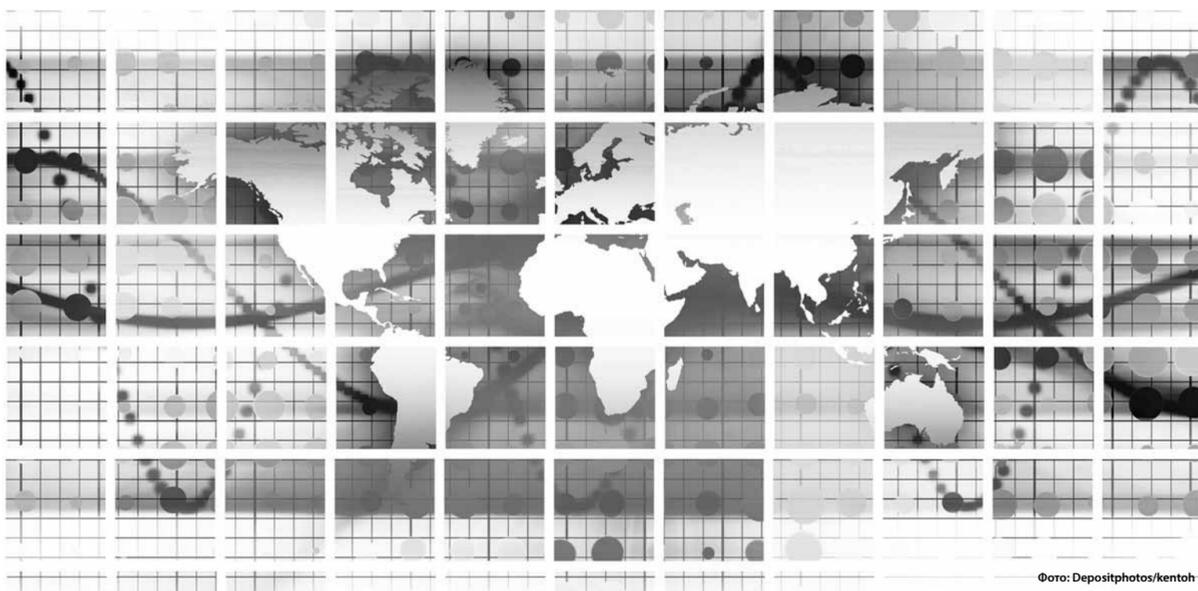


Фото: Depositphotos/kentoh

площадки и продвижения товара в поиске. Если в Казахстане мода на маркетплейсы только оформляется, у наших соседей – россияне – по данным аналитического агентства Data Insight, к концу года доля маркетплейсов в объеме онлайн-продаж может достигнуть 70%.

Social media marketing (SMM). Это продвижение сайта продавца в интернете – в поисковых запросах, социальных сетях. Долгое время считалось, что для продвижения необходимы специальные компетенции и так называемые SMM-менеджеры. Сегодня существуют интуитивно понятные инструменты-агрегаторы, при помощи которых простыми фильтрами можно настроить продвижение сайта на всех площадках.

Информирование. Речь идет о рассылке СМС, push-сообщений, рекламы в социальных сетях, звонках рекламного робота на основе геотаргетинга. Продавец может выбрать область на карте, возраст, пол и другие параметры клиента, на основании которых

клиенту будет направлено сообщение (по настроенному событию). Например, салон красоты может автоматически раз в месяц рассылать сообщение о купоне со скидкой на посещение женщины от 20 до 55 лет, живущим в радиусе километра.

Второе. Этап консультирования клиентов и оформления онлайн-заявки на сайте важен не менее, чем поиск покупателя. Раньше для оформления заявки на товар или услугу продавцу необходимо было либо иметь физический офис, либо создавать call-центр, приобретать и настраивать оборудование и программное обеспечение, нанять и обучать персонал. Сегодня на этом этапе можно ограничиться онлайн-инструментами.

Аутсорсинг контактного центра. Предприниматель может нанять профессиональных операторов, которые будут консультировать и оформлять заказы на его товары и услуги. Примерами подобных аутсорсинговых контактных центров являются KT Cloud, «Транстелеком», Sanatel

и другие. Такие контактные центры могут обеспечить обслуживание клиентов по видеосвязи, голосовому или текстовому каналу (мессенджеры, социальные сети, переписка на сайте).

