



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
ФОНДОВЫЙ МАСС-МАРКЕТ

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ОТКУДА У СОВРЕМЕННЫХ МОДНЫХ
БРЕНДОВ ТАКИЕ СТРАННЫЕ НАЗВАНИЯ

стр. 9

РЕСУРСЫ:
ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ
СЖИЖЕННОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА

стр. 11

LIFESTYLE:
КАК ГИБНУТ ЛЕГЕНДЫ

стр. 16

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Расстановка сил

Итоговый рейтинг банков Казахстана

В 2019 году лучше всех на банковском рынке выглядели четыре организации – Халык, Сбербанк, Kaspi и Forte. Такие нишевые институты, как Хоум Кредит и Altyn, тоже могут занести год себе в актив. Что касается универсальных банков, не входящих в топ-4, то продемонстрированная ими в прошлом году динамика не позволяет рассчитывать на то, что они смогут бросить вызов лидерам в обозримой перспективе.

Виктор АХРЕМУШКИН

Самые крупные

Как следует из опубликованной Нацбанком статистики по состоянию на 1 января 2020 года, совокупные активы банков за год выросли на 6,2%. Это выше, чем годовая инфляция (5,4%) и темпы роста ВВП (4,5%).

Тройка самых крупных банков по сравнению с прошлым годом не изменилась – ее составили Халык, Сбербанк и Forte. Зато внутри этой тройки Forte удалось существенно сократить отставание от Сбербанка по объему активов – с 115 млрд до 11 млрд тенге. По итогам года Forte занял 2-е место по росту активов (+419 млрд тенге), в относительном выражении рост составил 23,6% против 16,6% у Сбербанка.

Максимальный же рост активов (+471 млрд тенге, или 27,6%) продемонстрировал Kaspi Bank, благодаря чему он не просто поднялся на 4-е место в топе крупнейших, но и вплотную приблизился к ближайшим конкурентам. От Сбербанка он сейчас отстает на 35 млрд тенге (год назад отставание составляло 190 млрд), от Forte – на 24 млрд (год назад – 75 млрд). Снизу позиций трех этих банков никто не угрожает (разница между четвертым и пятым местом составляет 700 млрд тенге), а вот борьба внутри этой тройки обещает быть острой.

Остальные перемещения, произошедшие в топ-10, были связаны не столько успехами тех или иных игроков, сколько с операцией по спасению Цеснабанка.

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 03020



Фото: EPA-EFE Yuan Zheng

Китай показал казахстанцам Хубэй Туроператоры терпят убытки из-за эпидемии в соседней стране

Вспышка новой вирусной инфекции в Китае уже отразилась на казахстанской туристической отрасли. Турфирмы закрывают популярные направления, прежде всего на остров Хайнань, авиакомпании отменяют рейсы. Ежемесячные потери турфирм Казахстана, китайских агентств, отельеров и прочих участников рынка могут оцениваться более чем в \$9 млн.

Ирина ОСИПОВА

Туроператоры Казахстана вслед за Россией временно приостановили продажи путевок в курортные зоны Китая из-за вспыхнувшей в этой стране эпидемии коронавируса. Комитет индустрии туризма Министерства культуры и спорта РК рекомендовал ограничить выезд казахстанцев в КНР до стабилизации обстановки.

По информации руководителя отдела по связям с общественностью АО «Авиакомпания SCAT» Виктории Старожиловой, в начале недели авиаперевозчиком

по согласованию с турагентствами отменены чартерные рейсы в города Санья и Хайкоу, расположенные в самой популярной у казахстанцев курортной зоне КНР – на острове Хайнань. Авиакомпания Air Astana отменила часть февральских рейсов из Нур-Султана и Алматы в Урумчи и Пекин, сославшись на их низкую загрузку.

Отдыхавших в Китае казахстанцев вывозят согласно ранее составленному расписанию. Из тысячи туристов, находившихся в этой стране, 534 человека вернулись домой 28 января.

«Продажу путевок по китайским направлениям наша компания приостановила еще 24 января. Нашим клиентам мы предлагаем два варианта: перебронировать путевку, выбрав другую страну для отдыха, или аннулировать бронь и оформить возврат средств в сроки, установленные законодательством», – сообщила «Курсиву» пресс-секретарь международного туристического оператора Tez Tour Kazakhstan Светлана Баранова.

При возврате денег за аннулированную путевку эта компания оставляет себе \$30 (11,4 тыс. тен-

ге). Руководство фирмы Tez Tour Kazakhstan объясняет: оператор понес издержки, поскольку туры в китайский Новый год изначально приобретались как невозвратные.

Миллионы китайцев

Первые вирус 2019-nCoV был выявлен в декабре 2019 года. Его эпицентром стал город Ухань, административный центр провинции Хубэй. По данным на 29 января, из 6 тыс. инфицированных коронавирусом на этот регион приходится больше половины.

> стр. 3

Токаев: «Нам нужен новый экономический курс»

На расширенном заседании правительства Казахстана президент Токаев поставил задачу начать в стране глубокие реформы.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

24 января за три часа на странице президента Казахстана

Касым-Жомарт Токаева в социальной сети Twitter было опубликовано в общей сложности 35 твиттов на казахском и русском языках. Это рекорд – такое большое количество сообщений за короткий промежуток времени Токаев не размещал ни разу с момента появления его страницы в Twitter в 2011 году. 33 из 35 сообщений имели прямое отношение к вы-

ступлению президента на расширенном заседании правительства РК. В 14 твиттах по семи темам Касым-Жомарт Токаев выделил направления экономических реформ, которые, судя по всему, сам он относит к числу приоритетных.

Структурные проблемы

«Считаю важным подготовить программу глубоких, возможно

радикальных реформ экономики страны. Нам нужен новый экономический курс, который даст четкое видение ключевых проблем и методов их решения. Правительству следует проявить волю и решительность», – оставил запись в Twitter президент Токаев. Непосредственно во время выступления перед членами правительства Казахстана

он заявил, что необходимость в новом экономическом курсе возникла из-за замедления темпа реализации реформ в целом.

Касым-Жомарт Токаев сразу обозначил структурные проблемы, которые, по его мнению, влияют на качество экономического развития страны.

> стр. 2

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Дихотомия МСБ

Малый бизнес Казахстана прячет свои доходы, чтобы не платить НДС



Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний «Uchet.kz»

В Казахстане подготовлен новый законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и совершенствования инвестиционного климата». Инициатором документа стало Министерство национальной экономики РК. В настоящее время проект закона вернулся из парламента на стадию публичного обсуждения.

Важнейшее новшество этого проекта – снижение порога дохода, превышение которого обязывает налогоплательщиков вставать на учет по налогу на добавленную стоимость (НДС). В настоящее время данный порог составляет 30 тыс. МРП, или 79,5 млн тенге. Миннацэкономики РК предлагает снизить этот порог до 20 тыс. МРП, или до 53 млн тенге.

Большая часть предпринимателей, относящихся к малому бизнесу, применяет специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации, в котором предел дохода за полугодие составляет 24 038 МРП, или 63,7 млн тенге. Но для того чтобы применять такой режим (и оставаться малым бизнесом), сумма дохода в 63,7 млн тенге рассчитывается в разрезе полугодия, а для целей НДС порог считается в разрезе года.

К чему это приведет? К тому, что уже в первые несколько месяцев работы налогоплательщики будут вынуждены вставать на учет по НДС, а это значит, что их налоговая нагрузка увеличится сразу на 12%. Здесь возникает вопрос: в чем смысл освобождения малого бизнеса от уплаты налогов на три года? Получается, что освободили от 3%, но добавили 12%!

Предлагаемые законодательные нововведения касаются весьма большой части казахстанского бизнес-сообщества. По последним данным, в Казахстане работает около 20 тыс. предпринимателей с доходом свыше 50 млн тенге.

В итоге эта норма приведет не только к серьезному увеличению налоговой нагрузки, но и к дополнительным финансовым расходам. Предпринимателям придется взять в штат бухгалтера, ведь учет НДС сложен и требует профессиональных знаний. При этом бизнесу придется работать с новыми поставщиками, также с плательщиками НДС, а у них, как правило, цены всегда выше.

Еще одно последствие, которого следует ожидать от законодательной инициативы Министерства национальной экономики, – это вынужденная «дихотомия бизнеса», как назвали бы этот процесс греческие философы, деление на два. Чтобы хоть как-то оставаться на плаву и не превышать порог по НДС, компании будут дробиться на несколько мелких предприятий, уходить в тень и не показывать всю сумму дохода или же просто повышать цены на товары и услуги. В итоге это негативно скажется как на предпринимателях, так и на потребителях.

Глобальные последствия этой инициативы противоречат поручениям главы нашего государства по поддержке малого и микробизнеса. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев не раз акцентировал особое внимание на важности развития МСБ, эффективного использования безналогового режима для этой категории предпринимателей, расширения масштаба малого бизнеса в стране. Считаю, что в целях развития и поддержки малого предпринимательства и микробизнеса норму по снижению порога дохода для постановки на учет по НДС необходимо исключить и оставить в пределах той, которая существует на сегодняшний день.

> стр. 1

Среди них стагнация кредитования экономики, которая за 11 месяцев 2019 года привела к снижению объема ссудного портфеля к ВВП с 23% до 22%, самый высокий по итогам прошлого года среди стран – членов ЕАЭС уровень инфляции, низкая производительность труда и незначительный рост доли несырьевого экспорта. По наблюдениям президента Казахстана, последние два пункта являются большой проблемой для страны на протяжении уже нескольких лет.

Решить их, считает Токаев, помогут предстоящие глубокие реформы, которые из-за ужесточения международной конкуренции и справедливых требований населения страны «придется проводить буквально «через колено». По словам президента Казахстана, реформирование затронет налогово-бюджетную и промышленную политику страны. Кроме того, Токаев поручил разработать денежно-кредитную политику, нацеленную на достижение баланса между поддержанием сравнительно низкой инфляции и достижением экономического роста, а также пообещал усовершенствование законодательства и регулирования во всех сферах – от медицины до финансовых рынков.

Для проведения реформ Токаев поручил правительству подготовить единый программный документ, «максимально краткий по форме и глубокий по содержанию». «По сути, речь идет о плане работы правительства на среднесрочный период. Данный документ должен быть подготовлен правительством, администрацией президента и палатой «Атамекен» уже к 15 мая. Времени на раскачку нет», – подчеркнул Касым-Жомарт Токаев, выступая на расширенном заседании правительства страны.



Фото: Аскар Ахметуллини

Токаев: «Нам нужен новый экономический курс»

Чем недоволен президент

Вернемся к твиттам президента Казахстана, где он последовательно расставил акценты предстоящих реформ. Из них следует, что в первую очередь Касым-Жомарт Токаев недоволен развитием финансового сектора страны, в котором, по его мнению, наблюдаются серьезные проблемы. Отсюда требования к Национальному банку и Агентству по регулированию финансового рынка. Им необходимо принять меры по недопущению повторения ситуации с задолженностью граждан по кредитам. «Упрощенно говоря, кредиты нужно выдавать тем, кто сможет их вернуть», – отметил президент Казахстана. Спустя минуту

появилось поручение Нацбанку и правительству страны начать создание национальной платежной системы с целью борьбы с теневой экономикой и повышения доли безналичных расчетов.

Обратил внимание президент и на ситуацию с развитием 13 свободных экономических зон, уже много лет действующих в различных регионах страны. «Вызывает вопросы деятельность свободных экономических зон. Объем условных потерь в рамках СЭЗ превышает 2 трлн тенге. Из бюджета в инфраструктуру 13 СЭЗ дополнительно вложено 340 млрд тенге. При этом они дали только 170 млрд тенге налогов. Создано всего 18 тысяч рабочих мест», – заметил в Twitter Касым-

Жомарт Токаев. Вместе с тем во время своего выступления на расширенном заседании правительства он не стал требовать их закрытия, предложив кабинету министров «вдумчиво рассмотреть эту проблему и сбалансированно подойти к ее решению».

Потребовал Токаев и оптимизировать бюджетные расходы через объявление долгосрочного моратория на приобретение дорогостоящего транспорта и мебели, а также проведение различных форумов, семинаров, конференций. «Все мероприятия должны приносить пользу», – констатировал на своей странице в Twitter президент, во время сообщения отметив, что, выполняя его поручение, правительство страны уже оптимизировало расходы на 30 млрд тенге.

Наконец, в своем последнем твитте, посвященном экономическим проблемам, Касым-Жомарт Токаев в очередной раз обратил внимание на деятельность квазигосударственного сектора. «С 2007 по 2018 год госхолдингам суммарно выделено более 7 трлн тенге. Это большие деньги! Страна должна увидеть осязаемые результаты», – подчеркнул президент, заметив, что упорядочение деятельности квазигосударственного сектора является важным направлением для работы правительства. Если судить по его словам на расширенном заседании правительства, в первую очередь упорядочение деятельности познают управляющие холдинги «Байтерек» и «КазАгро». Именно эти два института упомянул президент Казахстана, говоря о таких выявленных в государственных холдингах системных проблемах, как дублирование функционала, раздутость структур и штатов.

Разговор будет продолжен

В завершение своего выступления, в котором было высказано немало критических замечаний по поводу неупорядоченности деятельности министерств и ведомств Казахстана, Касым-Жомарт Токаев пообещал весной вернуться к разговору о поиске новых путей экономического развития. При этом президент заметил, что пока никому выговоры объявлять не станет. «Выговор – не лучший способ добиваться хороших результатов. Это моя четкая позиция. Поэтому я даю членам правительства и акимам возможность исправить отмеченные недостатки», – сказал президент и добавил, что в следующий раз примет решение об увольнении тех, кто не сможет должным образом выполнить возложенные на него функции. В социальной сети Twitter о предстоящем тяжелом для чиновников разговоре Касым-Жомарт Токаев упомянуть не стал.

Январские тезисы

Президент Узбекистана предложил развивать внутреннюю конкуренцию, банковскую систему и реформировать систему прописки

В Узбекистане активно обсуждают ежегодное послание Шавката Мирзиёева к Олий Мажлису республики – некоторые его темы были подняты на государственном уровне впервые.

Павел НОСАЧЁВ,
ТАШКЕНТ

Послание этого года в Узбекистане ожидали с особым интересом, ведь оно было адресовано новому составу парламента – первому созыву, избранному при действующем главе государства. Шавкат Мирзиёев отметил достижения республики в реализации реформ последних лет и озвучил ряд экономических задач, от решения которых зависит благосостояние страны и ее граждан.

«В экономическом блоке, на мой взгляд, важны были три тезиса: о развитии транспортной сферы, важности конкуренции и трансформации Минсельхоза в сервисную организацию с поэтапным отходом от госзаказа на хлопок и пшеницу. Эти тезисы вполне реализуемы, если не будет чиновничьего сопротивления», – прокомментировала «Курсиву» исполнительный директор консалтингового бюро Smartgov Consulting, общественный деятель Азиза Умарова.



Пресс-служба президента

Отдать в частные руки

Формирование конкурентной среды по замыслу президента должно стать одним из факторов обеспечения макроэкономической стабильности и сдерживания инфляции в процессе реформ. «Сегодня государство регулирует цены на 37 видов товаров и услуг, что негативно влияет на свободную конкуренцию. В этой связи в дальнейшем основное внимание необходимо уделять не определению цен, а их снижению и повышению качества продукции за счет здоровой конкуренции между предприятиями», – заявил Мирзиёев.

Президент поручил провести инвентаризацию около 3 тыс.

компаний с госдолей и принять меры для ее уменьшения в тех сферах, где развивается частный сектор. Он потребовал в кратчайшие сроки обновить законы о естественных монополиях и разработать стратегию формирования конкурентной среды.

В беседе с журналистом «Курсива» экономический аналитик Абдулла Абдукадыров отметил, что «сокращение присутствия государства в экономике при правильной постановке и решении предполагает устранение неоправданных монополий, сокращение числа убыточных предприятий, а также цифровизацию многих процессов государственного управления и регулирования,

что сказывается на снижении коррупции».

Одной из главных задач в экономике на этот год глава республики определил принятие мер по развитию в Узбекистане банковской системы. Она, заявил Мирзиёев, отстает от современных требований на 10–15 лет. «Начиная с 2020 года в каждом банке будет реализована масштабная программа трансформации. В центре нашего внимания будет находиться повышение капитальной, ресурсной базы и доходности», – сообщил президент.

Также Мирзиёев поставил перед финансовыми учреждениями задачу по выходу на зарубежный рынок и отметил, что банки с госдолей будут поэтапно реализованы стратегическим инвесторам.

Бизнес против бедности

В ближайшие годы Узбекистан намерен войти в число лучших 50 стран в рейтинге Doing Business Всемирного банка. «Хочу особо подчеркнуть, что основным критерием оценки деятельности руководителей регионов будет рост числа субъектов предпринимательства и рабочих мест», – подчеркнул президент. Он потребовал сократить число проверок и упростить процедуру выдачи разрешений на предпринимательскую деятельность.

Дополнительным стимулом для занятия бизнесом станет либерализация законодательства. В частности, отменяется уголовная ответственность за лжепредпринимательство и дискредитацию конкурента. Президент также предложил прекратить практику предъявления юридическим лицам обвинений в создании преступного сообщества. Закон будет разработан до 1 апреля.

Поддержка предпринимательства и создание новых рабочих мест должны стать частью программы снижения уровня бедности в стране. По разным оценкам, сегодня в РУз насчитывается от 12 до 15% граждан с низкими доходами. Росту малообеспеченного населения сегодня способствует и устаревшая система прописки. Президент дал указание до 1 апреля подготовить программу данной системы. «Мы держали ноги своих граждан в кандалах и не решали эту проблему 30 лет», – отметил Мирзиёев.

Выступление Шавката Мирзиёева продолжалось почти три часа, он коснулся большого количества разных тем, среди которых развитие цифровой экономики, образование, медицина, инфраструктурные проекты. Стоит отметить, что на некоторые острые для страны вопросы президент Узбекистана впервые указал публично.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altesco 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

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

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

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Георгий КОВАЛЕВ
Дулат ТАСЫМОВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
rgimadinov@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 «Дәуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 12 000 экз.

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

Китай показал казахстанцам Хубэй

Туроператоры терпят убытки из-за эпидемии в соседней стране

> стр. 1

В основном вирус распространяется в юго-восточных провинциях Китая. Подтверждены случаи заболеваний в соседних странах, а также в США и Европе. Официально подтверждена смерть 132 человек.

По словам директора Казахской туристской ассоциации (КТА) Рашиды Шайкеновой, туроператор не может нести ответственность в случае такой форс-мажорной ситуации, как вспышка вируса в КНР. Но это не означает, что он не должен вернуть клиенту деньги. Эти положения закреплены в типовых договорах, заключенных между турагентом и туристом.

«Сейчас будет происходить следующее. Туроператоры не будут отказываться возвращать деньги,

но все это может затянуться по времени. 100%-ного возврата оплаты, конечно, никто не получит. Особенно если человек отказался от путевки за день-два до вылета. Будут возникать случаи, когда участник туррынка будет обязан удержать с туриста часть средств за фактически понесенные расходы. Особенно если деньги уже переданы международным партнерам, гостиницам, авиакомпаниям. Это международная практика. По срокам возврата нужно будет рассматривать в каждом конкретном случае. Возможно, возврат будет осуществлен в течение двух-четырех недель», – сказала Рашида Шайкенова.

Тот факт, что казахстанские путешественники массово отказываются от путевок в высокий пляжный сезон, по мнению главы

ассоциации, серьезно отразится на финансовом положении туроператоров Казахстана.

«Туррынок от всей этой ситуации серьезно страдает. О каком-то определенном объеме убытков пока говорить рано, так как только приостановлены продажи путевок и начался процесс возврата денег за заранее оплаченные туры», – прокомментировала руководитель КТА.

Объем потенциального экономического ущерба можно оценить исходя из данных казахстанского финрегулятора. Согласно статистическим отчетам департамента платежного баланса и валютного регулирования Нацбанка РК, в первом квартале 2019 года Китай получил от казахстанских граждан, совершивших личные (то есть

не связанные с деловой активностью) поездки в КНР, \$27,6 млн. Сумма за месяц – \$7,2 млн. С учетом того, что данная статья расходов в последние два года показывает рост 5%, сумма затрат казахстанцев на путешествие в Китай в первом квартале 2020 года могла быть на уровне \$28,9

млн. Таким образом, оценить потери туристической отрасли можно в \$9,6 млн в месяц.

Туроператоры не берутся прогнозировать, как долго может продлиться внеплановое закрытие туристического сезона в Китае. Пока отмена туров и перенос сроков происходят в

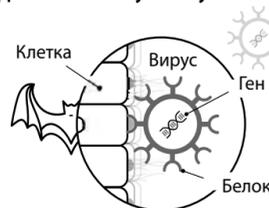
диапазоне полутора месяцев – до 15 марта. Есть вероятность, что данный период будет продлен. Руководитель НИИ вирусологии РАМН Дмитрий Львов в интервью российским СМИ сообщил, что эпидемия коронавируса в КНР может продолжиться до апреля.

КОРОНАВИРУСЫ: ОТ ЖИВОТНЫХ К ЧЕЛОВЕКУ

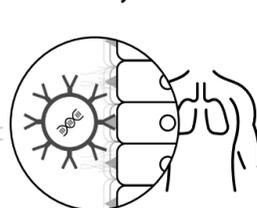
Ученые пока до конца не уверены, как именно произошло первое заражение человека в Китае, однако вирусы, ставшие причиной возникновения атипичной пневмонии (SARS) и ближневосточного респираторного синдрома (MERS), появились из-за летучих мышей, что наталкивает на определенные размышления.

- 1 Белок на внешней оболочке вируса позволяет ему проникать в клетки дыхательных путей хозяина. Формы белков определяются генами вируса.
- 2 Чтобы заразить новых хозяев, гены вируса мутируют, изменяя белок на его поверхности, что позволяет им проникать в клетки новых видов.

Дыхательные пути летучей мыши



Дыхательные пути человека



- 3 В случае с атипичной пневмонией вирус передался от летучей мыши к африканской циветте, а затем получил способность инфицировать людей. В случае с MERS в роли промежуточного хозяина выступили верблюды.



- 4 Коронавирусы могут передаваться человеку напрямую без мутации и не нуждаются в промежуточном носителе.

Источник: Timothy Sheahan, University of North Carolina
Alberto Cervantes and Josh Ulick / THE WALL STREET JOURNAL

Как вернуть деньги за тур в КНР



Светлана РОМАНОВСКАЯ, председатель правления РОО «Национальная лига потребителей Казахстана»:

возврате денег. Дождаться письменного ответа.

2. В случае отказа выплатить всю сумму, внимательно изучить договор. Если в данном документе указаны пункты, согласно которым турагент оставляет за собой право взыскать часть средств при возврате тура в связи с форс-мажорными обстоятельствами (именно со вспышкой инфекции), то вернуть 100% суммы невозможно.

3. В случае, если такого пункта в договоре нет, человек может потребовать возврата всей суммы, подав гражданский иск в суд. При этом можно сослаться на Гражданский кодекс РК, где

прописано, что такое форс-мажор. Вспышка инфекции в Китае подходил под обстоятельство непреодолимой силы.

При этом необходимо будет заплатить госпошину в размере 1% от суммы материального ущерба и 0,5% от суммы заявленного морального вреда. В случае, если человек подаст иск в суд, обратившись в Общество защиты прав потребителей, то ему не придется платить госпошину. Также в случае удовлетворения иска турист сможет рассчитывать на возмещение судебных издержек, связанных именно с защитой прав потребителя.

1. Обратиться в офис турагента, с которым заключен договор. Написать заявление об отказе от тура в связи с возникновением форс-мажорных обстоятельств и

Как стать глобальным брендом. Пять советов по запуску успешного бизнеса

В ближайшем будущем в Алматы будет построен новый жилой комплекс премиум-класса NefUptown от глобального девелопера Nef. За последние четыре года компания реализовала более 6000 квартир в рамках проектов в крупнейших мегаполисах мира, таких как Нью-Йорк, Лондон и Стамбул. Девелопер не останавливается на достигнутом и помимо будущих проектов в Казахстане в ближайшие пять лет планирует выйти на рынки Германии, ОАЭ и России.