Аренда программного обеспечения контактного центра (видео, голос, текст). Предприниматель может обеспечить своих операторов рабочими местами в уже созданной и работающей инфраструктуре контактного центра. Это экономит время и деньги, гарантирует мобильность.

Голосовые и текстовые роботы являются самым свежим, при этом самым недорогим способом обслуживания клиентов. Система с искусственным интеллектом может ответить на вопросы клиента и даже выполнить ту или иную транзакцию.

Третье. Не менее важен этап оплаты товара или услуги на маркетплейсе. Для того, чтобы принять оплату, раньше компания должна была иметь кассовый аппарат и терминал приема оплат по банковской карте. Сей-

час оплату в интернет-магазине или маркетплейсе принимают, настроив интернет-эквайринг. В Казахстане такие услуги предлагает, к примеру, processing.kz.

Для приема оплаты в физических точках продаж используются двух- и трехкомпонентные устройства, одним действием принимающие оплату, создающие выбытие в учете и выполняющие фискализацию операции. Например, такой сервис предлагает ForteKassa.

Четвертое. Доставка товара или обмен документами. Почта и курьерские службы существуют давно, однако использование их для доставки товара было не процессом, а проектом, требующим каждый раз согласования условий и деталей. Это не позволяло встраивать сторонние логистические компании в автоматизированные бизнес-процессы организаций. Сегодня в этом направлении предлагаются альтернативные варианты.

Аутсорсинг доставки. Существуют компании, которые могут обеспечить доставку любого

товара или организовать выполнение специфичной задачи, например, доставки карт с подписанием документов и идентификацией клиента. Заявки на доставку отправляются в цифровом виде либо прямо из системы заказчика, либо через систему самого сервиса доставки. Примером такого сервиса является Mulkhat.

Сервис организации работы собственной курьерской службы. Для тех предпринимателей, которые считают более подходящим вариант использования собственных курьеров, существуют сервисы, предоставляющие полную инфраструктуру для организации их эффективной работы. Это приложения курьеров, программное обеспечение диспетчеров и искусственный интеллект, который автоматически принимает заявки и выстраивает умную логистику.

Пятое. Рабочие места сотрудников. Многие предприниматели уже сделали вывод, что приобретение собственного офиса экономически нецелесообразно, так как процент по депозиту на сумму приобретения, как правило, выше стоимости аренды помещения.

Карантин сделал популярными ранее существовавшие инструменты организации и контроля удаленной работы сотрудников: сервис видеозвонков, контроль и управление задачами, мониторинг работы сотрудника на удаленном рабочем месте. Так что офисные помещения могут быть существенно сокращены, вплоть до полного отказа от физических офисов.

Воспользовавшись в полной мере возможностями современных технологий, организация может повысить удовлетворенность клиентов, сократить операционные расходы и увеличить выручку даже в условиях кризиса. Таким образом создается почти вечный спрос – довольные клиенты возвращаются за покупками, приводя с собой новых покупателей.

Почему надо поддержать киноиндустрию

В середине июня 50 кинотеатров – ключевых участников рынка РК, попросили президента страны поддержать киноиндустрию. Это деловой лаконичный документ, где обозначены степень кризиса, в который погрузилось кино Казахстана, и способы поддержки отрасли.

Кинобизнес просит каникул по арендной плате, рефинансирования кредитов, отмены начисления КПП в текущем году, поддержки льготными ценами на рекламу. Много ли это? Я был в числе авторов обращения и подумал, что важно объяснить наш призыв и более широкой аудитории.

Со стороны кинобизнес может казаться занятием необременительным. Поход в кино представляется традиционной и популярной формой проведения досуга, не требующей дополнительной рекламы.

На самом деле, по моим ощущениям, средняя годовая заполняемость наших залов в последние годы была в пределах 20%. Даже в периоды, когда «выстреливают» большие голливудские блокбастеры – около 25%. Не могу сказать точнее, потому что официальная статистика по заполняемости залов и по сборам отсутствует.

Но вот неоспоримый факт: люди старше 45 лет в кино практически уже не ходят. Покупательская способность снижается, поход в кино становится не всем доступен. К тому же у кинотеатров появился колоссальный конкурент – онлайн-кинотеатры. Теперь за премьерными студийными фильмами, изначально предназначенными для кинотеатрального показа, можно следить из дома. Влияние стриминговых каналов на традиционно кинотеатрального зрителя и до пандемии серьезно беспокоило киноиндустрию, а нынешняя ситуация эти проблемы усугубила.