Выстроить крепкие доверительные отношения с партнерами компании, наладить операционные процессы и найти формулу win-win всегда непросто. Не все компании готовы к неожиданному стремительному подъему, в процессе которого важно наблюдать за исправной работой множества задач. Эрден Тимур – президент компании Nef – прошел обучение в Лондонской школе экономики (LSE) и получил бесценный опыт в управлении бизнес-процессами. По возвращении будущий бизнесмен приступил к работе в одной из турецких строительных компаний. Погружаясь в детали данной отрасли, Эрден Тимур нашел свое место в сфере строительства, где можно реализовать множество общественно полезных проектов. У руководителя компании с раннего возраста была мечта заниматься делом, которое принесет пользу обществу. Так, в 2010 году была основана компания Nef. Благодаря упорному труду глава компании получил премию «Предприниматель года» от MESIAD, был удостоен награды в топ-10 номинации «40 до 40 лет»

журнала Fortune. За счет участия в выставке 100 DesignLondon, которая является одной из самых главных выставок в отрасли, девелопер Nef появился на первых страницах популярных изданий Англии, в том числе и журнала Wired.

Полученные знания основателя компании Nef способствовали развитию бренда как глобального девелопера, который изменил общепринятое мнение о секторе недвижимости за счет уникальных решений. Эрден Тимур поделился пятью практическими советами, как построить успешный бизнес в конкурентной среде и занять лидирующие позиции в своей отрасли.

Необходимо ставить большие цели

Со дня основания компании главной целью было зарекомендовать себя как девелопера, который предоставляет своим клиентам недвижимость высшего класса. К примеру, в Турции компания стала лидером по количеству одновременно реализуемых проектов с высоким объемом продаж. Nef, как международная компания, стремится предоставить клиентам услуги премиум-класса с уникальной концепцией. Nef завоевал уважение и признание общества за счет постоянно растущей глобальной стратегии и уникальной бизнес-модели.

Быть в тренде – основополагающая составляющая успеха

Хороший предприниматель должен быть всегда на шаг впереди конкурентов, а для этого необходимо быть на волне последних тенденций в отрасли. Nef уделяет особое внимание совершенству дизайна своих объектов, применяя самые последние технологии и инновации в строительстве. Уметь видеть перспективу, предлагать, что будет в тренде, делать

лучше, чем вчера, – это признак успешного бизнеса.

Предлагать рынку новые, нестандартные идеи – это must have

Строительный бизнес очень консервативен, но даже здесь можно найти множество ниш, которые ждут неординарного подхода и свежего взгляда. Компания получила десятки патентов и зарегистрировала множество идей и решений, стараясь сделать жизнь своих клиентов максимально комфортной.

Именно так появились запатентованные концепции Foldhome и Foldworld, благодаря которым владельцы резиденций могут свободно использовать функциональные зоны за пределами своих квартир в любое время и по всему миру, где представлены эти решения. Foldhome предоставляет жителям дополнительное пространство, которое не предусмотрено в обычной квартире. Например, собственная фитнес-студия, конференц-зал, крытый бассейн, домашний кинотеатр и даже мини-футбольное поле. Foldworld, в свою очередь, дает резидентам будущего NefUptown предварительно забронировать специальные помещения Foldhome во время путешествий или деловых поездок в Нью-Йорк, Лондон и другие мегаполисы.

Доверительные отношения с проверенными партнерами

Успех компании по большей части зависит от работы с партнерами, с которыми необходимо строить крепкие деловые связи. Необходимо вкладывать все доступные ресурсы в развитие бизнеса, учиться у отраслевых профессионалов и заручиться поддержкой опытных партнеров. Nef сотрудничает с мировыми архитектурными компаниями, такими как HOK, SOM,

Foster&Partners, Perkins&Will, а в работе над крупными проектами приняли участие всемирно известные дизайнеры, такие как Дрор Беншетрит, Гарри Аллен, Себастьян Леон Агнессен. Деятельность Nef в регионе поддерживали Европейский банк реконструкции и развития, который является одним из крупнейших и уважаемых институтов в мире, FIBA Group, SIREalEstate и другие.

Также компания Nef является главным спонсором «Галатасарая» и официальным партнером ФК «Барселона» с 2017 по 2019 год.

Все самое лучшее необходимо предлагать своим клиентам

Успех компании Nef – это счастливые клиенты. Эрден Тимур считает, что услуги необходимо оказывать на самом высоком уровне, а если товары продавать, то только самые качественные. Согласно статистике Nef продает 2/3 построенных домов и квартир по рекомендации клиентов, которые ранее уже приобрели недвижимость у нашей компании. Люди больше верят советам друзей и близких, чем рекламе.

Стратегией Nef является не только непрерывное развитие бренда и внедрение новых решений, но и социальная ответственность. В 2015 году был создан фонд NefFoundation, где 50% прибыли идет в помощь малообеспеченным семьям по всему миру.



Коронавирус атакует, инвесторы выжидают

Эпицентр эпидемии – китайский город Ухань – напоминает город-призрак, США готовы эвакуировать своих граждан из Китая, а инвесторы напуганы возможными последствиями для мировой экономики.

Танат КОЖМАНОВ

По последним данным, новым коронавирусом в мире заразились почти 2800 человек. Пока большая часть заболеваний зафиксирована в самом Китае и конкретно в городе Ухань, однако случаи заражения также были отмечены и в ряде других стран, включая США и Канаду. Учитывая, что, вероятнее всего, коронавирус передается воздушно-капельным путем, угроза эпидемии вполне реальна. Какими могут быть ее масштабы и последствия, никто не знает, и это всерьез будоражит рынки по всему миру.

Инвесторы опасаются, что заболевание может перерасти в пандемию, которая неизбежно будет иметь негативные последствия для индустрии пассажирских перевозок, ритейла и экономического роста в целом.

Глобальные сети вроде Starbucks Corp., McDonald's Corp. и Yum China Holdings Inc. уже объявили о том, что временно закрывают свои рестораны в Китае. Многие другие компании, в частности немецкий химический концерн BASF SE, призвали сотрудников работать из дома.

Bloomberg.com пишет, что даже по самым грубым подсчетам из-за опасений трейдеров по поводу спада на Гонконгской бирже мировые фондовые рынки могли потерять до \$1,5 трлн. Сильнее всего пострадали сырьевые товары. Bloomberg Commodity Index, например, упал на 4,5%. На данный момент важнейший биржевой индекс Гонконгской фондовой биржи Hang Seng демонстрирует спад на 2,41%, индекс Shanghai Composite упал на 2,75%.

Поскольку инвесторы остро нуждаются в безопасной гавани, они вкладываются в гособлигации и доллары США. Так, глобальный индекс совокупной доходности казначейских облигаций Bloomberg Barclays вырос на 1,3%, а индекс Bloomberg Dollar Spot укрепился на 0,5%.

Чтобы понять, как ситуация может развиваться дальше, инвесторы пытаются вспомнить события 18-летней давности, когда вспышка вируса атипичной пневмонии (SARS) вызвала настоящую панику, нанеся значительный урон экономике целого ряда стран. Новый вирус способен принести еще больший урон, поскольку вспыхнул в канун китайского Нового года по лунному календарю, когда потребители и бизнес в Китае особенно активны.



Инвесторы опасаются, что коронавирус повлияет на транспортное сообщение, ритейл и нарушит график деловых встреч.

Уже сейчас стоимость акций компаний – производителей премиальных товаров, турфирм и казино падает. Среди тех компаний, чьи бумаги просели в цене наиболее сильно, также оказались крупные гостиничные операторы, включая Marriott International Inc. и Shangri-La Asia Ltd., а также такие авиакомпании, как Delta Air Lines Inc., Cathay Pacific Airways Ltd. и

International Consolidated Airlines Group SA, владеющая компанией British Airways.

Кроме того, серьезные потери ощущают и сосредоточенные в Макао казино, где туристы из материкового Китая составляют ключевую аудиторию клиентов.

Надеясь в этой ситуации на лучшее, инвесторы просчитывают все варианты. «Мы, конечно, не врачи, но ведь существует и

пессимистический сценарий, который может проявиться довольно скоро», – приводит The Wall Street Journal слова Тимоти Мо, главного equity-стратега банка Goldman Sachs в Гонконге.

Впрочем, если взглянуть на аналогичные вспышки заболеваний в прошлом – например, тяжелый острый респираторный синдром (SARS) в 2002–2003 годах, вирусы гриппа

H1N1 в 2009 году и Эбола в 2014 году, то видно, что спады на фондовых рынках носят краткосрочный характер. Впоследствии рынок отыгрывает назад, и некоторые компании могут даже выиграть от этого. Например, на фоне значительного роста спроса на медицинские препараты и маски акции фармацевтических компаний и производителей медицинских

масок вполне способны вырасти в цене.

Разумеется, это вовсе не отменяет того факта, что любые масштабные вспышки серьезных заболеваний наносят экономике ощутимый урон.

Так, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в период с ноября 2002 года по июль 2003 года SARS стал причиной гибели 774 человек. Большая часть этих смертей пришлась на КНР и Гонконг.

Тогда же был отмечен спад темпов развития китайской экономики, а фондовая жемчужина Востока Гонконг впал в рецессию. И прежде чем экономика восстановилась, биржевые индексы продемонстрировали серьезное падение. Примечательно, что рынки Китая, Гонконга и США достигли дна за несколько месяцев до того, как было официально сообщено о победе над атипичной пневмонией.

«Весь регион был охвачен паникой, что привело к снижению доверия и сказалось на экономике», – рассказал The Wall Street Journal Питер Буквар, директор по инвестициям компании Bleakley Advisory Group.

По словам Мо из банка Goldman Sachs, в 2002–2003 годах торги на рынке во многом зависели от количества случаев заболевания, о которых сообщалось ежедневно. Наиболее сильный спад на рынках был зафиксирован тогда, когда число заболевших резко увеличилось. В то же время к моменту, когда ВОЗ объявила о победе над вирусом, рынки полностью восстановились.

В случае с коронавирусом есть надежда, что это произойдет быстрее, чем в 2003 году, поскольку, в отличие от текущей ситуации, в начале 2003 года на рынок влияли и другие факторы. В частности, разыгравшиеся незадолго до этого кризис доткомов и азиатский финансовый кризис значительно ослабили рынки, на которые затем обрушились новости об атипичной пневмонии.

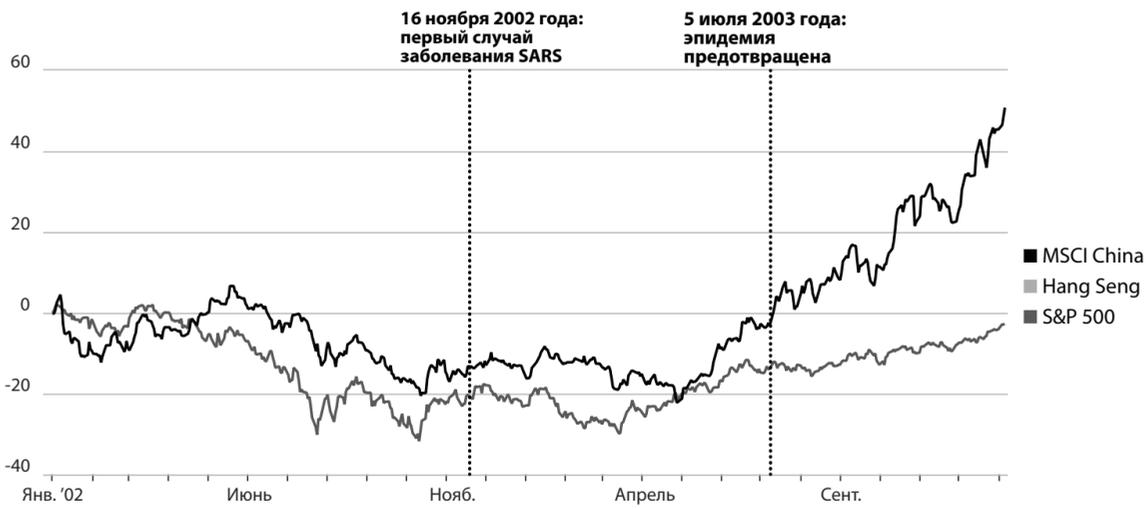
Как и в 2003 году, быстрая реакция рынков на новости из Китая и последующий спад на фондовых рынках наглядно показывают, насколько велико значение Китая для мировой экономики. Об этом говорит и то, что вспышки других заболеваний, таких как птичий и свиной грипп, лихорадка Эбола, респираторный синдром на Ближнем Востоке и вирус Зика, оказали на рынки гораздо меньшее влияние, чем вспышка SARS в Китае в 2002–2003 годах, пишет The Wall Street Journal.

И хотя обеспокоенность по поводу дальнейшего развития событий никуда не исчезла, решительные меры китайских властей по предотвращению эпидемии дают инвесторам повод надеяться, что спад на рынках не затянется слишком долго.

При подготовке использованы материалы The Wall Street Journal и Bloomberg.com

Вспышка вируса

Во время вспышки вируса атипичной пневмонии биржевые индексы в Китае, Гонконге и США сначала рухнули, затем восстановились.



Примечание: хронология вспышки SARS приведена в соответствии с данными Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ)

Источник: The Wall Street Journal (FactSet)

Инвестидея от Freedom Finance

«Норникель»: долгосрочные планы – гарантия стабильной инвестпривлекательности

По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», недооцененность к аналогам, позитивная дивидендная история и конъюнктура рынка цветных металлов делают акции российской горно-металлургической компании «Норильский никель» (тикер: GMKN) интересными для среднесрочных покупок. Средняя цена акций – 23 670 российских рублей.

Согласно обнародованным в ноябре долгосрочным планам горно-металлургического комбината «Норильский никель», к 2030 году ежегодный выпуск никеля должен увеличиться на 15–30%, до 250–280 тыс. тонн, меди – на 20–40%, до 520–560 тыс. тонн, металлов платиновой группы – на 30–95%, до 160–205 тонн. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают, что в рамках реализации этой стратегии в 2020 году произойдет рост добычи никеля на 2%, снижение добычи палладия, платины и меди на 2% относительно результатов прошлого года. В отрасли, по оценкам самого «Норникеля», существует устойчивый дефицит

предложения палладия и никеля. По-прежнему сильны монетарные факторы, поддерживающие спрос на сырье. Консервативные оценки аналитиков учитывают стабильное по отношению к ценам на середину декабря 2019 года цены на медь, палладий, никель и платину до конца 2020 года. При этом безотносительно к производственным показателям у «Норникеля» позитивная дивидендная история, он недооценен по мультипликаторам по сравнению с российскими и мировыми аналогами.

На основании итогов состоявшегося 26 сентября 2019 года внеочередного собрания акционеров «Норникеля», экстрапо-

лируя его результаты на второе полугодие 2019 года с учетом прогнозного уровня чистой прибыли за этот период, аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают снижения дивидендной доходности по обыкновенным акциям компании до 6% годовых относительно котировок на конец декабря 2019-го. Снижение дивидендной доходности в условиях вероятного роста этого показателя для широкого рынка – дополнительный признак сравнительно высокой инвестиционной привлекательности и потенциальной надежности вложений в бумаги этой горно-металлургической компании на среднесрочный период.



Фото: Shutterstock/Alexander Chizhenok

Фондовый масс-маркет

Как стать владельцем акций за 5 минут

В Казахстане появился интернет-магазин ценных бумаг Freedom24.kz; сервис доступен для всех граждан, достигших восемнадцати лет. Этот формат предназначен для начинающих инвесторов, процесс покупки акций максимально прост: стать владельцем Facebook, «Яндекса» или «Казатомпрома» можно буквально за несколько кликов мышкой. Директор проекта Freedom24.kz Вячеслав Ким рассказал, как покупать акции тем, кто никогда этого не делал.

Простая покупка

– Для того чтобы заказать через онлайн-магазин продукты или одежду, нужны доступ к интернету и банковская карта. Что нужно, чтобы купить акции в онлайн-магазине ценных бумаг?

– На самом деле все то же самое. Чтобы купить акции на сайте Freedom24.kz, вам необходимо иметь банковскую карту и доступ в интернет. Дальше все как в обычном интернет-магазине: вы кладете выбранные ценные бумаги в корзину заказа, оплачиваете банковской картой. И единственное, что еще вам после этого нужно сделать, – заполнить анкету для открытия брокерского счета. Документы на следующий рабочий день привезет курьер, проведет идентификацию, после чего вы подписываете необходимые бумаги, и мы открываем вам брокерский счет. После открытия счета вы становитесь полноправным владельцем акций. Ваши ценные бумаги будут храниться в Центральном депозитарии, который, в свою очередь, находится под контролем Национального банка.

– Все-таки есть дополнительный элемент при покупке по сравнению с обычным интернет-магазином...

– Да, нельзя покупать ценные бумаги, не имея брокерского счета. Перед нами стояла задача сделать покупку акций не только простой, но и легитимной, дать возможность казахстанцам покупать не только казахстанские ценные бумаги, но и зарубежные, и владеть ими не где-то за рубежом, а здесь, в Казахстане. При покупке акций в интернет-магазине Freedom24.kz клиент получает гарантии, что при необходимости может вывести бумаги или перевести их другому брокеру.

– Это первый подобный проект в Казахстане?

– Это первый подобный проект и в Казахстане, и в Центральной Азии. В России есть Freedom24.ru. Идеология у наших проектов похожа: это продукт для масс-маркета. Передо мной тоже стояла задача упростить покупку акций для людей, которые не разбираются в нюансах фондового рынка. Но наш казахстанский проект автономный, у нас свои разработки. Мы сами рисовали дизайн платформы сайта, выстраивали процессы с учетом казахстанских требований и современных инструментов.

Если говорить о мировых масштабах, то в этой нише не так много проектов. В США есть проект Robinhood, созданный парой студентов из Стэнфорда – я был сильно ими вдохновлен. В США каждый второй знаком с фондовым рынком и инвестирует. Но там высокая конкуренция среди брокеров, высокие комиссии, и не каждый может позволить себе покупать акции. Молодые ребята сделали мобильное приложение Robinhood, в котором доступно огромное количество акций, также для принятия решений и оценки компании есть новости, экспертиза, аналитика. И при этом совсем нет комиссий. Только на предподписке проект собрал около миллиона клиентов за первый год. К сожалению или к счастью, сервис доступен только американцам.

– А у Freedom24.kz какие будут комиссии?

– Для всех пользователей интернет-магазина покупка акций с витрины и оплата картой первые три месяца без комиссий. В последующем для новых клиентов брокерская комиссия составит 0,04% согласно тарифному плану Professional, а также комиссия банка-эквайера – 2,5% при покупке с витрины. Для действующих клиентов комиссии будут согласно действующему тарифному плану клиента.

Свое решение

– С чего началась разработка проекта в Казахстане, если российскими наработками вы не пользовались?

– Действительно, технические проекты отличаются почти полностью. Российский Freedom24.kz – это отдельный проект, который изначально был построен на отдельно стоящей платформе. Кроме того, нужно учесть, что в России



Фото: Олег Спивак

нет проблем с ассортиментом ценных бумаг – на Московской и Санкт-Петербургской биржах доступны бумаги внушительного количества зарубежных компаний-эмитентов.

Freedom24.kz – это проект АО «Фридом Финанс», который работает на платформе Tradernet.

Перед нами стояла задача упростить и оцифровать вход и работу на фондовом рынке, мы изучали и исследовали наш рынок и приняли решение использовать российский формат, который идеально подходил для нашего рынка, – интернет-магазин. Электронная коммерция в Казахстане растет с каждым годом. Например, прирост за последний год составил порядка 23%, а объем рынка – около 300 млрд тенге. Изучив российский продукт, у меня было представление, какие ключевые преимущества и функционал мы должны предоставить нашим клиентам. Но, к сожалению, просто перенести российский продукт в Казахстан было невозможно, учитывая разное законодательство и требования. В результате в течение года мы строили процессы, испытывали гипотезы и находили решения. Почти все сделано с нуля, с учетом казахстанских требований и современных инструментов; решили все это упаковать в привычный формат пользователя – интернет-магазин.

– Какой этап при создании Freedom24.kz оказался самым сложным?

– Создание стартапа само по себе – непростой процесс. Это всегда неопределенность и отсутствие готовых решений – их приходится искать в моменте. Как я уже говорил, было много вопросов без ответов. Мы искали и находили ответы, но потом оказывалось, что эти решения не подходят – по казахстанским требованиям или по техническим причинам. Например, мы привязаны к платформе Tradernet, следовательно, зависим от нее и не контролируем многие внешние факторы. Получается, ты работаешь, создаешь решения, но при этом не знаешь, что будет дальше. И все, что тобой движет, – это вера в большую идею.

Не надо быть миллионером

– Имея какую сумму, можно начинать делать покупки в онлайн-магазине ценных бумаг?

– Начать можно с трех тысяч тенге.

– Что можно купить на три тысячи тенге на фондовом рынке?

– Сегодня одна акция ВТБ Банка стоит 0,2 тенге. Акция Ford стоит чуть выше трех тысяч тенге. Любой человек может почувствовать себя полноправным акционером, купив акции, например, за три тысячи тенге, и это отличный повод попробовать и познакомиться с фондовым рынком. Например, известный инвестор Уоррен Баффетт начал инвестировать с 228 долларов в 11 лет, а сейчас его состояние составляет порядка 90 млрд долларов.

– Покупки в интернет-магазине ценных бумаг – это долгосрочные инвестиции, своего рода альтернатива депозитам, или же это полноценная биржевая торговля, которая может стать источником постоянного дохода?

– Это однозначно долгосрочные инвестиции. Так, мои горизонты – 6–8 месяцев и даже год. Freedom24.kz сделан для того, чтобы человек получил возможность эффективно управлять своими средствами и увеличивать их, но, скажем так, в последовательном режиме. Для успешной спекулятивной торговли человек должен провести много времени на фондовом рынке, чтобы не просто понимать, как это работает, но и набраться опыта. Цены на акции двигаются каждую секунду, и предугадать их направление не так просто.

– Какие акции будут доступны клиентам казахстанского онлайн-сервиса?

– На Freedom24.kz доступны акции 33 эмитентов – там есть казахстанские компании, российские и американские. Все эти компании являются голубыми фишками локальных фондовых рынков. Это Tesla, Starbucks, Facebook, Apple, Microsoft, Халык Банк, «Яндекс», «КазТрансОйл» и другие. Акции всех этих компаний подошли под наши основные требования: ликвидность на рынке, выплачивают дивиденды и известны широкой аудитории.

– Что показывает витрина интернет-магазина акций, кроме стоимости бумаг?

– В каталоге акций указана не только цена, но и потенциал роста этой бумаги, доступны основные данные по каждой компании: финансовые показатели, инвестиционные идеи и новости. Вам не нужно уходить на другие ресурсы, сайты, чтобы найти эту информацию. Экспертная аналитика готовится каждый день, мы даем достаточный объем данных для принятия решения, но при этом не даем лишней информации. У нас все достаточно просто: мы убрали дополнительные опции, которые могут запутать начинающего инвестора.

– И если позвонить с вопросом «я хочу купить эти акции, но у меня есть сомнения»...

– То, конечно, с вами поговорят, помогут, объяснят. Служба поддержки работает с 10 утра до 8 вечера. Скорее всего, человек, зайдя на Freedom24.kz в первый раз, купит на небольшую сумму акции компании, которая ему нравится. И мы будем надеяться, что пользователь ознакомится с инвестиционными идеями и экспертной аналитикой на сайте, дабы не допустить ошибок. Дальше мы поможем с формированием портфеля. Инвестор должен понимать свои риски и желания в доходе.

Выбирай тех, кому веришь

– С чего бы вы посоветовали начать тем пользователям магазина, кто не имеет опыта биржевой торговли?

– Мой совет – покупайте акции тех компаний, в которые вы верите.

Например, мы все зарегистрированы в Facebook, пользуемся техникой Apple и пьем кофе Starbucks. И, допустим, их акции упали в моменте, но мы верим в эти компании и продолжаем ими пользоваться, не переходя на другие бренды. Это правильное решение, ведь данное падение может никак не отразиться в перспективе. В целом движение цен на акции – это естественный процесс, его не нужно пугаться.

Facebook, кстати, с 2012 года вырос больше чем на 564%. Условно говоря, если бы вы тогда купили акции на \$1 тыс., то заработали к текущему моменту более \$5,6 тыс.

Конечно, не нужно вкладывать все деньги в акции только одной компании. Собирайте портфель из акций разных компаний и секторов. Условно 20–30% портфеля могут составлять устойчивые компании зрелого роста, которые долгое время существуют на рынке, выплачивают дивиденды. Например, компании Coca-Cola, Starbucks, «КазТрансОйл». 30–40% могут составлять акции быстрорастущих технологических компаний, которые будут обеспечивать основную доходность портфеля. Это Facebook, Microsoft. И остальное – это акции компаний, циклических отраслей, которые растут на новостях сейчас, например, Intel, Tesla, Pfizer.

– Freedom24.kz работает круглосуточно. Как происходит процесс покупки, если клиент хочет приобрести акции в то время, когда биржа не работает?

– Freedom24.kz принимает заказы 24/7. Сделка исполняется в рабочее время.

– Насколько безопасны покупки акций на Freedom24.kz с точки зрения защиты от кибермошенников? Могут ли они похитить акции пользователя?

– Особое внимание мы уделили информационной безопасности. Каждый клиент Freedom24.kz может не беспокоиться о своих данных, так как все данные шифруются, поэтому мы купили самые мощные серверы (смеется). Безопасность обмена данных с сервисом F24 обеспечивается шифрованием веб-соединений стойкими алгоритмами шифрования. Благодаря чему вся информация передаваемых между клиентскими устройствами и нашими сервисами сохраняется конфиденциально.

Защита самого сервиса от современных атак надежно обеспечивается передовым технологическим решением класса Web Application Firewall, что сводит к минимуму риски компрометации данных через сайт.

Что же касается общей авторизации, то мы используем двухфакторную аутентификацию: связку логин + пароль и второй фактор в качестве динамической идентификации – это смс-пароль. Дополнительно сама платформа Tradernet поддерживает виртуальный и физический криптоключи, разра-

ботанные нашими программистами специально для пользователей, плюс электронно-цифровая подпись.

– Акции хранятся в электронном виде. А как быть тем, кто хочет документальное свидетельство, что он, например, держатель акций Apple?

– Специально для людей, которым важно ощутить покупку вживую, мы разработали физический сертификат о владении акциями, который пользователь может получить по запросу. Это бесплатно.

– Какие налоги предусмотрены для тех, кто совершает сделки через интернет-магазин акций?

– Согласно ст. 156 Налогового кодекса РК доходы, полученные при осуществлении операций с ценными бумагами, которые включены в официальный список KASE и продаются/покупаются с помощью открытых торгов, полностью освобождены от налогообложения. Облагаться налогами могут дивиденды российских и американских эмитентов, но их клиент получит сразу за вычетом налогов.

– Возможна ли на Freedom24.kz торговля валютными позициями?

– Нет, валютных позиций у нас не предусмотрено.

– Freedom24.kz создан для того, чтобы привлечь на фондовый рынок людей, которые не имеют опыта биржевой торговли. Но нужно ли это людям вообще?

– Целевая аудитория нашего проекта – это люди, которые активно пользуются интернетом; онлайн-покупки для них – привычное дело. Они уже научились зарабатывать деньги, теперь им нужно научиться их сохранять и увеличивать, причем делать это правильно, чтобы эти деньги не лежали мертвым грузом в сейфе, а работали. Нам хотелось дать казахстанцам простой инструмент долгосрочных инвестиций, чтобы качество жизни росло. Мы верим, что важно растить сообщество от финансовой грамотности к культуре накоплений и инвестиций.

– Какое количество клиентов онлайн-магазина акций планирует привлечь за первый год работы?

– Мы видим большой потенциал развития сервиса для казахстанцев, который способен охватить более 100 000 человек. Планы на год скромнее, хотя мы можем привлечь больше пользователей, чем все брокерские компании Казахстана. Для меня лично важно проверить гипотезу о том, что казахстанцы готовы инвестировать, если получат простую и удобную точку входа на фондовый рынок. Если гипотеза верна, то будем дальше развивать проект, и тогда речь будет идти о совсем других показателях.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Расстановка сил Итоговый рэнкинг банков Казахстана

> стр. 1

В январе 2019 года государство в лице Фонда проблемных кредитов выкупило токсичные ссуды банка на сумму 604 млрд тенге (вдобавок к 450 млрд тенге, потраченному на эти же цели осенью 2018-го). В результате активы организации, переименованной в Jysan Bank, за минувший год сократились на 382 млрд тенге и она опустилась в списке самых крупных банков с 4-го на 8-е место. Автоматически на одну строчку вверх поднялись Банк ЦентрКредит (БЦК, 5-е место) и АТФБанк (6-е место). Но поскольку у БЦК активы снизились на 48 млрд тенге (-3,2%), а у АТФ выросли на 81 млрд (+6%), разница между этими банками сократилась с 170 млрд до 42 млрд тенге.

Специализированный Жилстройсбербанк показал самый высокий рост активов в относительном выражении (+35,6%, или 355 млрд тенге) и переместился с 9-го места на 7-е. Активы Евразийского банка снизились на 52 млрд тенге (худший показатель после Jysan Bank), и он опустился с 8-го места на 9-е. Замкнул десятку, как и год назад, Ситибанк с ростом активов на 87 млрд тенге, или на 11,8%.

Во второй десятке можно отметить рокировку Нурбанка и Хоум Кредита. В первом активы уменьшились на 14 млрд тенге (-3,2%), во втором увеличились на 59 млрд (+15,6%). В результате эти банки поменялись в списке местами и сейчас занимают 15-ю и 14-ю строчки соответственно.

Что касается антилидеров, то помимо Jysan Bank и Евразийского ими стали AsiaCredit Bank и Capital Bank. AsiaCredit Bank допустил самое высокое падение активов в относительном выражении (-42,4%) и замкнул тройку худших по объемам снижения (-50 млрд тенге). Активы Capital Bank уменьшились на 15,7%, и



Фото: Shutterstock/Ufuk Zivana

в процентном отношении это третий из худших результатов. О проблемах с ликвидностью, возникших в этих банках, «Курсив» неоднократно писал.

Что с кредитами

Совокупный ссудный портфель (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) вырос за год на 7,1%, до 14,74 трлн тенге. Тройку банков с самыми крупными портфелями составили Халык (4,25 трлн тенге), Сбербанк (1,45 трлн) и Kaspi (1,42 трлн). Из них самый высокий процентный рост объемов кредитования продемонстрировал Kaspi - 23,1% против 14,3% у Сбербанка и 7,4% у Халыка.

Наилучшую динамику кредитования показал Жилстройсбербанк. Он занял 1-е место по наращиванию ссудного портфеля в абсолютных цифрах (+400 млрд тенге) и 2-е место по относительному росту (+59,6%). Вообще, в шестерке банков с самым высоким относительным ростом кредитов не оказалось

ни одного крупного универсального института, если не считать таковыми Bank RBK и Altyn Bank, которые участвовали в процедуре AQR и, следовательно, с точки зрения регулятора, представляют определенную значимость для банковского сектора.

Из серьезных перемещений в топ-10 можно отметить подъем Жилстройсбербанка с 8-й строчки на 5-ю и падение Jysan Bank со 2-го места на 7-е. Замыкавший год назад десятку Хоум Кредит опустился на строчку ниже (хотя нарастил ссудник на 67 млрд тенге, или на 23,3%), пропустив на свое место Bank RBK (+141 млрд тенге, или +52,4%). Отстал от своих ближайших конкурентов Forte, чей портфель вырос всего на 22 млрд тенге, или на 3%.

Худшую динамику кредитования помимо Jysan Bank продемонстрировали Ситибанк и AsiaCredit Bank. Если рассматривать 14 банков, прошедших через AQR, то, кроме Jysan Bank, ссудный портфель снизился толь-

ко у Нурбанка (-15 млрд тенге, или -6,3%).

Совокупный объем вкладов физлиц вырос за год на 6,2%, до 9,31 трлн тенге (уровень деолларизации на конец года - 41,3%). Тройку банков с самыми крупными депозитными портфелями населения составили Халык (3,17 трлн тенге), Kaspi (1,52 трлн) и Жилстройсбербанк (826 млрд). При этом Жилстройсбербанк вытеснил из тройки лидеров Сбербанк, у которого объем вкладов уменьшился на 5 млрд тенге. Еще одна рокировка в топ-10 произошла между Forte и БЦК. В Forte был зафиксирован приток денег вкладчиков на сумму 59 млрд тенге, тогда как в БЦК наблюдался отток (-36 млрд). В результате Forte поднялся на 5-е место, а БЦК опустился на 6-е.

должно посредством создания адекватного запаса провизий и капитала на рыночных условиях без использования бюджетных средств. Соответствующие подходы, уточнила она, будут разработаны до конца I квартала.

Вклады и прибыль

Совокупный объем вкладов физлиц вырос за год на 6,2%, до 9,31 трлн тенге (уровень деолларизации на конец года - 41,3%). Тройку банков с самыми крупными депозитными портфелями населения составили Халык (3,17 трлн тенге), Kaspi (1,52 трлн) и Жилстройсбербанк (826 млрд). При этом Жилстройсбербанк вытеснил из тройки лидеров Сбербанк, у которого объем вкладов уменьшился на 5 млрд тенге. Еще одна рокировка в топ-10 произошла между Forte и БЦК. В Forte был зафиксирован приток денег вкладчиков на сумму 59 млрд тенге, тогда как в БЦК наблюдался отток (-36 млрд). В результате Forte поднялся на 5-е место, а БЦК опустился на 6-е.

Динамика привлечения вкладов интересна в том числе тем, что она характеризует степень доверия населения к тому или иному финансовому институту. Так вот, из 14 банков, прошедших через AQR, отрицательную динамику показали пять организаций: Халык (-151 млрд тенге), БЦК, АТФ (-25 млрд), Нурбанк (-17 млрд) и Сбербанк. Из числа банков второго эшелона серьезные (с учетом размеров самих организаций) оттоки зафиксированы в AsiaCredit Bank (-14 млрд) и Capital Bank (-4 млрд).

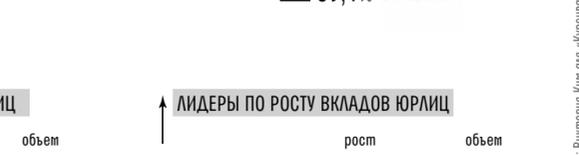
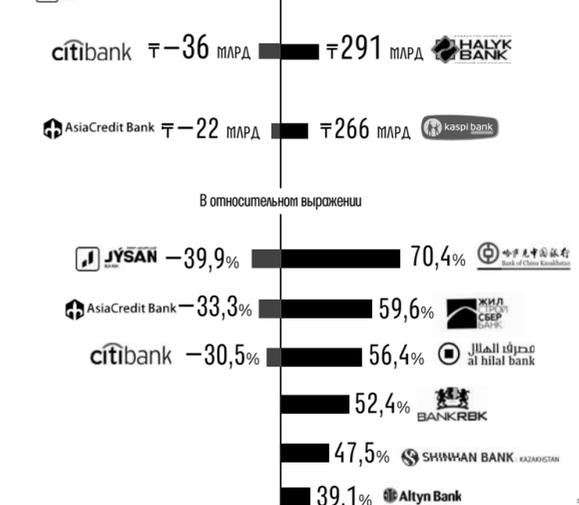
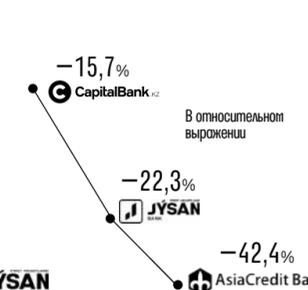
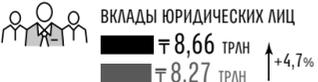
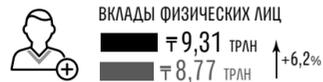
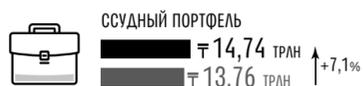
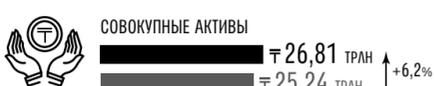
Совокупный объем вкладов юрлиц вырос за год на 4,7%, до 8,66 трлн тенге (деолларизация на конец года - 44,8%). Тройку банков с самыми крупными депозитными портфелями юрлиц составили Халык (3,26 трлн тенге), Сбербанк (828 млрд) и Forte (676 млрд). Forte вытеснил из тройки лидеров АТФ, который, пропустив вперед еще и Ситибанк, опустился на 5-е место. С 10-го на 8-е место поднялся Altyn Bank, с 11-го на 9-е - Альфа-Банк. В обратном направлении, с 8-го места на 10-е, проследовал Jysan Bank.

Совокупная прибыль банков выросла за год на 27,2%, до 812 млрд тенге. Тройку самых прибыльных банков составили Халык, Kaspi и Сбербанк. Из 14 банков, прошедших через AQR, наименьшую прибыль заработал Нурбанк (3,7 млрд тенге). Три организации закончили год с убытками: AsiaCredit Bank (-6,1 млрд), Capital Bank (-2,4 млрд) и ДБ «НБ Пакистана» (-158 млн).

Ограничение ответственности

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

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА, в тенге



*Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней

Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

• ЯНВАРЬ 2019

Kaspi Bank заявляет о добровольном делистинге акций банка из официального списка KASE. Акции Kaspi.kz остались на KASE. Делистинг акций Kaspi Bank проводится в рамках подготовки IPO Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже.

• ФЕВРАЛЬ

Брокерская компания First Heartland Securities (входит в состав инвестиционного холдинга автономных организаций образования «Назарбаев Университет»), «Назарбаев Интеллектуальные школы» и «Назарбаев Фонд» приобрела 99,8% акций Цеснабанка. Новый акционер увеличил собственный капитал структуры на 70 млрд тенге. Агентство S&P Global Ratings (далее – S&P) повысило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги Цеснабанка с «SD» до «B-/B» (прогноз – «стабильный») в связи со сменой собственника, крупной докапитализацией и продажей кредитного портфеля.

S&P понизило долгосрочные рейтинги АТФБанка и Евразийского банка с «B» до «B-». Прогнозы по рейтингам обоих банков изменены с «негативного» на «стабильный».

S&P подтвердило рейтинг Kaspi Bank на уровне «BB-» (прогноз – «стабильный»).

S&P подтвердило рейтинг Банка ЦентрКредит на уровне «B/B» (прогноз – «стабильный»).

Банк ВТБ (Казахстан) получил прямой доступ к торгам на валютном рынке Московской биржи. На этом рынке в числе прочего торгуется валютная пара тенге/рубль.

Банки ЦентрКредит, Altyn и Евразийский запустили переводы по системе мгновенных платежей Swift. Система разработана Нацбанком при участии трех указанных БВУ.

Кадровые назначения в Цеснабанке: **Шигео Катсу** (президент Назарбаев Университета, глава попечительского совета НИИШ, член попечительского совета Назарбаев Фонда) возглавил совет директоров банка, **Бекжан Пирматов** стал председателем правления (предыдущая должность – зампред First Heartland Bank).

В Москве по обвинению в крупном мошенничестве задержан основатель Baring Vostok **Майкл Калви**. Фонды Baring Vostok вложили более \$750 млн в 11 финансовых компаний и банков в России и Казахстане, в том числе в Kaspi Bank.

• МАРТ

Агентство Fitch Ratings (далее – Fitch) подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Altyn Bank на уровне «BBB-» (прогноз – «стабильный») и присвоило рейтинг устойчивости «BB-».

Altyn Bank присоединился к китайской трансграничной платежной системе CIPS (Cross-Border Interbank Payment System). Система предназначена для осуществления международных расчетов в юанях и позволяет зарубежным участникам рынка вести расчеты в юанях напрямую с китайскими партнерами.

Fitch подтвердило долгосрочный рейтинг ДБ «Альфа-Банк» на уровне «BB-» (прогноз – «стабильный»).

Халык Банк досрочно погасил международные облигации на сумму \$200 млн.

Бахытбек Байсеитов и **Владислав Ли** увеличили свои доли в Банке ЦентрКредит: первый – с 38,72 до 48,11% акций, второй – с 8,09 до 10,43%.

• АПРЕЛЬ

Новый акционер провел ребрендинг Цеснабанка. Организация стала называться First Heartland Jysan Bank.

Экс-глава Нацбанка **Анвар Сайденов** избран независимым директором Банка ЦентрКредит. Ранее занимавший эту должность **Ануар Ушбаев** вышел из состава СД.

Fitch подтвердило долгосрочный РДЭ Банка ЦентрКредит на уровне «B-» со стабильным прогнозом и одновременно отозвало все рейтинги банка по коммерческим причинам.

Завершился процесс присоединения Казкома к Народному банку.

Независимым директором Народного банка избран **Антон Мусин**.

Независимым директором Нурбанка избран **Ульф Вокурка**.

Энтони Эспина покинул пост председателя правления АТФБанка. Новым руководителем банка назначен **Сергей Коваленко**, который до этого занимал должность зампреда.

• МАЙ

ForteBank завершил сделку по приобретению 100% акций Банка Kassa Nova.

Начало корпоративного конфликта в Tengri Bank. 30 мая на годовом общем собрании акционеров было принято решение досрочно прекратить полномочия **Тимура Куанышева** на посту председателя СД. 11 июня новым главой СД был избран **Ержан Шайкенов**. Однако 22 июля Tengri Bank сообщил, что получил от Нацбанка письмо, в котором регулятор признает изменения в составе СД нелегитимными. В соответствии с этим письмом Куанышев был возвращен на пост главы СД.

• ИЮНЬ

Принято решение об объединении First Heartland Bank и Jysan Bank под брендом последнего.

S&P повысило рейтинг ForteBank с «B» до «B+» (прогноз – «стабильный»).

Магжан Ауэзов ушел с поста главы совета директоров ForteBank. Новым председателем СД стал **Марлен Мирзабеков**, членом СД – **Рустем Бектуров**.

S&P подтвердило рейтинг Народного банка на уровне «BB/B» (прогноз – «стабильный»).

Акционеры AsiaCredit Bank и Capital Bank одобрили реорганизацию в форме присоединения к Tengri Bank.

Совет директоров Евразийского банка принял решение о досрочном прекращении полномочий **Павла Логинова** на посту председателя правления и назначении на эту должность **Валентина Морозова** (ранее в Казахстане не работал).

• ИЮЛЬ

Орифджан Шадиев получает согласие Нацбанка на приобретение статуса крупного участника AsiaCredit Bank и становится его единственным акционером. До этого банк принадлежал **Нурболу Султану**, сыну влиятельного государственного функционера **Сарыбая Калмурзаева**, скончавшегося в 2012 году.

Агентство Moody's Investors Service (далее – Moody's) сразу на две ступени повысило долгосрочный рейтинг по депозитам ForteBank – с «B3» до «B1» (прогноз – «стабильный»).

Moody's присвоило рейтинги Bank RBK. Долгосрочный рейтинг по депозитам установлен на уровне «B2» (прогноз – «стабильный»), долгосрочный рейтинг риска контрагента – на уровне «B1».

S&P подтвердило кредитные рейтинги Банка ЦентрКредит на уровне «B/B», пересмотрев прогноз по ним на «негативный» по качеству активов и капитализации.

Tenge Bank («дочка» Халык Банка) начал работу в Узбекистане.

S&P подтвердило кредитные рейтинги Нурбанка на уровне «B-/B» и негативный прогноз по ним.

Компания «КПМГ Аудит» выразила отрицательное мнение по финансовой отчетности Цеснабанка за 2018 год.

• АВГУСТ

S&P пересмотрело прогноз по рейтингам Jysan Bank на «позитивный».

Bank RBK заключил сделку на рынке деривативов в секторе валютных фьючерсов Казахстанской фондовой биржи. Это первая сделка в данном сегменте с 2018 года.

Банк ВТБ (Казахстан) привлек 4,9 млрд тенге, разместив двухлетние облигации на KASE.

Moody's подтвердило долгосрочный рейтинг по депозитам Халык Банка на уровне «Ba1» и изменило прогноз со «стабильного» на «позитивный».

• СЕНТЯБРЬ

Moody's присвоило Евразийскому банку долгосрочный рейтинг по депозитам на уровне «B2» (прогноз – «стабильный»).

Moody's повысило долгосрочный рейтинг по депозитам Kaspi Bank с «Ba3» до «Ba2» (прогноз – «стабильный»).

В Tengri Bank появилось два новых акционера – **Б. А. Барманбеков** и **В. Ким** – с долями владения по 9,19% у каждого. Более крупным пакетом (41,64%) владеет только главный акционер – индийский Punjab National Bank.

• ОКТЯБРЬ

S&P изменило прогноз по рейтингам ДБ «Альфа-Банк» со «стабильного» на «позитивный» ввиду устойчивости профиля рисков. Сами рейтинги подтверждены на уровне «BB-/B».

S&P подтвердило рейтинг АТФБанка на уровне «B-/B» (прогноз – «стабильный»).

S&P подтвердило рейтинг Банка ВТБ (Казахстан) на уровне «BB+/B» (прогноз – «стабильный»).

Евразийский банк отказался от услуг рейтингового агентства S&P.

Холдинговая группа «АЛМЭКС» продала 10% акций Халык Банка в ходе SPO на Лондонской фондовой бирже и Astana International Exchange. Сумма сделки составила \$344,47 млн.

Kaspi.kz отложил IPO на Лондонской фондовой бирже.

AsiaCredit Bank ввел ограничения на выдачу наличных и на безналичные операции.

• НОЯБРЬ

Moody's повысило долгосрочный рейтинг по депозитам АТФБанка с «B3» до «B2» (прогноз – «стабильный»).

Moody's подтвердило долгосрочный рейтинг по депозитам Банка ЦентрКредит на уровне «B2», прогноз улучшен со «стабильного» на «позитивный».

Председателем правления Jysan Bank назначен **Айбек Кайып** (ранее занимал должность зампреда).

В Минфине заявили, что электронные платежи должны облагаться индивидуальным подоходным налогом, в связи с чем ведомство проконтролирует переводы Kaspi Gold при оплате товаров и услуг.

Президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев** дал поручение снять вопрос налогообложения при мгновенных безналичных переводах с повестки дня.

• ДЕКАБРЬ

ForteBank досрочно погасил международные облигации на сумму \$236,57 млн.

Fitch подтвердило долгосрочный рейтинг ForteBank на уровне «B», прогноз улучшен со «стабильного» на «позитивный».

Fitch подтвердило долгосрочный рейтинг АТФБанка на уровне «B-» (прогноз – «стабильный»).

S&P подтвердило кредитные рейтинги Bank RBK на уровне «B-/B», прогноз улучшен со «стабильного» на «позитивный».

ForteBank и Банк ЦентрКредит получили тенговые кредиты от ЕБРР в размере, эквивалентном \$60 млн и \$40 млн соответственно.

Fitch повысило долгосрочный рейтинг Халык Банка с «BB» до «BB+» (прогноз – «позитивный»).

Александр Камалов покинул пост председателя правления ДБ АО «Сбербанк».

• ЯНВАРЬ 2020

Председателем правления ДБ АО «Сбербанк» назначен **Ельдар Тенизбаев** (ранее занимал должность первого зампреда).

Впервые в Казахстане Halyk Bank запустил платежный сервис Samsung Pay.

Басманный суд Москвы оставил под домашним арестом основателя инвестфонда Baring Vostok **Майкла Калви**.

Подготовила
Ирина ЛЕДОВСКИХ



Коллаж: Владимир Кайтговский

Год штиля

Минувший год для банковского сектора Казахстана был годом затишья после тяжелого двухлетнего периода банкротств, слияний и стабильных вливаний госсредств в БВУ. На этом фоне регулятору удалось провести давно обещанную процедуру AQR, итоги которой будут подведены в феврале.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Без Цесны

По-настоящему открыл прошлый финансовый год скандалный Цеснабанк в феврале. Инвестиционное подразделение финансового холдинговой группы First Heartland внезапно приобрело 99,8% акций аграрного банка. Буквально через несколько дней новый владелец влил в организацию 70 млрд тенге и сменил топ-менеджмент. На эти действия отреагировало международное рейтинговое агентство S&P, повысив оценку структуры с мусорной SD до неблагоприятной B-/B. Позже многострадальная Цесна прошла ребрендинг, и после апгрейда к Jysan Bank присоединился First Heartland Bank. Объединенная организация получила название First Heartland Jysan Bank.

Напряженная работа принесла свои плоды, и уже в январе этого года пресс-служба структуры с гордостью отчиталась, что собственный капитал банка меньше чем за 12 месяцев вырос на 60% и достиг отметки 344 млрд тенге. «Это второй по размеру показатель среди казахстанского банковского сектора, на Jysan Bank приходится около 9,3% собственного капитала среди БВУ. Ссудный портфель банка – на уровне 846 млрд тенге, а текущий уровень NPL – 326 млрд тенге (38% портфеля)», – говорится в пресс-релизе организации. Безусловно, 38% неработающих займов – это высокий показатель, но совсем небольшое количество банков заявляют о реальном положении дел с возвратом долгов. Именно поэтому регулятор и провел оценку качества активов (AQR), результаты которой

финнадзор опубликует до конца февраля.