Конечно, некоторые сетевые кинотеатры показывают неплохие результаты. За каждым таким примером – большие личные инвестиции и ответственность. Кинотеатры самостоятельно перешли с пленочной проекции на цифровую, а на горизонте уже лазерные технологии. Ресурсов на новый переход просто не хватает, и если сейчас в стране около 300 залов, а это очень мало, то в будущем кинозалов станет еще меньше.

Но есть еще одна причина, почему поддержка государства нужна именно сейчас. Кинопоказ – основа национальной киноиндустрии. Все кино, что снимается в стране или завозится извне, показывается в рамках фестивальных показов, превращается в деньги только в кинозалах.

У нашего кино пока нет других способов вернуть потраченные деньги и зарабатывать. Весь вто-



Бауржан ШУКЕНОВ, генеральный директор сети кинотеатров «Арман»

ричный рынок – трансляция в интернете, на ТВ, на других носителях, в гостиных и самолетах и так далее – не развит и законами не регулируется. Вне кинотеатров казахстанское кино или неизбежно попадает в пиратское поле, или становится заложником торрентов и, в самых незначительных случаях, оплачивается интернет-пользователями. Телевидение также не особо заинтересовано платить живые деньги за наше кино, законодательство – не гибкое и не способно защитить права создателей.

Из-за простоя кинотеатров, который длится уже больше трех месяцев, в первую очередь страдают создатели отечественных фильмов. Конечно, эта ситуация типична для всего мира, в убытках сейчас вся глобальная киноиндустрия. Но я хочу отметить, что карантин прервал серию очень серьезных достижений нашего кино. Например, в самом начале года фильм **Нурлана Коянбаева** «Бизнес по-казахски в Корее» впервые собрал кассу в миллиард тенге. Блестящий показатель у картины My love is Aisulu.

Подобные сборы в нашем прокате прежде зарабатывали только голливудские фильмы. Мне кажется, миллиардный потенциал у фильма **Нуртаса Адамбаева** «Келинка Сабина-3». Он планировался к выходу в марте, а теперь премьера отложена на неопределенный срок.

Я уверен, этот успех – не случайный, мы видим зарождение новой связи между создателями отечественных фильмов и их аудиторией. И это должно заинтересовать государство даже больше, чем налоги и рабочие места, которые генерирует кинопрокат. Потому что я вижу, что наше кинопроизводство уловило некие ценности, которые разделяют зрители, и готово их развивать.

Пусть сейчас это проявляется в форме легких комедий с элементами сатиры. Главное, с каждым годом мы видим растущий успех нашего кино. Его авторы понимают, что надо меняться и давать зрителю новые идеи, которые заставят его купить билет в кино.

КАЛЕНДАРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЗАХСТАНСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФИЛЬМОВ, 2019 год

	зрители	сеансы
Национальные фильмы	3 934 912	164 736
Зарубежные фильмы	15 945 573	797 558
ВСЕГО	19 880 485	962 294

За период с 01.01.2019 по 31.12.2019 года

₸ 1 200 средняя цена кинобилета по РК



Источник: КС РК «Тикетон». Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

Блокбастеры рискуют остаться без зрителей

> стр. 1

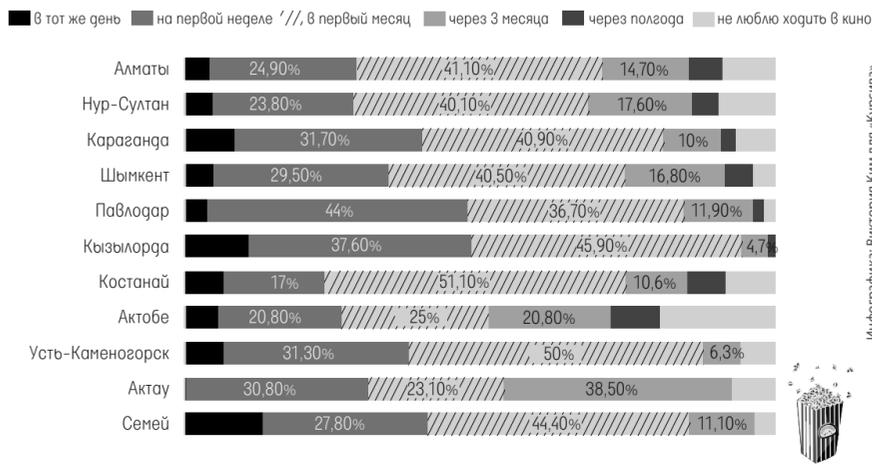
На втором месте жители Кызылорды: здесь таких набралось 10,6%. Далее в рейтинге активных зрителей Актобе и Караганда – по 8,3%. Меньше всего желающих в Павлодаре – 3,7%. Немного больше показатели в Алматы (4,1%) и Нур-Султане (4,6%).

Пойти в кино на первой же неделе готовы 44% опрошенных жителей Павлодара. В Кызылорде такое желание проявили 37,6% опрошенных жителей, в Караганде – 31,7%, в Усть-Каменогорске – 31,3%. Наименее заинтересованы в этом в Костанай – 17%. Показатель Алматы – 24,9%, столицы – 23,8%.

Самую большую группу составили те респонденты, которые готовы к походу в кинотеатр в течение месяца после снятия карантина. В Усть-Каменогорске и Костанай таких половина и более, больше 40% опрошенных не торопятся в кино в городах Алматы, Нур-Султане, Караганде, Шымкенте, Кызылорде, Костанай и Семее. Самые маленькие доли с такими ответами – в Актау (23,1%) и Актобе (25%).

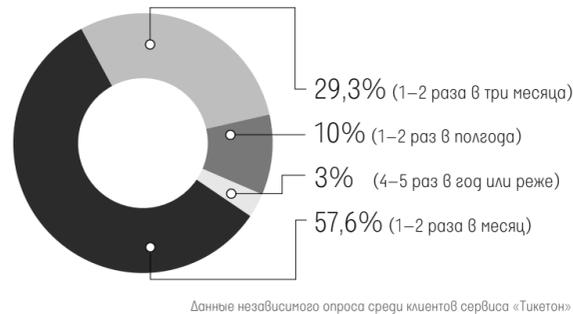
Далее по степени выдержки расположилась группа респондентов, готовых отправиться в кино не раньше, чем через три месяца после карантина. В Актау таковых 38,5%, далее жители Актобе – 20,8%. В Караганде и Костанай эта группа представлена чуть более чем 10% опрошенных, меньше всего таких в Кызылорде – 4,7%. В Алматы ждать три месяца планируют 14,7% опрошенных, в столице – 17,6%.

ЧЕРЕЗ КАКОЕ ВРЕМЯ ПОСЛЕ КАРАНТИНА ВЫ ПОСЕТИТЕ КИНОТЕАТР?



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

ЧАСТОТА ПОСЕЩЕНИЙ КИНОТЕАТРОВ



Данные независимого опроса среди клиентов сервиса «Тикетон»

Наконец, пойдут в кино через полгода после карантина 8,3% опрошенных жителей Актобе, 6,4% – Костанай и 5,6% – Алматы. В столице такой ответ дали 4,4%

опрошенных. Значительной оказалась группа тех, кто в принципе не любит ходить в кино. В Актобе таких 16,7%, в Алматы – 9,6%, в Нур-Султане – 9,4%.

Платная подписка на онлайн-кинотеатры становится нормой

Как карантин повлиял на размер аудитории стриминговых видеосервисов.

Георгий КОВАЛЕВ

Запрет на работу традиционных кинотеатров из-за пандемии усилил позиции онлайн-кинотеатров. Аудитория проводит в интернет-сервисах все больше времени и проявляет готовность платить за легальный продукт. Почему покупка легального контента становится нормой? Какие особенности есть у аудитории онлайн-кинотеатров? Об этом «Курсиву» рассказывает на примере сервисов ivi и MEGOGO.

Самоизоляция уходит в онлайн

Закрывшиеся на время карантина кинотеатры резонно опасаются массового перетока клиентов в платные стриминговые видеосервисы. В то же время последние описывают выгодную для них ситуацию общими фразами, которые не подтверждают прямыми данными.

К примеру, директор по международному развитию онлайн-кинотеатра ivi **Артем Егоренков** подтвердил «Курсиву», что аудитория сервиса «значительно выросла на фоне самоизоляции, начиная с середины марта». Однако показатели этого роста он не приводит.