Без IPO

Если для Jysan Bank прошлый год был годом преодоления испытаний, то для некоторых БВУ (и их материнских структур) он стал годом несбывшихся надежд. О том, что Kaspi.kz собирается провести первичное размещение акций в Лондоне, председатель правления компании **Михаил Ломтадзе** впервые сообщил в ноябре 2018 года. В январе 2019-го банк заявил о добровольном делистинге акций из официального списка KASE, при этом бумаги Kaspi.kz на бирже остались. «Делистинг акций Kaspi Bank проводится в рамках подготовки IPO Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже», – проинформировала пресс-служба организации.

Но внешние события были против каспийцев в самом начале. Зимой 2019 года в России разгорелся скандал, и в Москве был задержан основатель Baring Vostok **Майкл Калви** – его обвинили в мошенничестве в крупном размере. После задержания инвестора отправили под домашний арест, где он находится по сей день. Для B-/B. Позже многострадальная Цесна прошла ребрендинг, и после апгрейда к Jysan Bank присоединился First Heartland Bank. Объединенная организация получила название First Heartland Jysan Bank.

В сентябре компания сообщила, что IPO состоится в IV квартале 2019 года. Поскольку банк давно показывает стабильные результаты и развивает инновационные методы продаж, аналитики делали позитивные прогнозы на IPO. Но, возможно, карты каспийцам спутал основной акционер Халык Банка – холдинговая группа «АЛМЭКС». В начале октября организация продала на биржах Лондона и Нур-Султана 29,32 млн глобальных депозитарных расписок Халык Банка, выручив от сделки \$344,47 млн. О результатах этого размещения было объявлено 4 октября, а уже 7 октября Ломтадзе заявил, что IPO Kaspi.kz откладывается. Он сказал: «Мы решили взять паузу, пока международные рынки капитала не стабилизируются».

В ноябре чиновники неожиданно заинтересовались онлайн-переводами – сферой, в которой Kaspi Bank держит ли-

дерство как минимум два года. Вице-министр финансов **Берик Шолпанкулов** в кулуарах сената заявил журналистам, что все операции, которые проводятся в электронной форме в виде платежного перевода, должны изучаться и если будет доказано, что человек получает доход от перевода, то ему придется платить индивидуальный подоходный налог. Почти сразу же началась шумиха в социальных сетях, депутаты заступились за онлайн-платежи, а точку поставил президент, поручив фискалам снять вопрос с повестки дня, пока он не изучен до конца.

Без слияния

Не состоялось в прошлом году и анонсированное слияние трех небольших банков – AsiaCredit Bank, Capital Bank и Tengri Bank. Хуже того, в октябре AsiaCredit Bank ввел ограничения на выдачу наличных и на безналичные операции, а Capital Bank в конце года неоднократно подвергался штрафам от регулятора за нарушения пруденциальных нормативов. При этом оба банка утверждают, что планы по объединению остаются в силе. «Соответствующий договор о присоединении между БВУ подписан, и процесс реорганизации будет завершен после получения необходимых согласований от государственных органов и выполнения необходимых мероприятий в соответствии с требованиями законодательства РК», – сообщили «Курсиву» в AsiaCredit Bank и Capital Bank.

Если не считать AQR, то для большей части БВУ минувший год не был совсем примечательным: банки предлагали новые продукты, получали позитивные или негативные рейтинги, меняли топ-менеджеров. Интрига наступившего года в том числе заключается в том, как банки будут уживаться со своим новым куратором в лице Агентства по регулированию и развитию финансового рынка. Как отметила глава агентства **Мадина Абылкасымова**, с учетом новых задач, поставленных главой государства по комплексному развитию всего финансового сектора, агентством будет актуализирована и принята Концепция развития финансового сектора до 2030 года в новой редакции. По ее словам, эта работа будет завершена до 1 июля.

ЭКСПЕРТИЗА

Сомнения мирового масштаба

PwC презентовала опрос руководителей крупнейших компаний мира

Топы бизнеса во всем мире не слишком верят в глобальный экономический рост и отмечают кадровый дефицит.

Аскар ИБРАЕВ

На старте нового десятилетия пессимистический настрой руководителей компаний в мировой экономике достигает рекордного уровня: 53% прогнозируют снижение темпов экономического роста в 2020 году. Таковы результаты опроса руководителей крупнейших компаний мира от компании PwC. Для сравнения: в 2019 году было 29% скептиков, а в 2018 году – всего лишь 5%. Аналитики PwC отмечают, что это наивысший уровень пессимизма с тех пор, как данный вопрос был включен в опросник в 2012 году. Число руководителей, прогнозирующих повышение темпов экономического роста, сократилось с 42% в 2019 году до 22% в 2020 году.

Пессимистический настрой руководителей в отношении глобального экономического роста имеет особое значение в Северной Америке, Западной Европе и на Ближнем Востоке, поскольку 63%, 59% и 57% руководителей из этих регионов прогнозируют более низкий рост мировой экономики в будущем году. Снижение показателей уверенности в экономическом росте вполне понятно на фоне затянувшейся неопределенности в отношении торговой напряженности, геополитических проблем и отсутствия соглашения по борьбе с изменением климата, но трансформация масштаба общих настроений стала неожиданной, отметил президент международной сети фирм PwC Боб Мориц.



В то же время Мориц заявил: «Несмотря на рекордный уровень пессимистического настроения среди лидеров бизнеса, существуют реальные возможности для решения сложных вопросов. Благодаря гибкой стратегии, четкому вниманию к меняющимся ожиданиям заинтересованных сторон и опыту, накопленному большинством за последние десять лет в сложных условиях, лидеры бизнеса способны выдержать экономический спад и продолжать преуспевать».

Рост выручки под сомнением

Изменение настроений руководителей в ответах на вопрос о перспективах роста выручки их компаний оказалось отличным прогностическим параметром роста мировой экономики, констатируют аналитики PwC. Анализ прогнозов, сделанных руководителями компаний начиная с 2008 года, свидетельствует о тес-

ной корреляции между уверенностью руководителей компаний в росте выручки в предстоящие 12 месяцев и фактическим ростом мировой экономики.

Несмотря на то, что уровень уверенности в целом снижается по всему миру, в разных странах наблюдаются значительные колебания этого показателя: Китай и Индия демонстрируют самые высокие уровни уверенности среди основных экономик (45% и 40% соответственно), США – 36%, Канада – 27%, Великобритания – 26%, Германия – 20%, Франция – 18%. Наименее оптимистичны представители Японии – там всего 11% руководителей достаточно уверены в перспективе роста доходов своих компаний в 2020 году.

Китайский бизнес не надеется на рынок США

Топ-менеджеры США рассчитывают на 30%-ный рост в течение следующих 12 месяцев,

опережая Китай (29%) на один процент. Однако продолжающиеся торговые конфликты и политическая напряженность серьезно подорвали привлекательность США для китайских руководителей. Если в 2018 году 59% руководителей китайских компаний назвали США в качестве одного из трех приоритетных рынков для роста своих компаний, то в 2020 году таких респондентов всего лишь 11%. От потери привлекательности рынка США выиграла Австралия: 45% руководителей китайских компаний теперь рассматривают Австралию в числе основных рынков для роста бизнеса; два года назад таких руководителей было только 9%.

Другие страны в пятерке лидеров по росту остались прежними по сравнению с прошлым годом – это Германия (13%), Индия (9%) и Великобритания (9%). Показатель Великобритании оказался высоким, учитывая неопреде-

ленность, обусловленную Brexit. Сразу за ними следует Австралия, чье резкое улучшение позиции в рейтинге, как уже было сказано, связано с возросшей привлекательностью австралийского рынка для руководителей китайских компаний.

Риск неопределенности

В 2019 году неопределенность в отношении перспектив экономического роста не вошла в десятку основных угроз для перспектив роста бизнеса, заняв 12 место в рейтинге. В 2020 году, отмечают аналитики PwC, эта угроза оказалась сразу на третьем месте. Она уступает только торговым конфликтам (еще один риск, которому руководители компаний стали уделять повышенное внимание) и чрезмерному регулированию, которое неизменно лидирует в рейтинге угроз для руководителей компаний. Респонденты также высказывают растущее беспокойство в связи

с киберугрозами, изменением климата и ущербом, который наносится окружающей среде.

Сетевой контроль

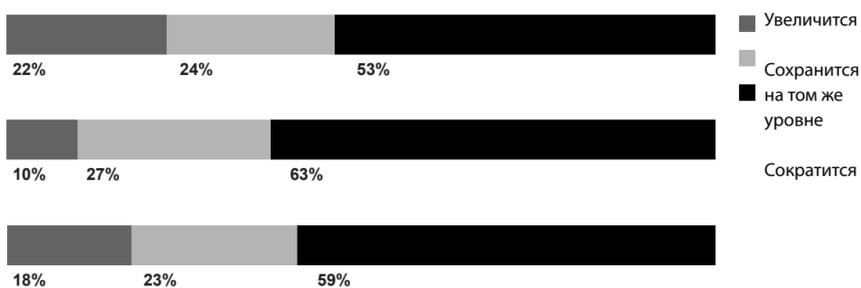
Руководители по всему миру прогнозируют ужесточение регулирования в технологическом секторе. Более двух третей руководителей считают, что правительства введут новое законодательство, регулирующее контент в интернете и социальных сетях в целях разделения доминирующих технологических компаний. Большинство руководителей (51%) также прогнозируют, что правительства будут все чаще принуждать частный сектор выплачивать финансовую компенсацию физическим лицам за сбор персональных данных.

Квалифицированные кадры – в дефиците

Руководители компаний считают, что переподготовка и повышение квалификации являются лучшим способом устранения разрыва в профессиональных навыках, но в то же время не видят ощутимого прогресса в решении проблемы. Только 18% из них заявляют о достигнутом «существенном прогрессе» в создании программы повышения квалификации.

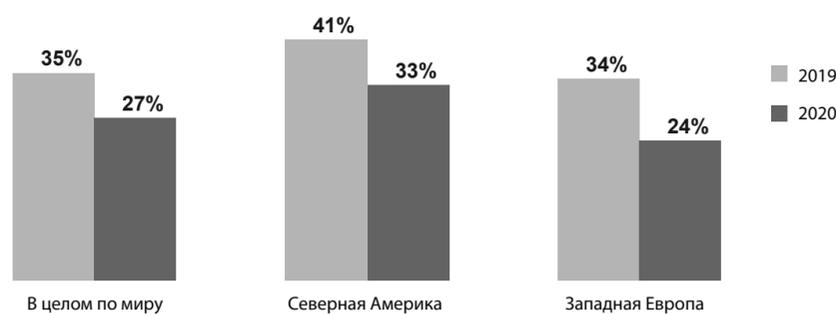
Таковы некоторые из ключевых выводов 23-го опроса PwC, в котором приняли участие почти 1600 руководителей из 83 стран мира. Интервью с CEO проходили с сентября по октябрь 2019 года. 46% компаний, чьи руководители были опрошены, имеют выручку от \$1 млрд и более; 35% компаний показали выручку от \$100 млн до \$1 млрд; 15% компаний имели доход до \$100 млн; 55% компаний находятся в частной собственности.

Как вы считаете, темп глобального экономического роста увеличится, останется на том же уровне или сократится в течение следующих 12 месяцев?

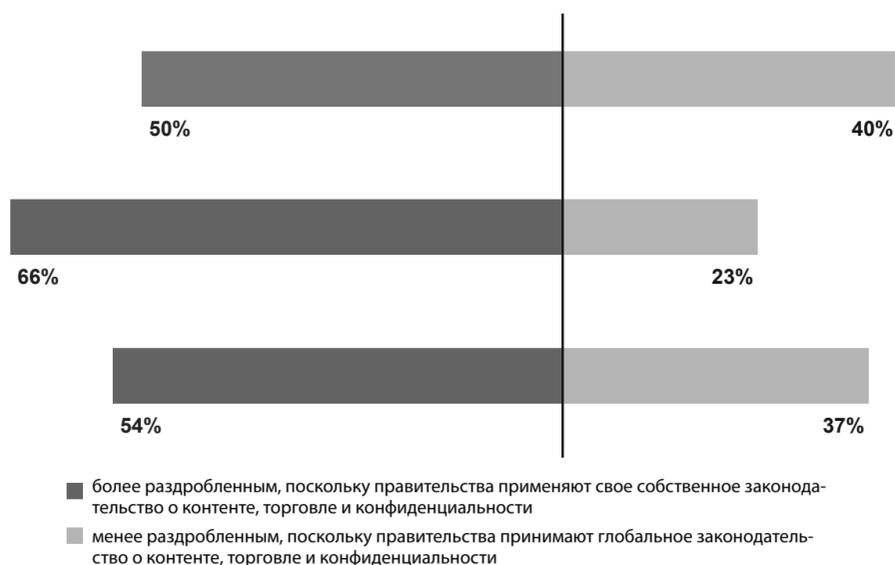


Насколько вы уверены в перспективах роста прибыли вашей организации в течение следующих 12 месяцев?

(на графике только ответ «очень уверен»)

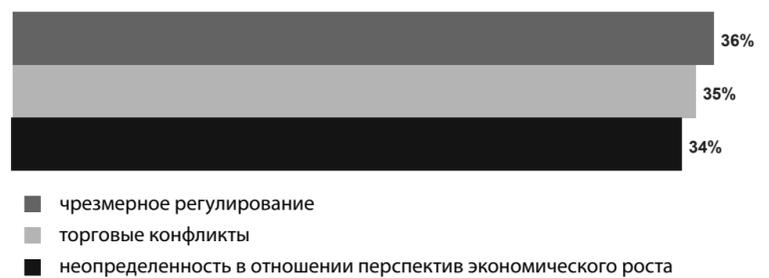


Выберите наиболее, по вашему мнению, вероятное утверждение для будущего (2022 год и далее). «Интернет, включая социальные сети, будет становиться...»

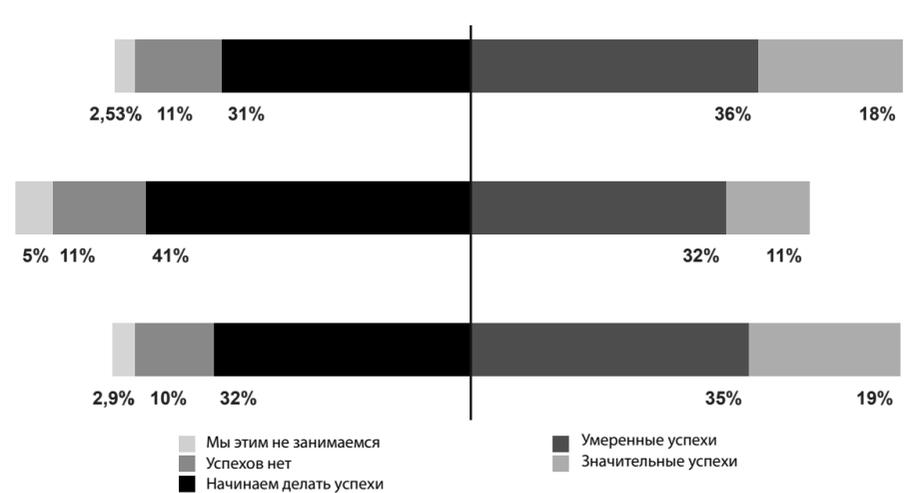


Какие из потенциальных угроз для роста бизнеса вас больше всего беспокоят?

(на графике только ответ «крайне обеспокоен»)

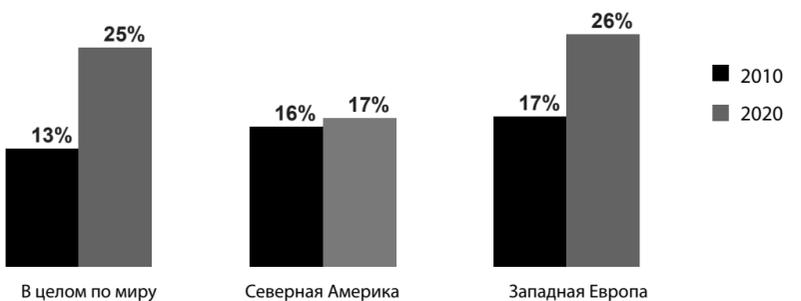


Какого успеха достигла ваша организация в создании программы повышения квалификации, которая развивает сочетание надпрофессиональных, технических и цифровых навыков?



Насколько вы согласны с утверждением «инициативы в области изменения климата приведут к значительным возможностям для новых продуктов и услуг для моей организации?»

(на графике только ответ «полностью согласен»)





Сегодня индустрия моды заполнена незаурядными названиями, которые можно увидеть на бирках вполне привычных вещей.

Откуда у современных модных брендов такие странные названия

Все больше модных брендов выбирают экстравагантные названия, такие как 99%is или Suicoke. Причина в том, что компании стремятся выделить себя в социальных медиа и результатах поисковой выдачи Google.

Jacob GALLAGHER, THE WALL STREET JOURNAL

Это может показаться очень необычным. Возможно, это стратегический ход. Однако новые бренды одежды выбирают все более странные названия. Для меня это стало очевидным, когда в начале января я прогуливался между стендами на выставке мужской моды Pitti Uomo, которая проходит дважды в год в итальянской Флоренции. Названия брендов, которые я видел, варьируются от замысловатых и многоплановых (Grunge John Orchestra. Explosion) до вызывающих недоумение (Rewoolution) и, вероятно, небезопасных для работы (Fabric Porn).

Когда-то давно бренды называли по именам их основателей. Так появились такие компании, как Brooks Brothers (основана Генри Сандс-Бруксом в 1818 году), Alden Shoes (бренд создан Чарльзом Алденом в 1884 году), Salvatore Ferragamo (основана Сальваторе Феррагамо в 1927 году) и множество других фирм, названных по фамилиям. В наше время вместо того, чтобы напрямую увязать название бренда с именем его основателя, молодые бренды стремятся поставить нас в тупик, выбирая такие названия, как 99%is, Suicoke, Come Tees и Pink House Mustique.

Уровень конкуренции зашкаливает. Различные сегменты индустрии моды на выставке Pitti Uomo представляли свыше 1200 брендов. Учитывая, что в мире существует бесчисленное количество брендов, «все наиболее очевидные названия уже заняты, поэтому приходится идти непроторенными дорожками, чтобы придумать, что-то новое», говорит Эли Альтман, креативный директор фирмы A Hundred Monkeys, расположенной в Беркли, штат Калифорния, и специализирующейся на нейминге компаний. И когда Альтман говорит о том, что название «занято», он имеет в виду не только то, что его нельзя зарегистрировать как торговую марку, но и другие «закрытые» двери – нужные интернет-URL, первые позиции в поисковой выдаче Google и названия аккаунтов в социальных сетях.

Это заставляет предпринимателей искать новые идеи, оглядываясь вокруг себя. В начале 2010-х годов, когда Самюэль Бэйл и его партнер Абель Самет случайно наткнулись на позитивное слово «трубадур», то сразу решили, что оно идеально отражает суть их лондонского бренда по производству сумок, который они тогда создавали. Однако, как

рассказал Бэйл, с которым мы побеседовали на выставке Pitti Uomo, один калифорнийский паб уже занял доменное имя Troubadour.com. Поэтому Бэйлу и Самету пришлось добавить слово goods, поскольку домен troubadourgoods.com был все еще доступен.

Однако бывает и так, что просто добавить еще одно слово оказывается недостаточно. В 2003 году, то есть задолго до того, как появились такие препоны для развития бизнеса, как поисковая оптимизация и конкуренция между URL, японский дизайнер Эйтиро Хомма все еще испытывал трудности с регистрацией торговой марки Seven Seas, первого названия своего бренда, которое он выбрал. «Нам было очень сложно зарегистрировать название Seven Seas, поскольку как название для бренда оно оказалось очень популярным», – рассказал Хомма во время беседы на выставке Pitti Uomo. В конце концов он остановился на названии Nanamika, японском слове, которое в вольном переводе означает «дома семи морей». Все еще недовольный результатом, он понял, что буква k выглядит «недостаточно красиво», поэтому заменил название на Nanamica. Это смутило даже японских потребителей, однако уникальное слово позволила Хомма зарегистрировать URL, создать аккаунт в Instagram (@nanamica) и обеспечить топовые позиции в поисковой выдаче Google тогда, когда покупатели искали бренд по названию.

Однако даже если бренд владеет названием, это не означает, что проблем больше нет. Так, у Адама Кэмерона и его супруги Шарлотт, выступающей сооснователем британской компании по выпуску одежды, существующей на рынке пять лет, не было никаких проблем с регистрацией ее названия – The Workers Club. Однако, как мимоходом заметил Кэмерон, если вбить это название в строку поиска Google, всплывает сайт одноименного клуба из Австралии. Кроме того, дополнительным источником проблем стало и появление новых брендов, названия которых так или иначе напоминают название его бренда.

Случайно или нет, но напротив стенда Кэмерона был расположен стенд швейцарского бренда сумок под названием Officine Federali, который я сам поначалу спутал с известным итальянским обувным брендом Officine Creative. Вдобавок ко всему (вероятно, намерено) здесь также был размещен бренд Officine Generale, известная французская марка одежды.

На Pitti Uomo я наталкивался на созвучные названия повсюду. Я видел стенд бренда под названием Best Company, которое у меня сразу вызвало мысленные ассоциации с нью-йоркской Best Made Company. Французский бренд Passing Olow я принял за японский бренд Orslow. А вывеска французской компании

Кутоне напомнила мне, что я должен посетить выставочный стенд итальянского Kiton.

Похожие и даже практически одинаковые названия брендов существовали десятилетиями, не замечая друг друга, пока не появилась электронная коммерция и Instagram. Во времена «до» бренды торговали в разных регионах и были зарегистрированы в разных странах. И маловероятно, чтобы какой-нибудь покупатель тогда провел такие же параллели, как это сделала я на выставке Pitti Uomo, или пал жертвой коварных козней малоизвестных брендов, желающих воспользоваться репутацией и доверием более успешных компаний. Но сегодня, когда существуют мультибрендовые онлайн-магазины и социальные платформы, где представлены бренды со всего мира, вероятность того, что покупатель будет проводить упомянутые параллели, а созвучные бренды будут это использовать, становится одним из ключевых факторов.

Однако стратегия по использованию созвучных названий имеет и свои риски. Чтобы нивелировать риск быть проигнорированным потребителем из-за схожих названий, основатели ряда брендов выбирают более креативные названия, которые могут варьироваться от впечатляющих до по-настоящему глупых. Не так давно мы с коллегами обсуждали в Slack особенность названия бренда 99%is, который легко спутать с опечаткой. Необычное название способно «заставить людей говорить и писать о нем, и чем больше бренды добиваются этого, тем сильнее их присутствие на рынке», говорит Кен Пастернак, президент и главный стратег креативного агентства Two by Four, которое занимается брендингом в Чикаго и Сан-Франциско. Делая ставку на новизну, такие бренды, как 99%is, не намерены ограничивать себя 26 буквами английского алфавита. По меньшей мере два бренда – Reese Соорег и Ambush – добавили к своим названиям знак охраны товарного знака. Другой бренд, которым управляет английский дизайнер и поклонник символа «звездочка» Самюэль Росс, называется A-Cold-Wall*. Официальное название бренда дизайнера Вирджила Абло выглядит как Off-White c/o Virgil Abloh.

Впрочем, такая экстраемальная оригинальность имеет и обратные последствия. «Иногда названия брендов настолько нестандартные, что их очень сложно запомнить», – говорит Пастернак. И что еще хуже, некоторые названия откровенно безумные, что загоняет покупателей в тупик. Уверен, что лос-анджелесский бренд Skin Graft делает отличную одежду, но, учитывая такое название, не уверен, что хочу проверять это на себе лично.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Страновые предпочтения

Доставку какой еды из ресторанов заказывают в Казахстане и в мире

Гамбургер и пицца – самые популярные блюда у казахстанцев, которые пользуются сервисами доставки готовой еды.

Георгий КОВАЛЕВ

Казахстанский рынок доставки готовой еды сейчас делят между собой отечественный Choscofood и глобальные «Яндекс», Glovo и Wolt. Последние три игрока почти одновременно вышли на рынок республики полгода назад. «Курсив» узнал у сервисов о предпочтениях казахстанцев при заказе еды с доставкой.

Бургер, пожалуйста!

Испанский стартап Glovo представлен во всех трех казахстанских мегаполисах – Алматы, Нур-Султане и Шымкенте. По

блины, супы, салаты (чаще всего цезарь), спагетти, шашлык, луковые кольца.