«На текущий момент наша ежемесячно платящая аудитория

достигла 3 млн, что является внушительной цифрой. Сейчас уровень смотрящей аудитории значительно выше прошлогодних значений», – сообщил Егоренков. ivi работает 10 лет, аудитория сервиса по всему миру превышает 50 млн уникальных посетителей в месяц, которые проводят в сервисе более 80 млн часов.

Директор по маркетингу и стратегии медиасервиса MEGOGO **Иван Шестаков** предполагает, что во всех странах время, проведенное в сервисе, выросло на 20–25%. «Например, если в Казахстане в новогодние праздники подписчик в среднем смотрел 20 часов в неделю, то в апреле этот показатель вырос до 30 часов», – говорит Шестаков.

Что касается притока платящих пользователей MEGOGO на фоне карантина, Иван Шестаков характеризует его как «незначительный». Общая аудитория сервиса сейчас – 55 млн человек в странах Восточной Европы и СНГ. Причем в рамках рынка Содружества казахстанская аудитория считается одной из ключевых.

Особенности национального просмотра

«Сейчас мы «собираем» неудовлетворенный спрос людей на кино. Но прокатное кино не потеряет свою аудиторию», – комментирует Иван Шестаков конкуренцию с классическими кинотеатрами. «Мы даем воз-

можность смотреть контент на любых удобных платформах: от веб-интерфейса и Smart TV до смартфонов и планшетов», – подчеркивает преимущества онлайн-потребления Артем Егоренков.

Описывая казахстанскую аудиторию медиасервиса MEGOGO, Иван Шестаков затрудняется выделить какие-то особенности. «Всегда такие вопросы ставят в тупик. Мы делаем исследования на разных рынках, и не видим различий. Это семья, предпочитающая смотреть кино через телевизор в гостиных, мы просто помогаем создавать атмосферу домашнего уюта», – говорит он.

«Нас смотрят родители с детьми, для которых приоритетны мультфильмы и фильмы для семейного просмотра. Люди, которые интересуются казахстанским кинематографом или стремятся приучать своих детей говорить на родном языке. Молодое поколение, ставящее в приоритет новинки кино и эксклюзивный контент. Старшему поколению интересен бесплатный ТВ-контент, любимые сериалы и классические картины», – делится наблюдениями Артем Егоренков. ivi пытается выпустить и собственный продукт. Например, в партнерстве с Carbon Production создан комедийный сериал «Чума», который собрал 2,2 млн просмотров.

«Зрителям нужен самый разный контент, и мы должны его давать», – говорит Иван Шестаков. Помимо кино и телепро-

грамм медиасервис MEGOGO предлагает пользователям аудиоконтент, киберспорт, видеоблоги. «Есть компании, которые хотят сосредоточиться на одном сервисе. А мы считаем, что это было бы недальновидно», – объясняет Шестаков.

«Во время самоизоляции возник спрос на альтернативный контент: лектории, музыкальные и спортивные трансляции. Поэтому мы оперативно расширили предложение такого контента на нашей платформе», – говорит Артем Егоренков.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

По данным сервиса «Тикетон», до пандемии коронавируса COVID-19 и связанных с ней ограничений ежесезонный оборот всей киноиндустрии от продажи билетов составлял 5 млрд тенге.

LIFESTYLE

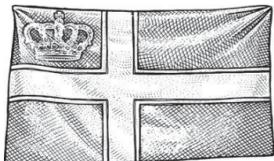


THE WALL STREET JOURNAL.

Виртуальные государства столкнулись с реальными проблемами

Крошечные самопровозглашенные микронации никем не признаны, а их валюта привязана к стоимости печенья.

James HOOKWAY,
THE WALL STREET JOURNAL



Флаг Вестарктики

Если из-за COVID-19 вашим планам на летний отдых не суждено сбыться, то почему бы ни создать свою собственную страну?

Микронации – это крошечные вымышленные страны, расположенные где-то между либертарианской фантазией и игрой «Подземелья и драконы». Это убежища многих «диванных» путешественников, которые могут просматривать новые марки на своих сайтах или оперировать собственной, хоть и «игрушечной», валютой.

Среди них целая группа «ненастоящих» президентов, королей и императоров, которые придумали собственные страны просто смеха ради. Кто-то разрабатывает дизайн флагов или предъявляет права на определенную территорию, иронизируя над тем, как поступают страны в реальной жизни. Другие же участвуют в этом из политических убеждений или в качестве научного эксперимента.