И пицца тоже

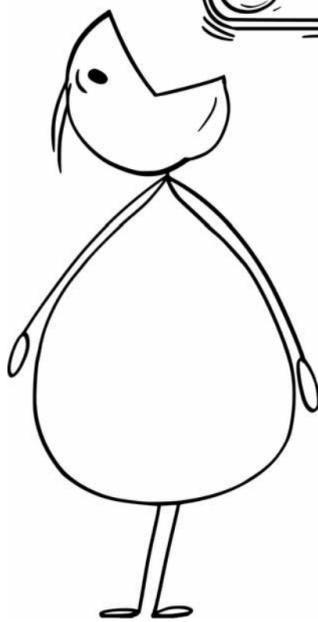
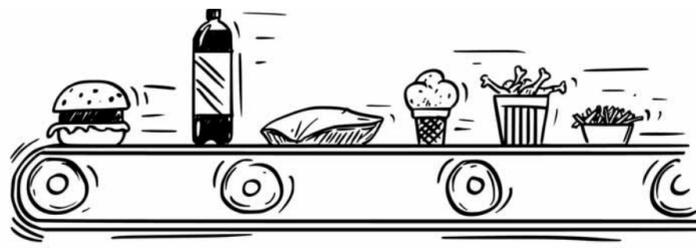
До выхода на рынок доставки новых игроков сервис Choscofood, по собственной оценке, занимал 82% рынка заказа еды через мобильные приложения и 24% рынка доставки еды. На начало 2019 года этот сервис оценивал казахстанский рынок в \$31 млн – такие данные были озвучены во время прошлогоднего вручения премии Choscofood Awards. Услугами сервисов в стране в 2018 году постоянно пользовались около 600 тыс. человек. Choscofood и сейчас остается лидером рынка, через мобильное приложение можно заказать еду в 18 казахстанских городах – охват солидный.

лагман (20%), а из десертов – чизкейк (5,4%).

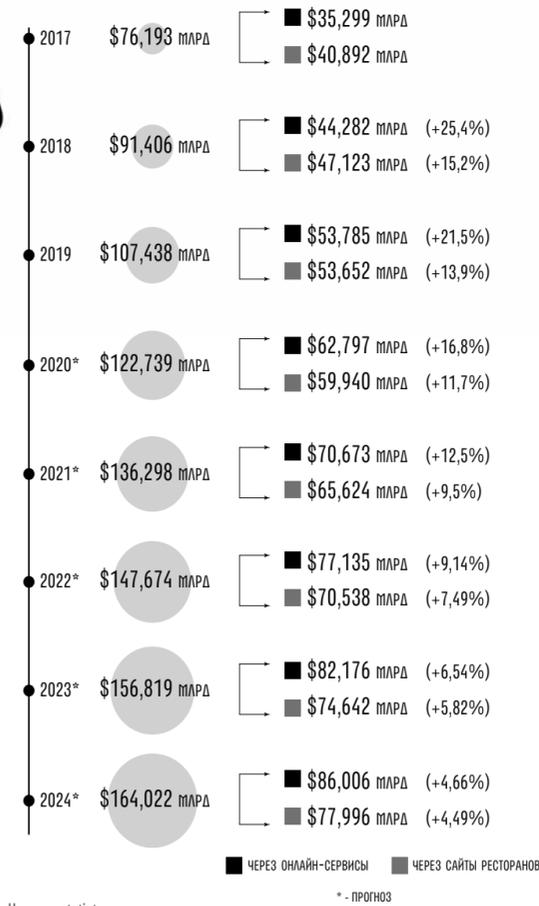
Мировой прогноз: клиент все еще голоден

Первый сервис заказа готовой еды через интернет в 1994 году запустила Pizza Hut. Идею подхватили Takeaway.com и Delivery Hero, первые в мире агрегаторы заказов. Их инфраструктурные решения и политика комиссионного вознаграждения сделали сервисы доставки готовой еды популярными во всем мире. Благодаря интересу таких игроков, как Uber Eat, ожидается, что в 2021 году появится доставка ресторанной еды дронами.

Statista.com прогнозирует рост совокупного дохода сервисов доставки еды в 2020 году до \$122,7 млрд и в среднем на 7,5% ежегодно до 2024 года.



СКОЛЬКО В МИРОВОМ МАСШТАБЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ СЕРВИСЫ ПО ЗАКАЗУ И ДОСТАВКЕ ЕДЫ?



данным генерального директора Glovo в Казахстане Карима Богуспаева, более половины клиентов компании предпочитают fast-food, а именно бургеры. 10% пользователей сервиса заказывают блюда китайской кухни. На суши приходится 3% заказов. Еще 2% клиентов заказывают напитки и десерты. Далее в списке предпочтений – турецкая и итальянская кухни, на них приходится совокупно 3% заказов. Пиццу через Glovo заказывает 1% пользователей. Замыкают список еды на вынос, востребованной у клиентов сервиса, блюда мексиканской, украинской, казахской и грузинской кухни.

Glovo работает в 329 городах 25 стран мира. В качестве иллюстрации разных пользовательских привычек Карим Богуспаев приводит статистику из Украины. Там самый популярный заказ – напитки и десерты, на них приходится 36% всей доставки. Fast-food, бургеры заказывают 10% клиентов, 6% предпочитают продукты здорового питания. Замыкают список заказы японской (4%) и итальянской кухни (4%), у пиццы – 3%.

+ картофель фри

К системе доставки готовой еды «Яндекс.Еда» (она интегрирована в сервис «Яндекс.Такси») подключены более 400 ресторанов в двух городах Казахстана – Алматы и Нур-Султане. Клиенты сервиса «Яндекс.Такси» в РК чаще всего заказывают бургеры с картофелем фри. Далее по убывающей идут хот-доги, пицца, салат цезарь, хинкали, самса, салат греческий, плов, шашлык из баранины, борщ.

В столице России, Москве, у клиентов этого же сервиса наиболее популярны бургеры, суши и пицца, а также хинкали,

По данным исследования, представленного на Choscofood Awards, в приоритете у казахстанцев в 2018 году была пицца (40,6%, средний чек заказа – 4992 тенге). Доля бургеров – 24,6% (средний чек – 3488 тенге), суши – 23,3% (средний чек – 4586 тенге). Шашлык заказывали в 6,1% случаев (средний чек – 5234 тенге), блюда восточной кухни – 5,4% (средний чек – \$45,9 млрд). Меньше всего заказывают десерты, средний чек при этом – 4530 тенге.

Внутри каждой категории блюд – свой рейтинг. Самая популярная пицца – «Пепперони», ее заказывают в 19% случаев. Наиболее востребованный fast-food – чизбургер, его доля в категории – 25%. Среди суши лидирует «Филадельфия» (14%), среди видов шашлыка – шашлык из баранины (27%), из восточных блюд чаще всего выбирают гуйру

По данным из того же источника, число пользователей сервисов доставки еды, делающих заказы регулярно, в 2019 году во всем мире составляло 1,170 млрд человек. Их сегментация по уровню дохода показала, что 41% заказчиков имеет низкий доход, 34% – средний, 25% – высокий.

Самый большой объем продаж готовой еды через сервисы доставки в Китае – \$45,9 млрд. Далее в рейтинге США (почти \$24 млрд), Индия (более \$9 млрд), Великобритания (около \$5,4 млрд) и Бразилия (почти \$3 млрд).

Самый высокий уровень проникновения пользователей в сегменте онлайн-доставки еды демонстрирует Сингапур – 36,4%. Практически каждый третий заказывает еду онлайн в Нидерландах, Великобритании, Гонконге и Канаде – там уровень проникновения составляет 34,8%, 33,1%, 32,8%, 31,7% соответственно.

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Огонь, вода и полиэтиленовые трубы

Сверхпрочным кабельным трубам казахстанского производства не страшны время, климат, тяжелая строительная техника и челюсти белого медведя. Репортаж с алматинского завода, чья продукция полностью уходит на экспорт.

Георгий КОВАЛЕВ

«Модный» – вот слово, которое первым приходит в голову при посещении завода по выпуску высокопрочных кабельных труб. Бухты готовых к отправке полиэтиленовых труб взрывают серое пространство цеха всеми цветами радуги. «Фиолетовые поедут в Омск, оранжевые – в Нигерию, а там дальше цветные «посылки» в Польшу, Великобританию, Украину», – перечисляет генеральный директор завода Максим Югай.

Эти трубы веселой расцветки рассчитаны на самые суровые условия эксплуатации. Они способны выдерживать давление 250 килограммов на квадратный сантиметр. Это подтвердили испытания зимой на Ямале при температуре минус 60 градусов, где по случаю прочность труб оценили еще и челюсти белого медведя. Английская дорожная компания перед заключением контракта пыталась раздавить трубы строительной техникой. Удивительно, но в числе партнеров завода пока нет ни одной казахстанской компании – предприятие работает только на экспорт.

Казахстанский завод с иностранными инвестициями

Завод высокопрочных кабельных труб выпускает продукцию уже год, он был открыт в феврале 2019 года в Алматы, на территории индустриально-логистического центра Damu Logistics.



Гражданин Великобритании Максим Югай развернул высокотехнологичный бизнес в Казахстане.

Инвестиции составили \$4 млн, основные акционеры – казахстанец Максим Барышев, британский подданный Максим Югай и гражданин Канады Рустам Бийсембаев.

Есть миноритарный акционер – южнокорейский предприниматель Ли Кёнг Ро. Именно его изобретения лежат в основе производства. Мистер Ли заработал капитал на производстве кабеля, много времени посвятил разработке систем кабельной защиты. Изобретенные Ли продукты и способы производства запатен-

тованы в 192 странах мира, в семи из них запущены заводы.

Сырьем для производства труб служит полиэтилен низкого давления (ПНД) – продукт переработки газа. Пока алматинское производство покупает ПНД на казанском заводе «Оргсинтез», но ожидается запуск подобного производства в Атырау.

Дополнительный стресс-фактор как основа технологии

Переработка полиэтиленовой крошки не представляет особой

сложности. Особенность технологии Ли Кёнг Ро заключается в создании стресс-факторов, пройдя через которые полиэтилен приобретает исключительную твердость: для этого на расплавленный полиэтилен специальным образом воздействуют водой и воздухом. Способность выдерживать большие нагрузки усиливает особая форма трубы – внешние ребра сформированы в виде спирали, и благодаря этому любое давление распределяется по всей длине.

На первый взгляд, процесс производства прост. Полиэтиленовая крошка из бункера подается в специальные формовочные агрегаты, где плавится при температуре до 220 градусов и формируется в трубы нужного диаметра. В ходе этого процесса добавляется краситель того цвета, который выбрал заказчик. Далее водяная ванна для охлаждения и затем – вторая часть. Теперь нужное количество разноцветных труб (от трех до семи) пропускается через процесс формирования внешней трубы. На

выходе получается многокомпонентный защитный модуль длиной до 800 метров.

При монтаже и соединении стыков сети специально разработанные аксессуары обеспечивают высокий уровень изоляции кабеля. Это оптимизирует затраты на прокладку сетей – требуется траншея неглубокого залегания, в некоторых случаях возможна открытая установка. Завод гарантирует – их трубы будут защищать коммуникации как минимум 50 лет.

Экспортный путь

Максим Югай признается, что переоценил потребности казахстанского рынка в инновационных материалах. За минувший год не подписано ни одного договора поставки для местных заказчиков. Такой вариант развития событий стал неприятным сюрпризом – Югай лично отстаивал перед разработчиком технологии идею запуска производства именно в Алматы. Планировалось, что завод станет эксклюзивным поставщиком сверхпрочных труб на рынок ЕАЭС и в страны Центральной Азии. Но на практике основные заказчики сейчас из европейских и африканских стран.

Отсутствие интереса отечественного телеком-рынка не помешало заводу высокопрочных кабельных труб завершить первый год работы с показателями, которые в два раза превышают самые оптимистичные ожидания. Благодаря заказам из Европы и Африки завод выпускает около тысячи километров трубы ежемесячно. В денежном выражении годовой объем продаж составил \$1,5 млн. Цена продукта во всем мире регулируется офисом изобретателя технологии и предусматривает маржинальность такого бизнеса в диапазоне 12,5–20%.

Выживает креативный

На чем зарабатывают независимые театры в Казахстане

Афиши частных театров по числу спектаклей в месяц ничем не уступают государственным – в Алматы только на этой неделе независимые театры покажут больше десятка спектаклей. «Курсив» узнал, как наладить театральный бизнес.

Константин КОЗЛОВ

«Даже если твой театр – это коробка, и там помещаются пять стульев, ты можешь сделать этот театр окупаемым», – говорит актриса и директор театра «ART иШОК» Анастасия Тарасова. – Просто ты должен рассчитать свои затраты на постановку и прибыль с продажи билетов, чтобы артисты получили хоть минимальные гонорары, и придерживаться правила – не использовать ничей труд бесплатно». У Тарасовой есть полное право делать подобные утверждения – «ARTиШОК» существует уже почти 20 лет, тогда как несколько попыток сделать аналогичные проекты в южной столице оказались провальными.

Не творчеством единым

Независимый театр, по определению Тарасовой, – тот, который не зависит финансово от одного спонсора или партнера. «Мы в принципе ни от кого не зависим – только от самих себя. И поэтому не важно, дадут нам денег или нет – театр от этого не закроется. Он может закрыться по десятку других причин, но точно не из-за финансов», – уверена директор «ARTиШОКа». Весомую роль в успешном обретении театром финансовой независимости сыграло коммерческое направление – оно было разработано основателями еще в самом начале истории «ARTиШОКа». Это направление позволяет коллективу получать доход не только за счет постановок и подразумевает участие артистов в самых разных

частных мероприятиях, предоставление профессиональных услуг режиссера, проведение ивентов. Определенный процент с коммерческих гонораров отдается в фонд театра на его развитие.

Зарплата артистов, участвующих в постановках, – от 7 до 10 тыс. тенге за спектакль. «Это не большие деньги для артистов, но у нас есть свои преимущества: это и полноценная творческая реализация, и возможность дополнительного заработка – например, преподавание на актерско-режиссерских курсах, которые сейчас действуют при театре», – объясняет директор театра.

Работа со спонсором

Полноценная творческая реализация – преимущество не только для актеров, но и для театра как структуры, которой важно наладить правильные отношения со спонсорами и



Фото: Офелия Жакаева



Фото: Офелия Жакаева

меценатами. Последние хотя и видят новые творческие идеи коллектива и зрительскую заинтересованность – только при таком раскладе есть шанс на спонсорскую поддержку проектов. Репутация, которую «ARTиШОК» заработал за почти два десятка

лет деятельности, позволила ему привлечь средства на строительство «Большой сцены». В 2017 году театру стало совсем тесно в подвальном помещении на ул. Кунаева, и он начал поиск новой площадки. Здание бывшего клуба Da freak в Парке

28 панфиловцев было признано подходящим, и «ARTиШОК» приступил к строительству большой независимой театральной площадки. Из 20 млн тенге необходимого бюджета у театра были 5, остальное собирали в процессе – через краудфандинг и привлекая спонсоров.

1,7 млн тенге собрали сами зрители, еще 2 млн выделила компания CINEMAX. Оставшуюся часть собрали за счет компаний, у которых уже были истории вкладов в арт-проекты – им делали спецпредложение. «Мы искали формы, где можно было бы применить в театре продакт-плейсмент этих компаний», – поясняет Тарасова. В процессе работ, как это обычно бывает в строительстве, смета возросла до 28 млн тенге, но театр все равно завершил проект.

Привлечь зрителя

Сейчас в Алматы около 30 театров, из них 10 – государственных. Точно подсчитать количество независимых труд-

но – далеко не все из них ведут активную творческую деятельность. Например, театр «Оркен» имеет собственное здание, но не имеет постоянной труппы и живет в основном за счет сдачи в аренду своего помещения для представлений других организаций. А театральный коллектив известного антрепренера и продюсера Рази Хасановой, напротив, юридически существует в форме разных ИП и ТОО, но не имеет своей площадки, в основном арендует сцену и репетиционные залы. Поскольку аренда помещения – дело крайне затратное, далеко не все из театров выдерживают испытание малоденьем. Поэтому несколько лет назад закрылись театры DiWel, BT, театр-студия «Образ» и некоторые другие.

А, например, театр «Жас Сахна» – по сути личный меценатский проект Жанны Омаровой, который она основала в память о своем отце – народном артисте Казахстана Байтене Омарове – наоборот, набирает обороты.

Театр в ее собственности и располагается в здании, где находится также принадлежащие бизнес-вмен мебельный салон, кофейня и ресторан. В отличие от других частных театров, артистам «Жас Сахны» платят фиксированную зарплату.

Независимому экспериментальному театру «Арт-убежище Bunker» пришлось немало потрудиться, чтобы привести в порядок свое помещение, расположившееся в старом бомбоубежище. «Наш театр существует уже шесть лет и приходится очень «крутиться», чтобы мы не исчезли, как десятки театров, которые открываются, а через год-два закрываются», – рассказывает основательница театра Ксения Кутелева. По ее словам, на аренду сцены уходит 400 тыс. тенге в месяц, на постановку нового спектакля – 300 тыс. тенге. Билеты покрывают лишь 80 тыс. тенге – в среднем столько денег собирается за месяц с продаж. Дополнительный доход приносит образовательные курсы – 30 тыс. тенге стоит программа для учеников первой ступени, 45 тыс. тенге – для второй. По примеру успешных коллег коллектив «Бункера» участвует в ивентах и предоставляет площадку субарендаторам на условиях выплаты процента от сборов.

Средняя стоимость билетов в алматинские частные театры – 3–5 тыс. тенге. Дешевле нельзя, тогда предприятие станет убыточным, дороже – тоже, поскольку покупательская способность населения сегодня более дорогой билет просто не потянет.

В других городах республики и даже в столице независимых театров как таковых фактически нет. Там прижился другой формат: театральные студии и независимые площадки в большинстве своем так или иначе находятся под крылышком государственных театров, хотя их отношения с «опекающей стороной» строятся чаще на неформальных устных договоренностях.



Фото: Depositphotos/bashta

Что происходит на рынке сжиженного нефтяного газа

Казахстан с 2021 года должен полностью перейти на рыночное образование цен на сжиженный нефтяной газ (СНГ). Сейчас через биржу, то есть на рыночных условиях, продается 20% объема внутренних поставок. Опасаясь колебаний рыночной цены, власти Мангистауской области добились установления предельных цен на газ даже на электронных торгах. Но правило действует только для этого региона.

Дулат ТАСЫМОВ,
Ольга ЗОЛОТЫХ,
АКТАУ

«Если сейчас у нас есть гарантированный объем поставляемого газа, то после стопроцентного перехода на торговлю через электронные торговые площадки (ЭТП) этого объема не будет. Я теряю выгоду, смысл мне заниматься этим бизнесом?» – говорит владелец автогазозаправочной станции (АГЗС) в Актау Даригул Нурсултанов. На гарантированный объем СНГ по гарантированной цене при продаже газа через электронную торговую площадку действительно рассчитывать не приходится – чем больше спрос, тем выше там поднимется цена. При этом Нурсултанову необходимо сохранять стоимость газа на своей АЗС в пределах 55 тенге – такой меморандум владельцы заправок подписали с властями Мангистауской области.

Причины для рынка

Казахстан начал поступательный переход к торговле СНГ на рыночных условиях год назад. Тогда на бирже продавалось только 5% от общего объема поставок СНГ на внутренний рынок, до конца 2019 года этот объем достиг 15%, а в физическом выражении – 19,6 тыс. т в месяц. Полный переход на торговлю СНГ через биржу произойдет еще через год – 1 января 2021 года. Переход на рыночное образование цен на сжиженный нефтяной газ обусловлен двумя основными факторами. Первый – это формирование общего рынка газа ЕАЭС в 2024 году. Покупка и продажа этого продукта будет осуществляться на конкурсной основе внутри ЕАЭС, и это значит, что к тому времени цена СНГ на внутреннем казахстанском рынке должна достигнуть паритета с ценами на рынках России, Беларуси и т. д.

«В противном случае мы получим существенный отток казахстанского сжиженного нефтяного газа и, как следствие, дефицит для внутреннего потребителя. К примеру, в России цена на СНГ превышает 135 тыс. тенге за тонну, что для нас должно являться в определенной степени верхним порогом», – говорит директор департамента по развитию нефтегазовой и энергетической отраслей Ассоциации KAZENERGY Яромир Рабай.

На рыночных условиях, как уже упоминалось, пока продается только пятая часть потребляемого Казахстаном сжиженного нефтяного газа. «Остальной требуемый объем СНГ реализуется в рамках ежемесячного плана поставок по предельным оптовым

ценам для каждого производителя, которые должны реализовать утвержденный объем в тот или иной регион», – объясняет Яромир Рабай. Государство регулирует цену на остальной объем, производитель должен продавать СНГ примерно за 38,7 тыс. тенге за 1 т. И для многих заводов это автоматически означает работу в убыток, себестоимость газа в РК в зависимости от завода-производителя варьируется в пределах от 44 до 80 тыс. тенге за 1 т. Например, в ТОО «КазГПЗ» (Мангистауская область) себестоимость тонны сжиженного нефтяного газа составляет около 40 тыс. тенге. При этом 80%, или около 11,5 тыс. т производимого газа, предприятие продает по установленной Минэнерго цене, а через биржу – 3 тыс. т. «В течение 10 лет мы копим убытки, сколько конкретно, я сказать не могу, так как это коммерческая тайна», – сетует генеральный директор ТОО «КазГПЗ» Накберген Тулепов. КазГПЗ и другие производители обратились в Минэнерго с просьбой поднять предельную цену на газ.

Сейчас стартовая цена на СНГ на бирже – около 43,4 тыс. тенге. Дальше – торговые сессии, своего рода аукцион, где участники сами назначают цену. «Это нужно, чтобы завод функционировал стабильно, мы о модернизации даже не говорим, хотя бы удержаться в точке безубыточности», – говорит руководитель КазГПЗ и добавляет, что производители торговых площадках должна составлять от 45 тыс. до 70 тыс. тенге за 1 т. Это и есть вторая причина либерализации цен на СНГ – рыночный подход должен поддержать производителей и повысить инвестиционную привлекательность отрасли.

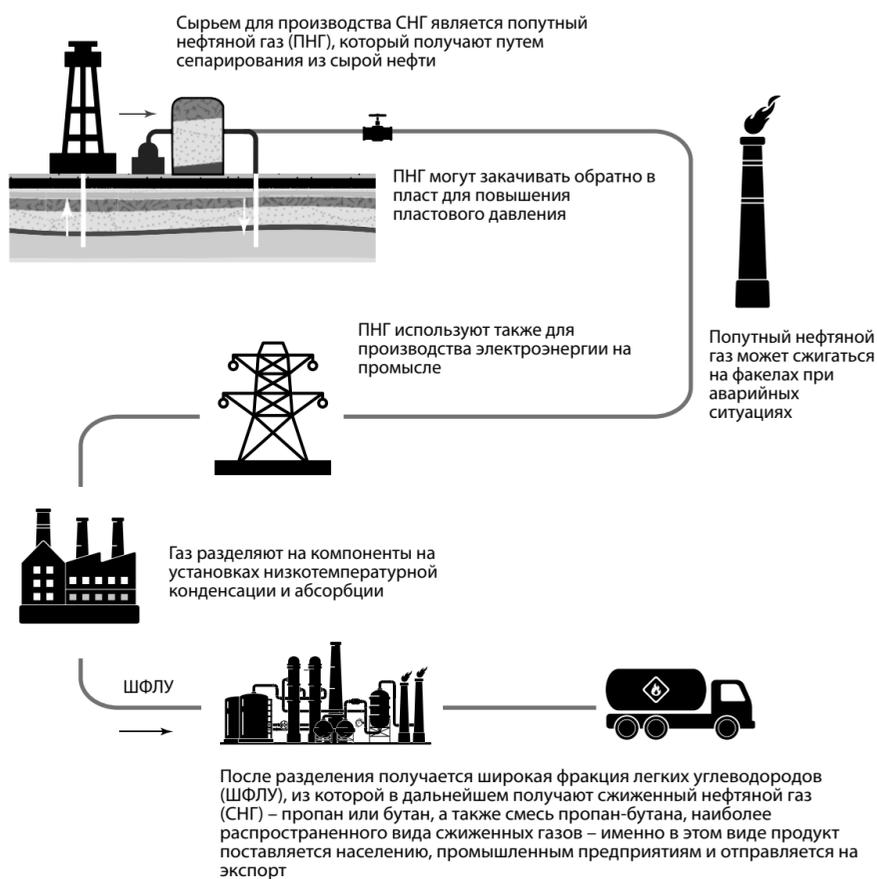
Формат торговли – электронный

Сейчас торговля СНГ ведется на трех торговых площадках. Продавать и покупать могут собственники и производители газа, газосетевые организации (ГСО), которые занимаются оптовой и розничной реализацией газа, промышленные потребители, закупающие газ для использования в качестве топлива или сырья в производстве, и даже владельцы АГЗС, если они имеют предусмотренную законом инфраструктуру для хранения сжиженного газа.

Производителей и собственников СНГ в республике 13 – это три нефтеперерабатывающих завода, нефтяные компании «Тенгизшевройл», «СНПС-Актобемунгаз», «КазГермунай», «Казахойл-Актобе» и другие. Покупателей, включая ГСО и АГЗС, несколько сотен. Иностранные компании к покупке СНГ пока не допускают.

В АО «Товарная биржа «Евразийская Торговая Система» (ЕТС) сообщили, что вступительный членский взнос (единовременный сбор) для участников торгов составляет 450 тыс. тенге. Биржевой сбор за регистрацию сделок, заключенных в режиме двойного встречного аукциона: 0,0625% от суммы сделки. По данным на 20 января 2020 года, в торгах на ЕТС участвует 36 продавцов и 94 покупателя. С момента введения рынка СНГ, то есть с 5 февраля 2019 года по 1 января 2020 года, на товарной бирже ЕТС было совершено более 1,1 тыс. сделок

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЖИЖЕННОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА



Depositphotos/Shad

на сумму свыше 4,6 млрд тенге и реализовано более 74,5 тыс. т сжиженного нефтяного газа. Для сравнения: общий объем производства СНГ в стране в прошлом году – 3,2 млн т, объем внутреннего потребления – более 1,3 млн т. По оценке представителя Ассоциации KAZENERGY, внутреннее потребление СНГ ежегодно растет, в большей степени благодаря увеличению количества автомобилей на газовом топливе. Но наращивать объемы производителям СНГ при фиксированной цене на газ просто невыгодно.

Практическое применение

Сегодня республика ежемесячно использует на внутреннем

рынке 110 тыс. т СНГ. Самый большой объем потребления приходится на Мангистаускую область – 19 тыс. т. Расположенный там КазГПЗ может производить за месяц только 14,5 тыс. т, остальной объем завозится из соседней Актыбинской области. Средняя цена на заправках области – 55–60 тенге за 1 л газа. В начале января АГЗС в Жанаозене подняли цену на газ до 80 тенге за 1 л. Власти региона позвали владельцев заправок за стол переговоров и убедили их подписать меморандум о снижении цены до 55 тенге. Главным аргументом была закупочная цена – по мнению властей, она составляет 29 тенге за литр.

Директор газосетевой компании SK LTD KZ Бауржан Утаров

рассказывает, что его предприятие продает газ автозаправкам по 50 тыс. тенге за 1 т – в пересчете на литры это 28 тенге за 1 л топлива, что в целом подтверждает расчеты региональных властей. Утаров, правда, отмечает, что в начале января поучаствовал в торгах на ЭТП и убедился, что стоимость газа на бирже может подниматься бесконечно. Компании удалось купить всего 200 т, поскольку цены подскочили до 92–94 тыс. тенге за тонну.

«На первых порах на ЭТП цена за тонну газа доходила до 90 тыс. тенге, поэтому мы договорились с Министерством энергетики, учитывая огромную зависимость области от газа, установить порог цены на торгах», – объясняет первый

заместитель акима Мангистауской области Алихан Краубаев. В результате на ЭТП теперь тоже есть предельная цена за тонну, она составляет 69,8 тыс. тенге. Правда, действует этот порог только для мангистауских покупателей, поскольку сжиженный нефтяной газ в регионе – своего рода социальный продукт. В Мангистау почти 80% автомашин ездят на газе, в остальных областях доля таких машин составляет 10–30%.

В торговле сжиженным нефтяным газом на ЭТП есть нововведения, которые коснулись всех – рост цены запроса от производителя теперь должен быть не более 10% во время одной торговой сессии. А чтобы исключить ситуацию, когда весь газ выкупает один клиент, введено правило «один участник вправе приобретать не более 10% от общего объема».

Рынок сам решит?

«Если газосетевая организация будет покупать газ на ЭТП дороже, то и мы будем приобретать его дороже», – говорит владелец автозаправки Даригул Нурсултанов, чьи сомнения в целесообразности продолжения бизнеса озвучены в начале текста. Нурсултанов посчитал, что любое повышение закупочной цены газа приведет его к убыткам. Сейчас он ежемесячно тратит 3 млн тенге на покупку 60 т СНГ (50 тыс. тенге за 1 т, 28 тенге за 1 л). Выручка от розничной продажи газа по цене в 55 тенге за литр составляет 5,6 млн тенге (1 т = 1700 л СНГ), а расходы, включая транспорт, зарплатный фонд и прочее – 4,7 млн тенге. После уплаты налогов прибыль составляет чуть более 700 тыс. тенге. И у актауского владельца газовой автозаправки есть все основания сомневаться, пока розничная цена газа в 55 тенге за литр закреплена меморандумом заправок с властями, а оптовую рыночную цену диктует рынок, пусть пока и «подрегулированный».

Поскольку рынок СНГ в Казахстане только формируется, экономист и директор ТОО «OilGasProject» Жарас Ахметов не исключает, что будут случаться разовые скачки или, наоборот, падения цен. Собеседник «Курсива» напоминает, что в республике, согласно законодательству о газе и газоснабжении, о недрах и недропользовании, есть ограничения на сжигание попутного газа. Это значит, что производитель нефти обязан заниматься переработкой попутного газа, а потом его реализацией. Но государственное регулирование цен на рынке стимулирует переработку. «Компаниям легче будет дать взятку и получить квоту на сжигание, чем тратить на переработку газа, а потом продавать его дешево. То есть в конечном счете это все влияет и на объемы добычи нефти», – отмечает эксперт. Ахметов добавляет, что рыночные спрос и предложение сами сформируют справедливую цену на СНГ: «В идеале весь объем сжиженного газа на внутреннем рынке должен продаваться через торговые площадки. Установление любых пороговых цен, будь то нижние или верхние, ведет к спекуляции или к исчезновению продукта. Продукт исчезнет, производитель пострадает еще больше».

Первый по экспорту

Сколько нефти потребляет мир, и кто на этом зарабатывает

Спрос на нефть в 2020 году продолжит расти, прогнозируют эксперты ОПЕК. «Курсив» рассказывает, какие страны больше всего экспортируют черное золото, какие – обладают наибольшими запасами, и кто какие доходы от этого получает.

Дулат ТАСЫМОВ

В 2020 году мировой объем потребления нефти увеличится еще на 1,2 млн баррелей в сутки и достигнет 101 млн баррелей в сутки по итогам года. Такие прогнозы озвучили эксперты Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК). В этом же документе подведены итоги прошлого года – несмотря на небольшое снижение потребления в первом полугодии 2019 года, во втором мировой спрос на нефть не только восстановился, но и вырос, составив в среднегодовом исчислении 99,8 млн баррелей в сутки, что на 930 тыс. баррелей больше, чем было в 2018-м.

Китай и Индия

Прогноз об увеличении спроса на нефть строится на прогнозах о росте мировой экономики в 2020 году – он должен составить 3,1%. По оценке ОПЕК, в основном экономический рост будет обусловлен улучшением торговых отношений между США и Китаем, а также увеличением производства в других государствах. При этом рост потребления нефти в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – а это как раз экономически развитые страны – составит всего 0,09 млн баррелей в сутки. В государствах, не входящих в ОЭСР, потребление вырастет на 1,13 млн, и произойдет это в основном за счет Китая и Индии, где ожидаемые темпы роста экономики – 5,9 и 6,4% соответственно.

2019 год закончился подорожанием базовой корзины ОПЕК более чем на \$3 за баррель, до \$66,48 за баррель. Это произошло в декабре. Цены на фьючерсы на сырую нефть марки Brent выросли на 3,9%, до \$65,17 за баррель.

По данным Международного энергетического агентства (МЭА), мировой спрос на нефть в декабре вырос на 955 тыс. баррелей в сутки, в годовом исчислении – до 101,1 млн баррелей в сутки, а в IV квартале он увеличился на 1,9 млн баррелей в сутки по сравнению с уровнем аналогичного периода 2018 года. Эксперты МЭА также отмечают сохраняющуюся высокую динамику спроса в странах, не входящих в ОЭСР. В Китае и Индии в ноябре потребление выросло на 0,8 млн и 0,5 млн баррелей в сутки соответственно.

ОПЕК сделала прогноз и о поставках казахстанской нефти на мировой рынок в 2020 году – они должны увеличиться незначительно, с 1,81 млн до 1,84 млн баррелей в сутки.

Три кита не подвели

90,4 млн т нефти было добыто в Казахстане в 2019 году, по предварительным данным Министерства энергетики РК. Это почти столько же, сколько и в 2018 году, тогда объем добычи составил 90,36 млн т. «Сохранить такой уровень добычи для отрасли стало хорошим достижением, с учетом того, что этот год был важным в плане проведения капитальных ремонтов на Тенгизе, Карачаганаке и первого капитального ремонта на Кашагане», – так в декабре на брифинге в Службе центральных коммуникаций в Нур-Султане оценил результаты 2019 года вице-министр энергетики Асет Магауов.

Только через систему Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) в прошедшем году было экспортировано свыше 55,8 млн т казахстанской нефти. По данным консорциума, наибольшие объемы нефти поступили с месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган – 29,9 млн т, 10 млн т и 14,1 млн т соответственно. Для сравнения: по итогам предыдущего года из РК через

КТК было отправлено за рубеж 54,3 млн т нефти. Тогда с Тенгиза было транспортировано 28,7 млн т сырья, с Карачаганак – 10,3 млн т, а с Кашаган – 13,2 млн т.

В Минэнерго считают, что рекорд по добыче может быть побит уже по итогам 2020 года – ведомство прогнозирует рост объема производства нефти в республике до 91 млн т.

В целом, учитывая завершение реализации проекта будущего расширения на Тенгизе, уже в 2023-м годовой уровень добычи в Казахстане планируется увеличить до 100 млн т, а к 2025 году – по итогам завершения первого этапа освоения месторождения Кашаган – довести до 105 млн т.

В общем мировом экспорте нефти составила 16,1%, а выручка – около \$182,5 млрд. У идущей на втором месте России – 11,4% мирового экспорта нефти. Наш северный сосед заработал на поставках углеводородного сырья \$129 млрд. В тройку самых крупных экспортеров нефти вошел также Ирак (8,7% мирового экспорта) – республика заработала на черном золоте \$91,7 млрд. Далее идет Канада, имеющая почти 10% мировых запасов нефти и 6% всех поставок на мировые рынки, заработавшая на этом \$66,9 млрд. Замыкают пятерку крупнейших поставщиков нефти в мире Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Их доля в об-

стоит отметить стремительный рост производства нефти в США – в 2014 году Штаты вышли на первое место, доведя объем годовой добычи, по данным British Petroleum (BP), до 11,4 млн баррелей в сутки. Это случилось впервые за последние 39 лет и произошло благодаря увеличению объема выпуска сланцевой нефти. Однако тогда рост предложения нефти на рынке привел к резкому снижению цен – с почти \$100 за баррель в 2014-м до \$50 в 2015 году, а позднее, в начале 2016 года, до \$26 за баррель. И только после того, как США из-за большой себестоимости добычи снизили объем производства сланцевой нефти, к концу 2016 года цены

Гайаны, южноамериканской республики, где компания ExxonMobil обнаружила большие залежи углеводородного сырья. Месторождения в Гайане обладают совокупными извлекаемыми ресурсами в размере около 1,8 млрд баррелей нефти. В целом 2019 год стал позитивным в плане обнаружения новых нефтегазовых залежей. По оценкам Rystad Energy, в прошедшем году исследователи обнаружили ряд месторождений с общими запасами 12,2 млрд баррелей нефтяного эквивалента. К примеру, BP открыла в Мавритании месторождение Ogsa, чьи извлекаемые запасы оцениваются в 1,3 млрд баррелей, а российский «Газпром»

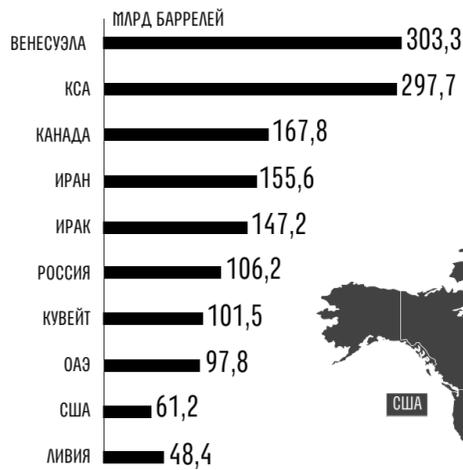
млрд баррелей нефти – Саудовская Аравия. Замыкает тройку лидеров Канада – у нее 167,8 млрд баррелей углеводородного сырья.

В десятку нефтяных держав входят также Иран, Ирак, Россия, Кувейт, ОАЭ, США и Ливия. Их общие запасы оцениваются в 717,7 млрд баррелей нефти. Казахстан с общим запасом, по оценке BP, в 30 млрд баррелей нефти занимает 12-е место в списке обладателей крупных углеводородных залежей.

Суммарные запасы стран, входящих в ОПЕК, составляют свыше 1,2 трлн баррелей, а не входящих – 487,5 млрд. Государства – участники ОЭСР располагают 254 млрд баррелей нефти,



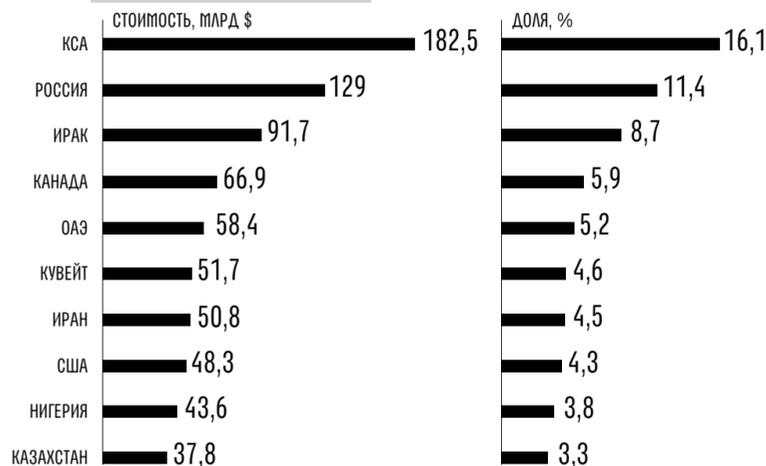
ТОП-10 СТРАН ПО ЗАПАСАМ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ



ТОП-10 СТРАН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ, млн баррелей в сутки



ТОП-10 СТРАН ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ В МИРЕ В 2018 ГОДУ



ТОП-10 СТРАН ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕФТИ В МИРЕ В 2019 ГОДУ



Сколько выручили

Нефть остается продуктом номер один в мире по стоимости экспорта. По данным финансового портала Investopedia, в 2018 году доля данного товара от стоимости всей экспортируемой в мире продукции достигла 5,9%. Объем поставок сырой нефти в совокупности превысил \$1,1 трлн.

Больше всех в 2018 году на продаже нефти заработало Королевство Саудовская Аравия (КСА). Доля этого ближневосточного государства в

мировом экспорте углеводородного сырья составила 5,2%, а поступления от продажи нефти превысили \$58 млрд.

В топ-10 экспортеров нефти в мире вошли Кувейт, Иран, США, Нигерия и Казахстан. В совокупности эти пять стран, на которые пришлось 1/5 часть всей продаваемой на мировом рынке нефти, заработали на ее продаже свыше \$232 млрд. На долю первой десятки стран – нефтяных экспортеров пришлось 2/3 всех поставок нефти в мире на общую сумму \$760,7 млрд.

выросли до \$42 за баррель, а в 2017-м – до \$53. По итогам 2019 года США снова стали лидером по производству нефти, но на этот раз резкого падения цен не произошло, в январе 2020 года они держатся на уровне \$60–65 за баррель.

Тем не менее эксперты не исключают, что рост объема добычи в США и других нефтедобывающих государствах может привести к очередному падению цен на нефть. В частности, речь идет о резком увеличении добычи на месторождениях

объявил об открытии двух месторождений в Карском море: им. Динкова и Нярмейском, которые в совокупности, по оценке Rystad Energy, обладают извлекаемыми запасами около 1,5 млрд баррелей нефтяного эквивалента.

Запас карман не тянет

На сегодняшний день самым крупным запасом нефти, согласно статистическому отчету BP за 2019 год, обладает Венесуэла – 300,3 млрд баррелей. На втором месте с запасами в 297,7

а неучастники – более 1,4 трлн баррелей.

В 2018 году доказанные мировые запасы нефти составили свыше 1,73 трлн баррелей.

Самым крупным нефтяным месторождением в мире считается Гавар, расположенное в бассейне Персидского залива и принадлежащее КСА. Геологические запасы Гавара оцениваются в 12 млрд т. Для сравнения: самым крупным месторождением Казахстана является Кашаган, запасы которого составляют 6 млрд т.

THE WALL STREET JOURNAL.

«Пожалуйста, регулируйте нас»

Техногиганты запели новую песню перед правительствами

На фоне правительственных расследований и растущего недовольства общественности топ-руководители Microsoft, Apple, Google и Facebook публично призывают к принятию новых законов.

Sebastian HERRERA,
THE WALL STREET JOURNAL

«Регулируйте нас» – с таким необычным призывом к властям во всем мире выступают топ-руководители крупных технологических компаний, хотя прежде технологическая отрасль противилась государственному вмешательству.

Техногиганты столкнулись с антимонопольными расследованиями и растущей критикой в области конфиденциальности, шифрования, искусственного интеллекта и мониторинга контента, так что руководители этих компаний, включая Alphabet, Microsoft, Facebook и Apple, теперь призывают к принятию новых законов по ряду вопросов. При этом некоторые из них раньше добивались ограничения деятельности органов, регулирующих их бизнес.

Стремление лидеров отрасли присоединиться к обсуждению регуляторной политики было очевидно во время последнего Всемирного экономического форума в швейцарском Давосе. Частично оно мотивировано неизбежностью новой волны регулирования. Руководители технокомпаний хотят направить итоги обсуждений в нужное русло настолько, насколько возможно, кроме того, многие из них также опасаются возможной путаницы из-за разнонаправленных законов по всему миру.

Ранее в этом месяце генеральный исполнительный директор Microsoft **Сатья Наделла** заявил, что в демократической системе нежелательно влияние топ-менеджеров технологической отрасли на значимые вопросы государственной политики вроде наилучшего подхода к шифрованию. «Такого рода проблемы нуждаются в законодательных решениях, а не в том, чтобы отдельным руководителям отдельных компаний приходилось предлагать свое решение масштабной проблемы всего общества», – заявил Наделла.

Заявление Наделлы – реакция на недавний конфликт между Министерством юстиции США и Apple, который возник из-за подхода корпорации к требованию разблокировать iPhone



«У меня нет никаких сомнений в том, что искусственный интеллект нуждается в регулятивном контроле», – заявил 20 января руководитель Alphabet Сундар Пичай. – Вопрос в том, как найти оптимальный подход».

пилота-стажера из Саудовской Аравии, который предположительно застрелил троих людей на военно-морской базе во Флориде.

После того как власти не смогли разблокировать телефоны, генеральный прокурор **Уильям Барр** повторно озвучил правительственные требования, чтобы компания создала программное решение (так называемый бэкдор) для обеспечения доступа правоохранительных органов к устройствам в определенных случаях, например связанных с терроризмом. Apple заявила, что выполнила требования по извлечению данных из телефонов, но отказалась создать бэкдор. В компании предостерегли, что такую лазейку смогут использовать злоумышленники.

Наделла и другие лидеры отрасли публично поддержали Apple в этом вопросе, хотя и предположили, что необходимы законодательные решения.

Глава Apple **Тим Кук** призвал принять федеральный закон, расширяющий права потребителей на их данные, а глава Facebook **Марк Цукерберг** заявил, что регуляторы по всему миру должны установить более четкие нормы для онлайн-контента, честных выборов, конфиденциальности и переносимости данных. Он также призвал к принятию федеральных законов о конфиденциальности.

Принимая во внимания регуляторные конфликты в США, Европе и не только, главы технологических компаний на прошлой неделе в Давосе подчеркнули необходимость сотрудничества в области регуляции.

«У меня нет никаких сомнений в том, что искусственный интеллект нуждается в регулятивном контроле», – заявил гендиректор Alphabet **Сундар Пичай** в речи о регуляторной политике. – Вопрос в том, как найти оптимальный подход».

Растущее влияние крупных технологических компаний вызывает пристальное внимание и активные действия властей во многих штатах США, в Европе и Индии. Президент **Дональд Трамп** и некоторые кандидаты в президенты от Демократической партии США раскритиковали деятельность этих компаний.

Риски и ставки в этом году обозначились более четко, поскольку Калифорния вводит новые, знаковые законы для отрасли. Facebook, Google, Microsoft и Amazon.com в последние два года крупно потратились на лоббистов, чтобы оказать влияние на один из законов, который предполагал больше контроля со стороны людей над теми данными о них, которые собирают компании.

Они добились того, чтобы более амбициозные цели активистов –

например, предоставление потребителям более широкого права судиться с компаниями из-за использования потребительских данных – не были достигнуты.

Усилия техногигантов в Калифорнии указывают на то, что их истинная реакция на отдельные предложения (будь то стремление заблокировать или смягчить эти предложения) может отличаться от их же публичных призывов к усилению правительственного контроля.

Аналогичную ситуацию можно увидеть во многих отраслях, включая нефтегазовую промышленность и страхование. Публичные призывы компаний к регулятивному контролю нередко противоречат иным их попыткам повлиять на регуляторную политику. Технологические компании могут быть заинтересованы в принятии регуляторных норм в таких областях, как конфиденциальность и ИИ, еще и для того, чтобы препятствовать появлению потенциально далеко идущих антимонопольных инициатив. Настоящие намерения покажет реакция техногигантов на конкретные законопроекты, говорят аналитики и бывшие топ-менеджеры отрасли.

Выступая в Риме 21 января, вице-президент Facebook по международным делам и связям с общественностью **Ник Клефт** заявил, что отрасль нуждается в законодательстве, чтобы защитить людей в онлайн. По его словам, технологические компании стремятся сотрудничать с Евросоюзом и правительствами других стран в области конфиденциальности и политических коммуникаций.

«Мы просто платформа» больше не может быть оправданием», – заявил **Брет Тейлор**, главный операционный директор Salesforce.com, которая продает ПО, помогающее компаниям управлять своими отношениями с клиентами. «Мы должны не только создавать технологии, но и учитывать, как они применяются», – сказал бывший топ-менеджер Google и Facebook в интервью в Давосе.

22 января в Давосе генеральный директор IBM **Джинни Рометти** представила IBM Policy Lab – инициативу компании по рекомендации новых норм в самых щекотливых вопросах отрасли.

«Правительство при всем желании не может делать это в одиночку», – сказала она. – Первое правило должно быть таким: регулируйте использование технологий, а не сами технологии».

Перевод с английского языка – Халида Каирбекова.

Почему проект ВОЛС нужен в Казахстане не только селу

Многие считают, что проект по строительству волоконно-оптических линий связи в сельских населенных



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

пунктах страны, который реализует наша компания, необходим только для устранения цифрового неравенства между городом и деревней. На самом деле экономика он столь же необходим, как и казахстанской глубинке.

О том, что получат после реализации проекта ВОЛС СНП казахстанские сельчане, сказано немало, и все это справедливо и правильно: к концу этого года более 2 тыс. казахстанских аулов будет непосредственно «завязано» на оптоволокно, получив широкополосный доступ к интернету. Еще около 3–3,5 тыс. сельских населенных пунктов, расположенных рядом с теми точками доступа, смогут получить сигнал из них с помощью технологии LTE.

В Казахстане всего около 6 тыс. аулов. Физическая возможность охвата широкополосным доступом составит в результате примерно 90% той территории страны, где, собственно, и проживает население. Понятно, что для появления станций стандарта LTE в эти населенные пункты необходимо завлечь инвесторов, которые должны будут, образно говоря, расставить вышки как на выходе в селе, где ВОЛС уже есть, так и на входе в тех деревнях, куда можно доставить радиосигнал с первой вышки.