Разумеется, ни одно реальное государство эти страны не признает. Столица Аустеназийской империи – это дом с террасой на юго-западе Лондона. Либерленд претендует на подверженный затоплениям участок земли на западном берегу реки Дунай на границе между Хорватией и Сербией.

После того, как началась пандемия, многим лидерам микронаций все сложнее поддерживать своего пути.

К примеру, Великий герцог Вестарктики Трэвис Макгенри жалуется, что доставка флагов, заказанных им у одной российской фабрики, была задержана, поскольку местная почтовая служба приняла решение не отправлять грузы дальше Европы. «Из-за задержки мы не смогли приобрести наши настольные и полноразмерные флаги, которые мы передаем нашим единомышленникам и почетным консулам», – говорит 40-летний Великий герцог Трэвис, сидя в своей штаб-квартире в Лос-Анджелесе, штат Калифорния. Он предъявил права на территорию площадью 620 тыс. квадратных миль рядом с Южным полюсом на том основании, что ни одно государство на нее не претендовало. Затем он зарегистрировал Вестарктику как благотворительную организацию, задача которой – повысить осведом-

ленность людей о влиянии климатических изменений на дикую природу в Антарктиде.

Столица Республики Молоссия – принадлежат ее президенту Кевину Бо дом и двор в Дейтоне, штат Невада. Эта микронация пережила локдаун благодаря тому, что мистер Бо смог работать дистанционно «по ту сторону границы», в США.

«В значительной степени наше существование обеспечивается благодаря США», – говорит 57-летний Бо, который запретил в своей стране лук и шпинат и иногда носит генеральскую форму с фуражкой и солнцезащитными очками. Свое государство он провозгласил в 15-летнем возрасте в шутку – после того как посмотрел фильм Питера Селлсера о крошечном европейском княжестве, объявившем войну США.

«Не стоит их слишком сильно раздражать», – отмечает он.

Император Аустеназии, 25-летний Джонатан Остен, был вынужден подчиниться распоряжению премьер-министра Великобритании Бориса Джонсона о мерах по самоизоляции, которые вступили в силу на территории сразу за дверями его дома.



Указатели с расстоянием до других микронаций от Республики Молоссия, самопровозглашенной крошечной страны, основанной в 1977 году ради шутки.

Более 70 человек со всего мира пожелали стать аустеназийцами после того, как Остен вместе со своим отцом основал эту страну в качестве хобби. Зачастую новым подданным от придумывал весьма сложные титулы. Однако после того, как у четверых из них были выявлены симптомы COVID-19, он вслед за британским правительством призвал всех сохранять спокойствие, поскольку его подданные выздоровели. «Нет необходимости скупать запасы продовольствия, туалетные принадлежности и чистящие средства», – заявил император Джонатан, который носит коричневую бороду и иногда появляется в пурпурной мантии.

Мистер Бо из Молоссии признает свою зависимость от внешних обстоятельств – хотя бы потому, что валюта Молоссии – валора, привязана к 1/3 стоимости пачки шоколадного печенья Pillsbury (около \$4) и внезапные скидки могут разрушить экономику страны.

«Наши экономисты должны будут изучить этот вопрос», – говорит он.

Первые микронации появились в начале XX века, главным образом как эксперимент по образованию нового государства. С появлением интернета свой собственный стья смогли поднять и многие другие (по крайней мере, онлайн).

Иногда микронации претендуют на морские территории – необитаемые острова или плавучие конструкции, стоящие на якорях. К примеру, Княжество Силенд расположилось на заброшенной морской платформе в 7,5 милях от восточного побережья Англии. Княжество имеет собственные спортивные команды и продает дворянские титулы по цене от 29,99 до 499,99 фунтов стерлингов (около \$630).

Некоторые вообще не претендуют на какую-либо территорию или, по крайней мере, не на планете Земля. Космическое королевство Асгардия, созданное российским бизнесменом, претендует на суверенитет над спутником, запуск которого был специально организован с этой целью. Правда, размером он с хлебницу. В будущем королевство планирует выпустить собственную криптовалюту.

Некоторые микронации пытаются добиться своего признания в качестве суверенных государств, но никто не обращает на это никакого внимания.

Аустеназия, которая утверждает, что является государством-правопреемником Священной Римской империи, впервые сообщила о своем отделении в 2008 году местному члену парламента. Позже империя пыталась уведомить британского премьер-министра, в то время этот пост занимал Гордон Браун.