И такими инвесторами могут стать не только сотовые операторы. В стране сейчас активно идет геологоразведка твердых полезных ископаемых, буквально на этой неделе на коллегии своего ведомства вице-министр экологии, геологии и природных ресурсов **Санжар Жаркешев** заявил, что в стране только в прошлом году было открыто 27 новых месторождений, из которых только восемь – углеводородные, которые дислоцируются в основном вблизи каспийского побережья.

На госбаланс в 2019 году впервые поставлено шесть

месторождений золота, два месторождения железных руд, по одному месторождению меди и хромовых руд. Все они находятся в тех же самых районах, куда «Казакхтелеком» сейчас тянет оптоволокно. И все они рано или поздно будут разрабатываться, причем, с учетом вейний времени, могут разрабатываться с использованием технологий «Цифровой рудника», которая уже применяется в Казахстане на некоторых месторождениях.

«Цифровой рудник» – это, по сути, тот же самый интернет вещей, без широкополосного доступа он просто не будет действовать. «Цифровой рудник», как показала практика, делает добычу намного рентабельнее, потому что помогает даже не устранить, а предупредить издержки производства. Эта технология будет становиться все более и более востребованной, в том числе и в Казахстане. А для того чтобы она работала в удаленных районах, где находится месторождения, нужны те самые вышки LTE. Одна – на выходе от конечной точки ВОЛС, другая – на входе.

Зона покрытия при этом может захватить несколько тех самых мелких сельских населенных пунктов, в которые оптоволокно экономически тянуть нецелесообразно. Я привел лишь один пример возможной востребованности инфраструктуры ВОЛС нашей промышленностью за городской чертой, но на самом деле у нас ведь еще существуют промышленные предприятия, находящиеся в удаленных районах. Да и вопрос сплошного и непрерывного покрытия широкополосным доступом вдоль всех автодорог и на протяжении всех железнодорожных путей тоже пока не решен.

Сейчас важно, что мы в принципе создаем возможность масштабирования широкополосного входа по всей стране: доставить кабель до точки, откуда радиосигналом можно покрыть значительную зону, намного затратнее и сложнее, чем найти потом заказчиков на передачу этого сигнала по воздуху. При этом якорными заказчиками в том или ином регионе могут выступать промышленные предприятия, а население может крепиться к их заказу как дополнительный бонус для того оператора связи, который будет реализовывать такой проект.

Рецепты для будущего

Предлагает программа сотрудничества Европейского союза с Центральной Азией

Европейский союз тесно сотрудничает со странами Центральной Азии по вопросам использования водных ресурсов и устойчивости окружающей среды в условиях изменения климата и помогает странам региона решать наиболее сложные проблемы экологического характера.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Еще в середине так называемых нулевых годов проблемы экологии не привлекали внимания большинства жителей стран Центральной Азии. Напротив, люди даже посмеивались над отдельными «чужаками», которые обращали внимание на быстрое таяние ледников, говорили о плохом качестве воздуха и воды или рассуждали о неправомерном отношении к отходам в целом. Все заявления о наблюдаемых процессах изменения климата чаще всего воспринимались

скептически. Доминировало мнение, что если что-то и произойдет, то не раньше чем через 100, а то и 200 лет.

От замечаний к требованиям

Но в последние годы отношение к экологическим проблемам стало постепенно меняться во всех странах Центральной Азии. Вначале люди стали критичнее относиться к качеству воды, фактически заставив коммунальные хозяйства пересмотреть свое отношение к ее очистке. Вслед за этим пришло и понимание ценности воды как наиважнейшего природного ресурса планеты. Отсюда и ставшая ожидаемой негативная реакция населения на загрязнение любых водоемов, будь то небольшая речка или маленькое озерко. Наконец, прежде стали открыто поднимать вопросы о чистоте воздуха. От властей на местах они требуют более жесткого подхода к эксплуатации транспортных средств с двигателями внутреннего сгорания, а также запрета на использование угля и мазута в работе котель-

ных и теплоэлектроцентралях. В частности, особенно активно выступают за перевод местных котельных и ТЭЦ на природный газ в Алматы и Бишкеке, где уровень загрязнения воздуха в несколько раз превышает предельно допустимые нормы.

Два фактора, изменившие мировоззрение

Во многом наблюдаемые изменения в сознании рядовых граждан, на которые вынуждены реагировать и государственные структуры, связаны с двумя основными факторами. Во-первых, стали сбываться сделанные почти два десятилетия назад мрачные прогнозы экологов о прямой связи увеличения в атмосфере планеты парниковых газов из-за повсеместного сжигания ископаемого топлива с аномальными погодными явлениями в различных регионах мира. Во-вторых, для все большего числа проживающих в Центрально-Азиатском регионе людей примером становится опыт стран Европейского союза, которые добились успеха в реше-

нии целого ряда экологических проблем. Например, за счет расширения парка электромобилей и выработки более 50% электричества из возобновляемых источников энергии значительно сокращен объем выбросов углекислого газа в атмосферу. В результате воздух в крупнейших городах Европы стал заметно чище. Проведены мероприятия, которые позволили улучшить качество воды. После грамотно проведенной разъяснительной работы население массово стало отказываться от использования пластика.

Что предлагает Европейский союз

Понимая, что в отдельно взятой стране невозможно решить проблемы общепланетарного масштаба, Европейский союз делится своим опытом с другими регионами мира. Не являясь исключением и страны Центрально-Азиатского региона, географическое расположение которых имеет особое значение для климата всей планеты.

В качестве механизма поддержки сотрудничества между

ЕС и ЦА в 2009 году была основана Платформа ЕС – Центральной Азии в сфере охраны окружающей среды и водных ресурсов. Платформа охватывает такие приоритетные области, как управление природоохранной деятельностью, экономика замкнутого цикла, устойчивое производство и потребление, изменение климата и управление водными ресурсами.

В прошлом году Европарламент и Европейский совет разработали новую стратегию ЕС в отношении Центральной Азии и приняли совместное коммюнике «ЕС и Центральная Азия: новые возможности для укрепления партнерства». Новая стратегия определяет три взаимосвязанных приоритета по устойчивости, процветанию и совместной работе и имеет конкретные цели по повышению устойчивости окружающей среды, климата и водных ресурсов.

ЕС стремится помочь Центральной Азии защитить окружающую среду и для этих целей финансирует ряд экологических проектов. Одним из них является проект WECOOP «Евро-

пейский Союз – Центральная Азия: сотрудничество в области водных ресурсов, окружающей среды и изменения климата», третья фаза которого стартовала в октябре 2019 года. Проект направлен на расширение регионального сотрудничества и привлечение стран-партнеров в Центральной Азии к более тесному взаимодействию с ЕС в области охраны окружающей среды, изменения климата и водных ресурсов.

Первым мероприятием в рамках третьей фазы реализации проекта WECOOP станет 9-е заседание рабочей группы «Европейский союз – Центральная Азия» по вопросам окружающей среды и изменения климата, которое состоится 12–13 февраля в Брюсселе (Бельгия). В заседании рабочей группы примут участие ведущие специалисты из стран Европейского союза и Центральной Азии, которые поделятся информацией о достижениях в прошедшем году и наметят пути решения важнейших проблем. «Курсив» подробно расскажет о достигнутых результатах после завершения этого мероприятия.

АКТУАЛЬНО

Влияние госпрограмм Фонда «Даму» на развитие МСБ и диверсификацию экономики Казахстана

Развитие малого и среднего бизнеса – один из приоритетов государственной политики Казахстана в области экономики. Основное направление господдержки МСБ – финансовая поддержка, которая включает субсидирование ставок, гарантирование кредитов и обусловленное размещение средств для финансирования МСБ.

Андрей КЕРИМБЕКОВ,
Ануар ОСПАНОВ
Аналитическая служба ФРП «Даму»

За последние 7 лет правительство через Фонд «Даму» обеспечило объемы льготного финансирования МСБ, сопоставимые с объемами поддержки МСБ в странах ОЭСР. Так, за 2018 год кредиты, выданные казахстанскому малому и среднему бизнесу по программам господдержки, составили 526 млрд тенге (или \$1,3 млрд). При этом, по данным отчета Financing SMEs and Entrepreneurs 2018, в Канаде сумма кредитов, выданных МСБ по госпрограммам в 2018 году, составила \$1 млрд, в Турции – \$2,9 млрд, в Южной Корее – \$3,9 млрд. Бюджет программ поддержки МСБ только за 7 лет составил 652,8 млрд тенге.

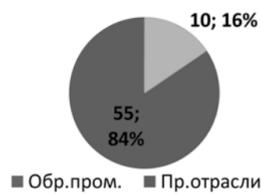
Объем привлеченных средств для поддержки МСБ и сумма выданных кредитов за счет данной поддержки, млрд тг.



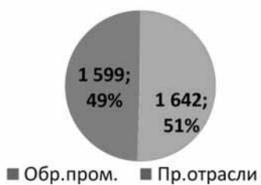
Источник: Фонд «Даму»

Данные меры позволили за 7 лет профинансировать 65,6 тыс. проектов МСБ на общую сумму кредитов 3,2 трлн тенге, в том числе 10,2 тыс. проектов на сумму 1,6 трлн тенге в обрабатывающей промышленности.

Количество поддержанных проектов, тыс. ед.



Сумма выданных кредитов, млрд тг.



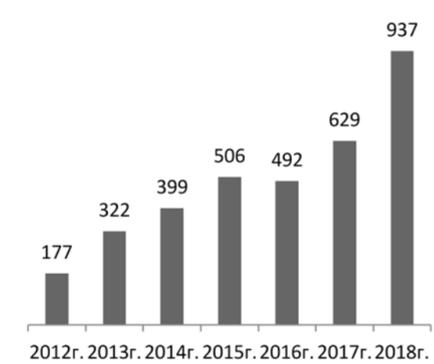
Источник: Фонд «Даму»

I. Рост налоговых выплат МСБ

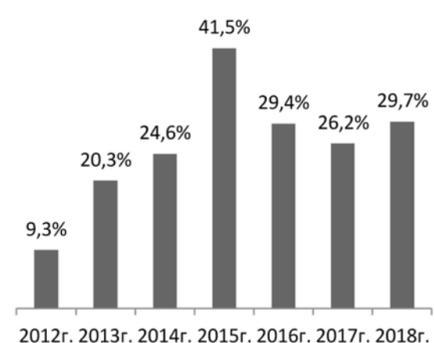
За счет роста производства продукции и доходов от реализации малый бизнес увеличивает налоговые поступления в бюджет. В частности, наблюдается положительная динамика по расходам малого бизнеса по КПП:

- за 7 лет расходы по КПП малого бизнеса выросли более чем в 4,2 раза и достигли в 2018 году 937,5 млрд тенге;
- удельный вес малого бизнеса в общих расходах по КПП всех предприятий вырос с 9 до 30%.

Расходы по КПП малого бизнеса, млрд тг.



Доля малого бизнеса в общих расходах по КПП всех предприятий



Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

Открытых данных по налогам от среднего бизнеса нет, и провести аналогичные подсчеты для этого сегмента невозможно. Но предприятия МСБ, участвующие в программе «ДКБ 2020», за 2012–2018 годы выплатили 1,2 трлн тенге налогов, в том числе 306,4 млрд тенге КПП. В 2018 году сумма уплаченных налогов участниками ГП «ДКБ 2020» составила 316,1 млрд тенге, что на 252,6 млрд тенге больше, чем в 2012 году (63,5 млрд тенге).

По данным КГД МФ РК и аналитической службы Фонда, в рамках «ДКБ 2020» сложились следующие средние значения по итогам 2018 года:

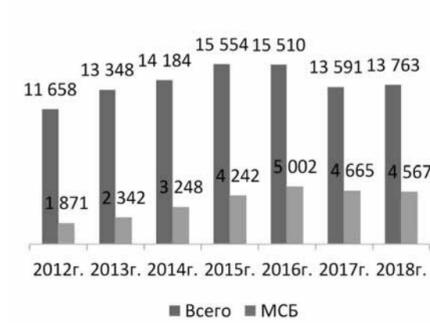
- среднегодовая выручка на одно предприятие – 575 млн тенге;
- среднегодовая сумма уплаченных налогов на одно предприятие – 33 млн тенге;
- среднее количество работников на одном предприятии – 44 человека;
- в среднем 1 тенге субсидий способствует получению 135 тенге выручки;
- в среднем 1 тенге субсидий способствует уплате 8 тенге налоговых отчислений.

II. Расширение доступа МСБ к кредитам

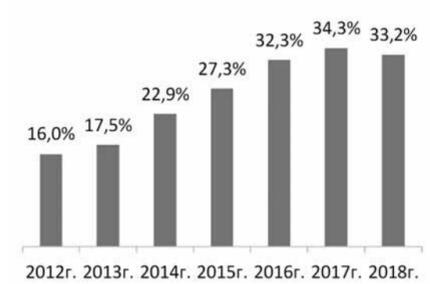
Базовым ресурсом роста МСБ являются кредиты. Именно поэтому основной упор в рамках госпрограмм был сделан на расширение доступа МСБ к кредитам. Динамика изменения портфеля БВУ по кредитам МСБ в 2012–2018 годах свидетельствует о том, что такие инструменты господдержки, как субсидирование, гарантирование и обусловленное размещение средств для дальнейшего финансирования МСБ, выполнили свои задачи, а именно:

- обеспечили рост кредитования сегмента МСБ. За 7 лет портфель кредитов МСБ вырос на 2,7 трлн тенге, с 1,9 трлн тенге в 2012 году до уровня 4,6 трлн тенге в 2018 году, доля МСБ в портфеле выросла на 17,1 процентного пункта (п. п.), до уровня 33,2%;
- содействовали росту кредитования приоритетных секторов и, в частности, обрабатывающей промышленности – ключевого сектора в диверсификации экономики страны. За 7 лет портфель кредитов малому бизнесу данного сектора вырос на 161 млрд тенге, с 187 млрд тенге в 2012 году до уровня 348 млрд тенге в 2018 году, доля промышленности выросла на 2,9 п. п., до уровня 25,6%.

Портфель кредитов БВУ экономике, млрд тг.



Доля кредитов МСБ



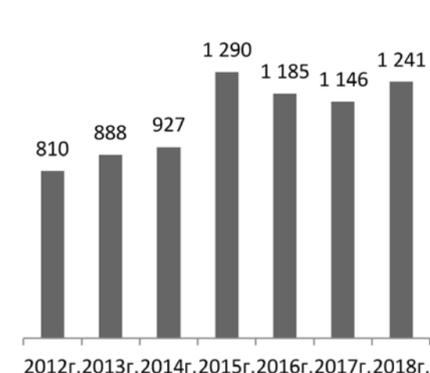
Источник: Национальный банк РК

III. Рост количества субъектов МСБ и новых производств

Активная инвестиционная деятельность предпринимателей выразилась в росте количества субъектов МСБ и новых производственных предприятий. До 2015 года количество активных субъектов МСБ в среднем увеличивалось на 2,4% в год. В 2015 году в результате естественного прироста, а также изменения критериев МСБ в законодательстве и перехода к учету действующих субъектов наблюдается резкий рост субъектов МСБ: +39%.

В итоге на конец 2018 года насчитывалось 1 241,3 тыс. действующих субъектов МСБ. В сравнении с 2012 годом (810 тыс. ед.) рост составил 53%. По показателю удельного веса субъектов МСБ в общем количестве хозяйствующих субъектов Казахстан с каждым годом приближается к уровню стран ОЭСР (98–99%). На конец 2018 года показатель вырос до уровня 96,3%.

Количество субъектов МСБ, тыс. ед.

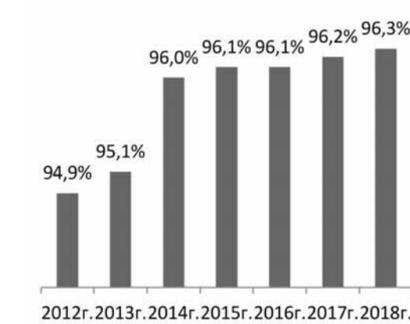


Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

Еще более быстрыми темпами растет количество малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей в обрабатывающей промышленности:

- в 2018 году действовало 39,3 тыс. субъектов МСБ в обрабатывающем секторе;
- за 7 лет удельный вес предприятий обрабатывающего сектора в общем количестве субъектов МСБ вырос с 2,7 до 3,2%.

Удельный вес МСБ в общей массе хозяйствующих субъектов

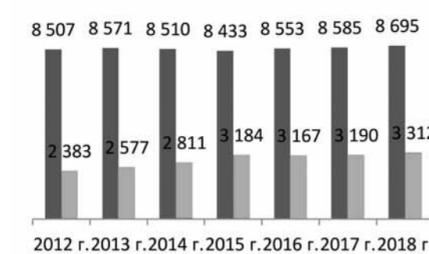


Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

IV. Доля занятых на предприятиях – участников программ Фонда «Даму» в общей численности занятых в МСП составила 19,2%

По данным Комстата МНЭ РК, по состоянию на 01.01.2019 численность занятых в стране составила 8,7 млн человек. В сравнении с итогами 2012 года рост составил 2,0%. Численность занятых в МСП растет опережающими темпами, и рост за аналогичный период составил 40,0% (или 929 тыс. человек). По состоянию на 01.01.2019 численность занятых в МСП составила 3,3 млн человек. При этом доля МСП в занятости выросла на 10,1 п. п. за последние 7 лет и составила 38,1%.

Численность занятых в РК, тыс. человек (на конец периода)



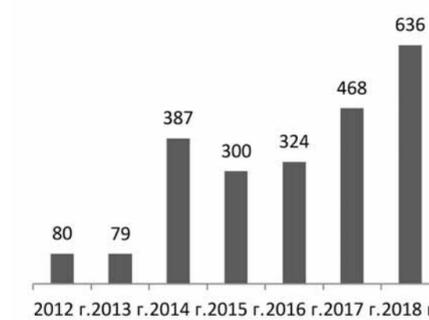
Доля МСП в занятости



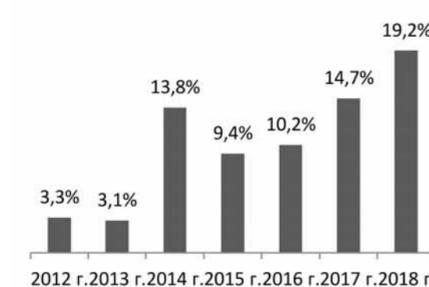
Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

По данным КГД МФ РК и аналитической службы Фонда «Даму», на предприятиях – участниках программ Фонда «Даму» по состоянию на 01.01.2019 занято 636 тыс. человек, что превышает показатели итогов 2012 года почти в 8 раз. Доля занятых на предприятиях – участниках программ Фонда «Даму» в общей численности занятых в МСП составила 19,2% по состоянию на конец 2018 года. Важно отметить рост доли на 15,9 п. п. за последние 7 лет.

Численность рабочих мест на предприятиях Фонда «Даму», тыс. человек (на конец периода)



Доля занятых на предприятиях – участниках программ Фонда «Даму» в общей численности занятых в МСП



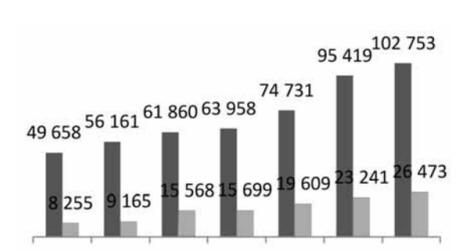
Источник: КГД МФ РК, Фонд «Даму»

V. Доля выпущенной продукции участниками программ Фонда «Даму» в общем выпуске МСП составила 20,7%

Выпуск продукции является одним из ключевых индикаторов развития экономики страны. По данным Комитета по статистике МНЭ РК, за 2018 год выпуск продукции экономики Республики Казахстан составил 102,7 трлн тенге, за последние 7 лет выпуск вырос более чем в 2 раза.

Важно отметить большую роль МСБ в формировании выпуска продукции. Доля МСБ в выпуске составила 25,8%. При этом выпуск МСБ составил 26,5 трлн тенге по итогам 2018 года, в сравнении с 2012 годом чистый прирост составил 18,2 трлн тенге.

Выпуск продукции в экономике, млрд тг.



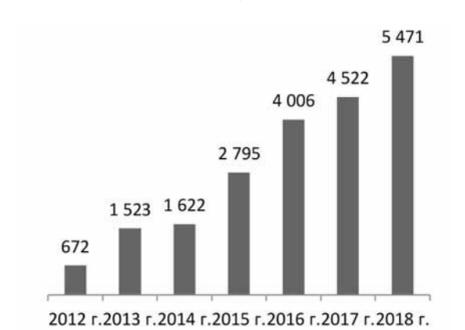
Доля МСБ в выпуске РК



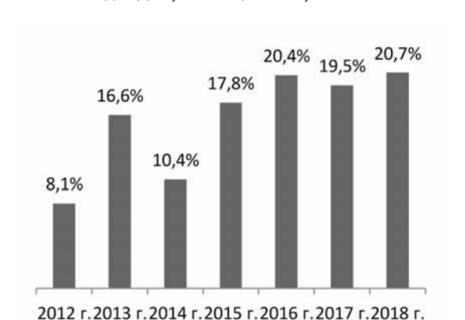
Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

По данным КГД МФ РК и аналитической службы Фонда «Даму», субъектами МСП, получившими поддержку в рамках финансовых программ Фонда «Даму», за 2018 год выпущено продукции на общую сумму 5,5 трлн. Данный показатель увеличился почти в 8 раз в сравнении с 2012 годом. Доля выпуска МСП – участников финансовых программ Фонда «Даму» в общем выпуске МСП РК с 2012 года выросла на 12,5 п. п. и составила 20,7% в 2018 году.

Выпуск продукции участниками программ Фонда «Даму», млрд тг.



Доля выпуска участников программ Фонда «Даму» в общем выпуске МСП



Источник: КГД МФ РК, Фонд «Даму»

СПРАВОЧНО

Фонд «Даму» был создан в 1997 году на основании постановления Правительства Республики Казахстан. Миссией Фонда «Даму» является активная роль в устойчивом развитии микро-, малого и среднего предпринимательства в Казахстане посредством реализации комплексных и эффективных инструментов поддержки. На сегодняшний день Фонд, используя собственную разветвленную филиальную сеть, оказывает финансовую и нефинансовую поддержку предпринимателям как оператор государственных и собственных программ поддержки МСБ. Основными инструментами поддержки Фонда являются: финансирование через обусловленное размещение средств в финансовых институтах, субсидирование ставки вознаграждения, гарантирование кредитов и нефинансовые программы в виде обучения и консультаций.

Контактные телефоны: +7 (727) 244 55 66, внутр. 1701, 1702

Политические игры с жильем

Как государственные решения повлияют на стоимость лучшей жилой недвижимости в крупнейших городах мира в 2020 году.

Наталья КАЧАЛОВА

Стоимость высококлассного жилья в 27 крупнейших городах мира в 2020 году вырастет в среднем на 1,8%. Это лучше, чем 0,1% в 2019 году, но значительно ниже пикового роста на 9,3% в июне 2013 года. Такие данные приводит агентство недвижимости Savills в своем исследовании SavillsWorldCitiesPrime.

Есть рынки, которые бросают вызов этой тенденции: в Лиссабоне, Москве и Сиднее благодаря низким процентным ставкам и растущему спросу в 2020 году ожидается повышение цен на 6–8%.

Европа

В Лиссабоне ожидается самый большой рост цен на элитную недвижимость – 6%–7,9%. Стимулом для роста, как и прежде, останется превышение спроса над предложением. Международные покупатели все еще инвестируют в жилую недвижимость города значительные средства, хотя и медленнее, чем в предыдущие годы.

В Москве в текущем году благодаря восстановлению внутренней экономики и развитию ипотеки ожидается рост цен на 6%–7,9%. Более 97% сделок приходится на внутренний рынок.

Париж и Амстердам вновь стали привлекательными городами для инвестиций в Европе. Прогнозируется, что в 2020 году цены вырастут на 4%–5,9%. Стимулом для инвестиций является относительная безопасность этих рынков и низкие или даже отрицательные процентные ставки.

В 2019 году Берлин был самым сильным игроком в стоимостном выражении, показав рост на 8,8%. Прогноз на ближайший год зависит от введения ограничения на аренду. (Принятие законопроекта о заморозке арендной платы на жилье на пять лет, кроме социальная и новостроек, ожидается в первом квартале 2020 года. – «Курсив»). Если закон не вступит в силу, то ожидается, что цены на первоклассное жилье в 2020 году снова будут расти, хоть и более низкими темпами, на 2%–3,9%.

Высокая неопределенность последних лет в Лондоне привела к снижению цен на элитную жилую недвижимость. Но, учитывая новое консервативное большинство в Вестминстере и появление хоть какой-то конкретики вокруг Brexit, существует перспектива восстановления рынка. Прогнозируется, что цены в лучших районах Лондона вырастут на 2%, что выше показателя 2019 года, но слабее роста предыдущих лет из-за повышения налогов и менее благоприятных обменных курсов для иностранных покупателей.

Женева, где доля иностранной недвижимости очень высокая

(доля постоянных иммигрантов в Швейцарии, по данным госрегистрации по миграции, одна из самых больших в мире – около 25% населения в 2018 году. В Женеве постоянные иммигранты составляют 8,4% населения. – «Курсив»), в 2020 году, по всей вероятности, сохранит стабильность, рост цен не более 1,9%.

В Мадриде и Барселоне – замедление строительства из-за нехватки доступного жилого фонда и новых площадей для застройки. Сохраняется активный спрос на элитную жилую недвижимость со стороны внутренних и международных покупателей. Цены предположительно останутся на уровне 2019 года.

США

Снижение цен в Лос-Анджелесе, Майами и Нью-Йорке в прошлом году было связано с избытком предложения на рынке первоклассного жилья. В Нью-Йорке, привыкшем к повышенным ставкам налога на недвижимость, в 2019 году наблюдался спад продаж. Ожидается, что и в 2020 году замедление продолжится. В Майами и Нью-Йорке снижение цен составит 0%–1,9%. В Лос-Анджелесе индекс цен будет колебаться в том же диапазоне 0%–1,9%, но со знаком «+». Высокий уровень предложения может представлять интерес для покупки жилья.

Сан-Франциско, по прогнозам, продолжит свою положительную тенденцию роста в 2020 году. Хотя увеличение стоимости составит всего 0%–1,9%, это все равно выше, чем на других рынках США.

Азиатско-Тихоокеанский регион

По прогнозам, лидировать в 2020 году в Азиатско-Тихоокеанском регионе будет Сидней с ростом цен более чем на 6%. В 2019 году в Сиднее произошел спад роста цен на элитную недвижимость после нескольких лет безудержного роста. Спад был обусловлен изменениями в банковском законодательстве, затрудняющими получение ипотеки, а также сокращением инвестиций из Китая в результате ужесточения контроля над капиталом. В 2020 году ожидается возвращение к росту цен благодаря снижению процентных ставок, увеличению иммиграционного потока и продолжающемуся росту спроса. Тем не менее рынок остается чувствительным к глобальной неопределенности и рост цен может реагировать на любые колебания. Лесные пожары, возможно, окажут краткосрочное смягчающее воздействие на рынок, поскольку начинают влиять на рост национального ВВП. Предполагается, что этот фактор не ослабит роста цен в столице на отдельное жилье с ценами выше средних, однако продолжит препятствовать росту цен в сельских районах.

Сингапур и Токио остаются устойчивыми рынками. Несмотря на демографические пробле-

мы, с которыми сталкиваются японские рынки, Токио стабильно демонстрирует высокие экономические показатели. На рынке жилья продолжает расти сегмент класса люкс. В 2020 году

ожидается рост на 0%–1,9%. Рас-тущее благосостояние жителей Сингапура и интерес междуна-родных покупателей могут стать причиной роста цен на 2–3,9% в 2020 году.

Города материкового Китая, по прогнозам, продемонстрируют положительный рост в 2020 году, но значительно более скромными темпами, чем в период с 2013 по 2017 год – тогда процентный

рост измерялся двузначными числами.

В Пекине и Шэньчжэне ожидается умеренный рост около 1,9%, в Шанхае, согласно прогнозам, цены вырастут на 2%–3,9%, а в Гуанчжоу и Ханчжоу – на 4%–5,9%. Финансовая кампания по снижению рисков, которую Китай ведет в течение последних лет, привела к переизбытку осторожности на рынках.

В Гонконге народные волнения и торговая война между США и Китаем по-прежнему будут сказываться на рынке элитного жилья. На 2020 год прогнозируется снижение цен на 6%–7,9%. В середине декабря 2019 года была заключена предварительная торговая сделка между США и Китаем, которая должна уменьшить нагрузку на рынки жилья не только в Гонконге, но и в материковом Китае.

В Бангкоке и Куала-Лумпуре произошла коррекция цен из-за потери интереса инвесторов и доверия к рынку. Но, учитывая, что сектор жилья все еще пользуется популярностью среди пожилых эмигрантов, ожидается, что его значения в 2020 году останутся стабильными или будут иметь незначительное снижение.

На рынке жилья в Мумбаи сохранится низкий спрос – цена может снизиться на 1,9%.

Ближний Восток и Африка

В Дубае избыточное предложение продолжает оказывать сдерживающее влияние на рост цен. Можно предположить, что цены в 2020 году снизятся на 2%–3,9% по сравнению с ценами 2019 года. Новый правительственный комитет по недвижимости, созданный для решения таких проблем, как избыточное предложение на рынке, также может способствовать снижению цен в городе.

Кейптаун столкнулся с замедлением активности и коррекцией цен, особенно на самое дорогостоящее жилье, связанными с сокращением иностранных закупок и увеличением эмиграции. Но азиатские инвесторы продолжают вкладывать деньги, российские и ближневосточные покупатели также стремятся использовать товарные интересы в Африке. На 2020 год в Кейптауне прогнозируется рост цен на 2%–3,9%.

В целом перспективы на 2020 более позитивны, чем в 2019 году, но во многих городах рост цен на высококлассное жилье все еще остается низким.

На стоимость недвижимости в городах мира продолжают влиять как макроэкономические факторы – политическая и экономическая неопределенность, так и локальные события – налоговые изменения и государственная политика. Но ключевым фактором формирования цены на недвижимость по-прежнему является баланс между спросом и предложением; наибольший рост будет наблюдаться в городах, где спрос значительно превышает предложение.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА СТОИМОСТЬ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2020 ГОДУ

Город	Изменение стоимости в 2019 году	Прогноз роста цен на 2020 год	Евро за кв. м
ЛИССАБОН	*	6–7,9%	8 900
СИДНЕЙ	1,7%	6–7,9%	16 100
МОСКВА	2,3%	6–7,9%	12 400
ПАРИЖ	6,4%	4–5,9%	15 400
АМСТЕРДАМ	*	4–5,9%	8 900
ГУАНЧЖОУ	0,5%	4–5,9%	11 300
ХАНЧЖОУ	4,8%	4–5,9%	9 500
БЕРЛИН	8,8%	2–3,9%	9 600
СИНГАПУР	-0,2%	2–3,9%	15 300
ЛОНДОН	-1,5%	2–3,9%	18 500
КЕЙПТАУН	-6,3%	2–3,9%	3 000
ШАНХАЙ	3,3%	2–3,9%	17 000
ТОКИО	1,9%	0–1,9%	21 000
ЛОС-АНДЖЕЛЕС	-2,8%	0–1,9%	13 200
ЖЕНЕВА	*	0–1,9%	18 700
ПЕКИН	0,9%	0–1,9%	13 900
ШЭНЬЧЖЭНЬ	1,9%	0–1,9%	14 300
САН-ФРАНЦИСКО	-3,2%	0–1,9%	15 100
МАДРИД	0,6%	0%	7 000
БАРСЕЛОНА	0,7%	0%	6 200
БАНГКОК	-1,0%	0%	8 600
МАЙАМИ	-5,4%	-1,9–0%	9 300
МУМБАИ	*	-1,9–0%	12 500
КУАЛА-ЛУМПУР	-1,0%	-1,9–0%	2 700
НЬЮ-ЙОРК	-3,0%	-1,9–0%	24 300
ДУБАИ	-5,8%	-2(-3,9)%	5 600
ГОНКОНГ	-1,5%	-6(-7,9)%	44 700

*Новое дополнение к индексу – исторические данные недоступны
Источник: Savills Research

Инфографика: Виктория Минина «Курсив»

Рынок жилья Казахстана снова в плюсе

ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В КАЗАХСТАНЕ ЗА 2019 ГОД

Город	Изменение за год	Цена за кв. м в декабре
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК	21,9%	217 200
ТАЛДЫКОРГАН	20,3%	206 660
ПЕТРОПАВЛОВСК	17,1%	227 800
ШЫМКЕНТ	15,1%	244 040
АЛМАТЫ	12,6%	409 180
КАРАГАНДА	12,3%	226 240
КОКШЕТАУ	12,3%	214 440
ТАРАЗ	12,2%	171 460
ПАВЛОДАР	11,4%	192 100
КОСТАНАЙ	9,5%	211 840
СЕМЕЙ	9,5%	184 340
УРАЛЬСК	9%	200 340
НУР-СУЛТАН	2,3%	339 440
АКТОБЕ	2,1%	149 740
АТЫРАУ	0,9%	259 980
КЫЗЫЛОРДА	-2,1%	135 540
АКТАУ	-3%	200 420

Источник: krisha.kz

Оживление на рынке жилья в Казахстане в 2020 году продолжится на уровне 2019 года при условии отсутствия резких колебаний экономики, прогнозируют казахстанские эксперты.

Наталья КАЧАЛОВА

В сегменте жилой недвижимости в Казахстане в 2019 году наблюдался рост активности как на первичном, так и на вторичном рынке. Причиной появления и развития тренда эксперты рынка называют стабилизацию экономики и запуск государственных ипотечных программ (подробнее о тенденции и связанных с ней рисках – в №43 от 14 ноября прошлого года, статья «Стимул для роста»).

За 2019 год количество сделок по продаже жилья увеличилось на 21% и составило более 320 тыс. против 264,5 тыс. в 2018 году. Если сравнивать с 2016 годом, то количество сделок выросло практически вдвое.

Пиковое количество продаж жилой недвижимости в прошлом году пришлось на июль – тогда было зарегистрировано 32,5 тыс. сделок. Это значение на 41% больше, чем в июле 2018 года, и является абсолютным максимумом за пятилетку.

Выросший спрос подтолкнул цены на жилую недвижимость вверх. За год средняя стоимость продажи нового жилья поднялась до 293,5 тыс. тг (+6,4%), вторичного благоустроенного – до 200,4 тыс. тг (+6,2%), неблагоустроенного – до 125 тыс. тг (+5,7%) за квадрат, обогнав уровень инфляции (5,4%). Это наибольшие показатели роста после пиковых значений 2014–2015 годов, зафиксированные Комитетом по статистике МНЭ РК.

По данным портала krisha.kz, средние цены предложения выросли в 15 из 17 регионов страны. В большинстве регионов Казахстана цены в тенге приблизились к додевальационному уровню или даже превысили его.

Наибольший рост цен отмечен в Усть-Каменогорске – 21,9%

(217,2 тыс. тг/кв. м), Талдыкоргане – 20,3% (206,7 тыс. тг/кв. м) и Петропавловске – 17,1% (227,8 тыс. тг/кв. м). Отрицательную динамику показали Актау и Кызылорда, где цены упали на 3% (200,4 тыс. тг/кв. м) и 2,1% (135,5 тыс. тг/кв. м) соответственно.

Дороже всего квартиры продавали в Алматы – в среднем за 409,2 тыс. тенге за кв.м, что выше показателя 2018 года на 12,6%. Это новый рекорд цен с 2008 года. Также в тройке лидеров по ценам Нур-Султан (339,4 тыс. тг/кв. м) и Атырау (260 тыс. тг/кв. м).

Самые бюджетные квартиры предлагались в Кызылорде (135,5 тыс. тг/кв. м), Актобе (149,7 тыс. тг/кв. м) и Таразе (171,4 тыс. тг/кв. м). В этих городах цены остаются стабильными на протяжении двух-трех лет. Стоит сделать ремарку, что фактическая цена продажи объекта почти всегда отличается от цены предложения в меньшую сторону. Специалисты krisha.kz оценивают разницу в 4–5%.

В новостройках обеих столиц цены (если ориентироваться на объявление портала krisha.kz) варьируются в диапазоне от 140 тыс. тг до 1,2–1,9 млн тг за квадрат. В пересчете по текущему обменному курсу цены на элитное жилье в Нур-Султане составляют 2,9 тыс евро за кв. м и сопоставимы со средними ценами на первоклассное жилье в Куала-Лумпуре (2,7 тыс. евро/кв. м) и Кейптауне (3 тыс. евро/кв. м), а цены самой дорогой новостройки Алматы (4,5 тыс евро за кв. м) приближаются к средним значениям цен на лучшее жилье в Дубае (5,6 тыс. евро/кв. м).

Оценивая перспективы рынка жилья Казахстана в 2020 году, большинство экспертов сходятся во мнении, что превышение спроса над предложением и продолжение политики государства по обеспечению населения жильем приведет к сохранению темпов роста. Продажи жилья в 2020 году могут вырасти на 15%–20%, а цены – на 4%–7%.

LIFESTYLE



Владимир ЖАРКОВ

26 января 2020 года частный вертолет 41-летнего баскетболиста Коби Брайанта потерпел крушение неподалеку от Лос-Анджелеса. На борту находились пять человек, никто из них не выжил. В том числе одна из дочерей экс-звезды «Лейкерс» – 13-летняя Джанна-Мария. По злему року Брайант с компанией как раз направлялся на игру девочки, которая, как и ее легендарный отец, занималась баскетболом.

Все 20 лет своей профессиональной карьеры Коби Брайант выступал за одну команду НБА – «Лос-Анджелес Лейкерс». За это время Коби выиграл пять чемпионских титулов и 18 раз принимал участие в Матче всех звезд. В составе сборной США дважды побеждал на Олимпийских играх.

Гибель баскетболиста Коби Брайанта в авиакатастрофе шокировала весь спортивный мир и невольно заставила вспомнить о других трагических случаях, внезапно оборвавших жизни великих спортсменов.

Айртон Сенна: «Формула-1» (34 года)

Бразильский автогонщик погиб во время самого трагичного в истории этапа «Формулы-1» Гран-при Сан-Марино 1994 года. Еще по ходу квалификации произошло несколько аварий, одна из которых оборвала жизнь австрийского пилота Роланда Ратценбергера, а еще двое гонщиков получили серьезные увечья.

Однако организаторы «Больших призов» не стали отменять этап, и это решение привело к еще более трагическим последствиям. Трехкратный чемпион «Формулы-1» Айртон Сенна, не справившись с управлением своего болида, на скорости 218 км/ч врезался в бетонную стену. Бразильца срочно госпитализировали, однако врачам оставалось лишь констатировать смерть пилота.

Денис Тен: фигурное катание (25 лет)

19 июля 2018 года оборвалась жизнь талантливейшего спортсмена – казахстанского фигуриста Дениса Тена. Посреди жаркого летнего дня Денис получил ножевое ранение в центре Алматы и, несмотря на все усилия медиков, скончался от кровопотери. К своим 25 годам Тен успел стать призером чемпионата мира и Олимпийских игр, выиграть чемпионат Четырех континентов, Универсиаду и Азиатские игры.

Валерий Харламов: хоккей (33 года)

Баск по материнской линии, Валерий Харламов стал одним из лучших представителей такого северного вида спорта, как хоккей. Игра Валерия Харламова завораживала техникой и быстротой принятия решений, он успел дважды выиграть Олимпиаду и восемь раз стать чемпионом мира в составе сборной

Коллаж: Владимир Квятковский

Как гибнут легенды

СССР. 27 августа 1981 года находившаяся за рулем автомобиля «Волга» жена Валерия Ирина выехала на полосу встречного движения Ленинградского шоссе в Подмоскowie, что привело к столкновению с грузовиком ЗИЛ. В результате аварии супруги Харламовы и двоюродный брат хоккеиста погибли на месте.

Бекзат Саттарханов: бокс (20 лет)

2000-й год стал для молодого казахстанского боксера самым успешным и в то же время последним в его недолгой жизни. В сентябре Бекзат Саттарханов в красивом стиле выиграл Олимпиаду в Сиднее, а спустя всего три месяца его не стало. За 15 минут до наступления Нового года неподалеку от Шымкента автомобиль под управлением Саттарханова угодил в ДТП, которое привело к смерти Бекзата.

Иван Ярыгин: борьба (48 лет)

Иван Ярыгин провел блестящую карьеру, добившись мирового признания и выиграв все титулы, которые разыгрывались в вольной борьбе. Причиной гибели одного из ярчайших борцов вольного стиля за всю историю этого вида спорта также стало дорожно-транспортное происшествие. Жизнь великого спортсмена оборвалась 11 октября 1997 года из-за неисправности его автомобиля, который под управлением Ярыгина врезался в припаркованный у обочины грузовик.

Дражен Петрович: баскетбол (28 лет)

Карьера одного из сильнейших европейских баскетболистов XX века прервалась на самом пике. Дражен Петрович успел стать чемпионом мира и Европы, а также призером трех олимпиад в составе сборной Югославии. В 25-летнем возрасте Петрович отправился покорять НБА и всего за три года влюбил в себя требовательных североамериканских ценителей игры. Ему прочили славу Клайда Дрекслера или даже Майкла Джордана, но судьба распорядилась иначе. 7 июня 1993 года авария на одном из автобанов Германии унесла жизнь Петровича. Этот баскетболист был посмертно включен в Залы славы НБА и ФИБА.

Гаэтано Ширеа: футбол (36 лет)

Итальянский футболист сделал блестящую карьеру, завоевав массу персональных и командных наград, в том числе и титул чемпиона мира. Повесив бутсы на гвоздь, Гаэтано Ширеа не ушел из любимого дела, оставшись работать в родном «Ювентусе» скаутом и тренером. 3 сентября 1989 года он просматривал в Польше соперника туринского клуба по Кубку УЕФА и уже возвращался с задания. Автомобиль, в котором находился Гаэтано, на большой скорости врезался в бензовоз. Полиции потребовались сутки, чтобы опознать обугленные тела погибших.

Алексей Прокуроров: лыжный спорт (44 года)

Один из величайших лыжников конца XX века завершил спортивную карьеру в 39 лет, после чего перешел на тренерскую должность. Но на новом поприще Алексею Прокуророву толком так и не удалось себя реализовать. Его жизнь остановилась 10 октября 2008 года возле дома, где он проживал с семьей, – олимпийский чемпион Калгари сбил пьяный водитель, который даже не понял, что произошло.

ФК «Пахтакор»: футбол

11 сентября 1979 года футболисты, тренерский штаб и персонал «Пахтакора» в полном составе погибли в результате столкновения двух самолетов Ту-134 в небе над Днепродзержинском. Это была одна из крупнейших катастроф в истории авиации. С момента трагедии прошло уже 40 лет, однако народ помнит о том страшном событии и каждый год чтит память 17 игроков ташкентского клуба.

ХК «Локомотив»: хоккей

7 сентября 2011 года погибла хоккейная команда «Локомотив» из Ярославля. Команда отправилась на игру в Минск на ЯК-42, который на взлете рухнул на землю. На борту находился основной состав команды, почти весь тренерский штаб и члены экипажа. В этой авиакатастрофе выжил только бортижник Александр Сизов.

Странная мода

Семь наиболее необычных предметов одежды

Размышления о самых странных изобретениях 2019 года в мире одежды.

Jacob GALLAGHER,
THE WALL STREET JOURNAL

Ежегодно в каждой из отраслей возникает множество новых идей, которые идут вразрез с общепринятыми канонами. К примеру, те, кто работает в сфере автомобилестроения или, скажем, орнитологии, за прошедший год наверняка узнали по меньшей мере об одном революционном нововедении. Впрочем, я ничего не знаю об этом, поскольку пишу об одежде, а не карбюраторах или попугаих какаду.

Когда пишешь про мужскую моду, приходится иметь дело с бесконечными инновациями, часть которых вполне реальна, а другая – лишь вариации в стиле «новая одежда императора». И на модных показах в Париже, и в бутиках Нью-Йорка, и в социальных сетях (где я, пожалуй, провожу слишком много времени) каждые несколько недель я сталкиваюсь с чем-то необычным, что вызывает у меня ухмылку или недоумение, а иногда и то и другое одновременно.

Одним из главных источников новых идей, а зачастую и их главной движущей силой сегодня является Instagram. Как я уже писал в начале 2019 года, современные модные бренды решили, что один из способов навести порядок в нашей перегруженной делами жизни – это создать забавную одежду (достойную мемов в интернете), которая бы хорошо выглядела даже в формате соцсетей. Иногда такая одежда подкрепляется бессодержательными слоганами (модный лейбл ZurichVetements в 2019 году удостоился внимания за футболку стоимостью \$550, на которой было написано «Корпоративные журналы по-прежнему отстой»), однако дизайнеры, действительно способные стать вирусными, всегда содержат какие-то экстравагантные элементы. Далее – несколько самых необычных предметов одежды из числа тех, с которыми я столкнулся в 2019 году. Как и все новые идеи, они необычные, по сути, экспериментальные, и, возможно, лучше всего их можно будет оценить лишь через несколько лет, что называется, задним числом. Давайте встретимся позже, в 2022 году, и посмотрим, попало ли что-нибудь из этой одежды в наш гардероб.

1. Чехол для AirPods от Dior



Когда в январе 2019 года на показе Dior появились модели с микроскопическими кожаными футлярами на шею, сначала я подумал, что это чехлы для драже Tic-Tac. В реальности все оказалось намного более логичным: это были чехлы для наушников AirPods стоимостью \$300. Через несколько месяцев свои чехлы для наушников выпустили и такие бренды, как BottegaVenetta и Gucci, рассудив, что AirPods, которые и без того идут в комплекте с чехлом, заслуживают собственного премиального кулона.

2. Туфли 1017 Alyx 9SM со съёмной подошвой



В октябре нью-йоркский ритейлер Opening Ceremony опубликовал в Instagram видео с демонстрацией этой обуви в действии. В целом обычные черные туфли на шнуровке, дерби от нью-йоркского бренда 1017 Alyx 9SM, продаются со съёмной резиновой подошвой, напоминающей звездолет «Энтерпрайз», и, по-видимому, требуют отдельного демонстрационного видео. Сам клип достаточно забавный, но стоит закрыть глаза, и кажется, будто кто-то сдирает очень прочную пищевую пленку с формы для запекания. То есть вы можете испытать особый эффект ASMR для обуви.

3. Сандалии Crocs с сумочкой от бренда Veams



Звездой этого года стали прелюбительные сандалии Crocs. В качестве пары примеров можно привести рэпера Post Malone, надевавшего легко узнаваемую желтую обувь с рисунком в виде колечей проволоки, а также серию сандалий с шипами в области подъема (настоящий панк!), которую выпустила японская компания в предбанкротном состоянии сеть магазинов BarneysNewYork. Однако дальше всех пошла японская компания Veams, которая разместила на ремешке сандалий крошечные сумочки на молнии. Если вдруг вам стало интересно, то да, туда можно положить ваши AirPods.

4. Трусы-боксеры с карманами от компании Jambys

Это всего лишь трусы-боксеры, но с карманами. Вы, конечно, можете спросить: «разве они не похожи на спортивные шорты?» И в самом деле. В самом... деееее.

5. Брюки Gobchang от бренда 99%is



В 2019 году такие исполнители, как Билли Айлиш, Трэвис Скотт, LilYachty и несколько участников коллектива Migos повсюду шеголяли в брюках Gobchang южнокорейского бренда 99%is стоимостью \$870. В народе этот предмет гардероба известен как «брюки-банджи», поскольку к ним прикреплены десятки резинок, делающих их похожими на мятую ветровку с эффектом «сбоя матрицы».

6. Жакет Prada с большим карманом



В апреле 2019 года Prada представила свой новый комбинезон, который, в сущности, оказался сумкой Ziplo объемом пять галлонов и наплечными лямками. Когда в июле принимающий игрок команды Cleveland Browns Оделл Бекхэм-младший появился в этом жакете на церемонии награждения ESPY, стала очевидной особая способность этого костюма превращать своего владельца в нечто среднее между малышом в бежевом комбинезоне фирмы OshKosh и кенгуру.

7. Огромные бейсболки от Moschino



Появились буквально в последний момент! На прошедшем в декабре в Нью-Йорке модном шоу, организованном итальянским брендом Moschino, модели дефилировали в бейсболках размером со спутниковую тарелку. Но если быть точным, огромные головные уборы одевают не так уж часто, как те, что сидят на голове, будто огромный шарик мороженого на вафельном рожке.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.
Фото: Getty Images,
@AlyxStudio

THE WALL STREET JOURNAL.