Впрочем, как рассказал сам император Джонатан, недавно получивший степень магистра теологии, ответа от властей не последовало.

Чтобы добиться признания от США, президент Молоссии Бо начал сбор подписей под петицией «Мы – народ», однако это закончилось ничем.

Многие микронации жалуются на то, что признавать новые страны могут только уже признанные государства, поэтому в этот клуб попасть не так-то легко. Многие страны распадаются, когда их отцы-основатели устраиваются на работу или покидают дом ради учебы в колледже.

Но во время пандемии некоторые из них вновь дали о себе знать.

После долгого молчания дипломатические отношения с другими микронациями возобновило Королевство Мерсия. Царь Томас I из Нолланда – государства, основанного школьниками на северо-востоке Англии в качестве учебного проекта, снова шлет своим подданным оскорбительные послания. Однако не вся эта деятельность приветствуется. Недавняя попытка государственного переворота в Аустеназии всколыхнула всю империю.

«Это был сложный период для нашей страны», – заявил император Джонатан. А после подробно рассказал, как чиновники его онлайн-правительства замыслили отстранить его от власти. Он подавил восстание, приостановив деятельность виртуального парламента Аустеназии и лишив гражданства заместителя премьер-министра, который оказался лидером восставших.

Президента Бо узурпаторы беспокоят не так сильно. Как и многие крупные страны, он больше заинтересован в усилении финансовой независимости своей страны в период после пандемии.

После того, как карантинные меры были ослаблены, его республику уже посетила одна туристическая группа – естественно, соблюдая социальную дистанцию.

Бо работает в HR-отделе, а дополнительный доход ему приносит продажа фотографий со своим автографом по \$5 за штуку, а также марки, монеты, военные облигации и бальзам для губ под названием «Безумный мустанг», который выпускается в двух вариантах – со вкусом лимона и мяты.

«Мы продолжим строить и развивать наше государство с неизменной целью сделать Молоссию лучшим местом для проживания наших сограждан», – заявляет Бо.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Из спорта – в политику

После завершения спортивной карьеры не все именитые атлеты становятся тренерами или менеджерами. Многие начинают строить политическую карьеру.

Владимир ЖАРКОВ

Известное имя, которое ассоциируется с большими победами, помогло легкоатлетке Ольге Шишигиной, боксеру Серику Конакбаеву, борцу Даулету Турлыханову стать депутатами парламента РК. Боксер Серик Сапиев тоже стал депутатом, сдал свой депутатский мандат из-за перехода на госслужбу – он возглавил Комитет по делам спорта и физической культуры Министерства культуры и спорта РК и Совет по физической культуре и спорту государств – участников СНГ.

В мировой практике есть примеры, когда великие чемпионы не ограничиваются депутатским креслом, а добиваются по-настоящему серьезных успехов на новом поприще. Вспомним наиболее яркие примеры.

Брэндон Боченски

ХК «Барыс» пару недель назад стал самым упоминаемым клубом в отечественных спортивных СМИ. И дело не в назначении нового главного тренера или громком трансфере казахстанской команды. Про коллектив из Нур-Султана заставил говорить один из его бывших лидеров – Брэндон Боченски.

Бывший капитан «Барыса» и сборной Казахстана, завершивший свои выступления в большом спорте год назад, выдвинул свою кандидатуру на пост мэра 55-тысячного городка Гранд Форкс, в котором он выступал за местную университетскую команду. Неожиданно для многих Боченски набрал 49,62% голосов избирателей и одержал победу в первом же туре, опередив своего ближайшего конкурента едва ли не с двойным отрывом.

Боченски стал настоящим любимцем казахстанских болельщиков, которые ласково прозвали его Баке. Форвард родился в США, выступал за различные клубы НХЛ, а в 2010 году подписал контракт с «Барысом». Вскоре Брэндон принял гражданство нашей страны и начал представлять сборную Казахстана на международной арене. Партнеры по «Барысу» и национальной команде избрали Брэндона капитаном. Теперь же Баке – мэр целого американского города.

Джордж Веа

Пока Мэнни Пакия только готовится встать у руля страны, бывший футболист Джордж Веа уже достиг этой вершины. Великолепный в прошлом футболист ПСЖ, «Монако», «Марселя» и «Милана», обладатель «Золотого мяча» 1995 года (награда лучшему футболисту мира по итогам года), занялся политическим ремеслом сразу же после того, как повесил бутсы на гвоздь.

В отличие от абсолютного большинства африканцев, по окончании спортивной карьеры Веа не захотел цепляться за возможность остаться жить в Европе, а вернулся на родину, в Либерию. Еще в 2005 году Джордж принял участие в президентской кампании, победил в первом туре выборов, но с треском проиграл во втором Элен Джонсон-Серлиф, ставшей первой в истории Африки женщиной – главой государства.

Джордж болезненно переживал этот удар, на какое-то время даже прекратил свою политическую борьбу, все время посвятив футбольному образованию младшего сына Тимоти, в чем весьма преуспел: Тимоти Веа дорос до уровня игрока сборной... США.

Добившись успеха на отцовском поприще, в 2017 году Веа-старший предпринял повторную попытку стать президентом Либерии. На этот раз вышло более чем удачно: несмотря на то, что Джорджу не удалось выиграть в первом туре, он убедительно победил во втором и с 22 января 2018 года встал во главе страны с населением в 4,5 млн жителей. С этого дня его величают исключительно полным именем – Джордж Таулон Манне Оппонг Усман Веа.

Мэнни Пакия

Знаменитый филиппинский боксер-профессионал начал вести свою активную политическую деятельность еще в статусе действующего атлета. 10 лет назад он стал депутатом Конгресса от либеральной партии Филиппин. В 2016-м Пакия принял решение проживать в верхней палате парламента, и вновь получил. В сенате Мэнни уже пятый год занимает должность председателя спортивного комитета.

Но и этого Пак Мэну показалось недостаточно: недавно стало известно, что боксер планирует баллотироваться на высший пост в островном государстве и стать его президентом.

Очередные выборы главы Филиппин состоятся в 2022 году, действующий президент страны Родриго Дутерте уже не сможет выдвинуть свою кандидатуру. Именно он и предложил Пакия сменить его на руководящей должности, так как тот обладает непререкаемым авторитетом и сумасшедшей поддержкой среди соотечественников. Мэнни после недолгих раздумий согласился и уже пригласил Дутерте на свою будущую инаугурацию.

Виталий Кличко

Старшему из украинских братьев-боксеров Кличко вряд ли когда-нибудь суждено стать главой государства. Тем не менее на политическом поприще Виталий Владимирович уже добился побед не менее громких и ярких, чем на профессиональном ринге. Еще за несколько лет до завершения спортивной карьеры уроженец Киргизии был назначен советником президента Украины Виктора Ющенко. Позже он возглавил партию с символическим названием УДАР (Украинский Демократический Альянс за Реформы) и баллотировался на пост главы Киева.

С первого раза сесть в кресло мэра украинской столицы у Кличко не вышло, но Виталий не отчаялся. Со временем бывший чемпион-супертяж вырос в настоящего политического тяжеловеса, по крайней мере, в своей стране. Кличко-старший стал ярким активистом Евромайдана, заработав на этом немало политических вистов. Боксер собирался даже выдвигать свою кандидатуру на должность президента, но ограничился участием в выборах мэра Киева, которые в 2014 году уверенно выиграл.

Арнольд Шварценеггер

«Железный Арни» по большей части ассоциируется с кинематографом, нежели с профессиональным спортом. Однако свой путь к титулу главного Терминатора планеты Земля Шварценеггер начал с победы на конкурсе лучших бодибилдеров мира «Мистер Олимпия». Уже затем австрийский культурист перебрался по океан, чтобы сначала получить всеобщее признание в виде самого брутального актера Голливуда, а затем и стать знаменитым политиком.

В 2003 году Арнольд с первого захода уверенно выиграл выборы на пост главы Калифорнии, став 38-м губернатором этого штата и вторым в истории, родившимся за пределами США. В своей должности Шварценеггер проработал максимально предусмотренный срок – восемь лет. За время нахождения в должности губернатора «Терминатор» не раз критиковал пункт в американском законодательстве, согласно которому уроженцы других стран не имеют права участвовать в президентской кампании. Однако Арни и его многомиллионной армии потенциальных избирателей не удалось провалить поправки в Конституцию США, и после ухода с поста губернатора Калифорнии политическая активность легендарного экс-бодибилдера практически сошла на нет.

