



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ИЗ РЕКТОРОВ – В СТОРОЖА

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРЕДИТЫ ПОД МАСКИРОВКОЙ

стр. 7

АКТУАЛЬНО:
БУДУЩЕЕ АВТОМОБИЛЕЙ –
В ВОЗДУХЕ

стр. 11

LIFESTYLE:
КХЛ – ЛИГА БОЛЬШИХ ДЕНЕГ

стр. 16

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

Валютный курс и процентные ставки: какие структурные изменения нужны казахстанскому рынку?

Петр ГРИШИН,
руководитель управления
макроэкономики и долговых
рынков, аналитический
департамент АО «ВТБ Капитал»
(Москва)

Часто говорят, что Казахстан и Россия – нефтяные экономики и что колебания цен нефти поэтому важнейший фактор для курсов тенге и рубля. Это мнение верно лишь отчасти: в обеих странах из-за особенностей налоговых систем прямой связи между ценой нефти и обменным курсом почти нет. Конечно, на действительные большие и длительные просадки нефтяных цен курсы реагируют значительно и неизбежно. Однако никакого канала, по которому краткосрочные колебания нефти привычной амплитуды должны автоматически отражаться в курсах, не существует.

Бюджетное правило

В России отвязка рубля от нефти стала следствием введенного в 2017 году нового бюджетного правила. Оно требует, чтобы сумму собираемых нефтегазовых налогов (НДПИ и экспортной пошлины) правительство разбивало на две части: базовую (которая поступила бы при цене нефти в \$40) и избыточную (уплачиваемую благодаря хорошей конъюнктуре, когда фактические нефтяные цены выше «цены отсечения»). Из них только первая направляется на расходы, а вторая сберегается, причем в валюте. Получив все эти доходы в рублях, Минфин направляет избыточную часть Центральному банку для рыночной конверсии этой суммы в валюту. В отличие от традиционных интервенций никакой уровень курса при этом не защищается, объем операций устанавливается в национальной, а не в иностранной валюте, а сами покупки разбиваются на множество мелких сделок, чтобы меньше исказить микроструктуру рынка. В результате курс остается плавающим, но его эластичность к нефти значительно снижается – примерно втрое.

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 04020



Фото: Олег Спивак

Газуй отсюда

Автомобилем на газе запретили стоянку на крытых и подземных парковках

Автомобили, работающие на газе, больше не пускают на крытые паркинги торгово-развлекательных и бизнес-центров и подземные автостоянки. Новые правила взбудоражили рынок – интерес к газомоторным технологиям со стороны потребителей резко снизился.

Георгий КОВАЛЕВ

Транспортные компании, которые подвозят товары в торговые центры, срочно снимают со своих

автомобилей газовое оборудование – выгрузка товаров почти всегда происходит в боксах, а въезд туда транспорту на газе теперь закрыт. Новая редакция Правил пожарной безопасности запрещает стоянку автомобилей с ГБО (газобаллонное оборудование) «во встроенных в зданиях иного назначения и пристроенных к ним, а также расположенных ниже уровня земли автостоянках закрытого типа».

По «многочисленным обращениям граждан»

Запрет действует в Казахстане уже месяц – постановление пра-

вительства, меняющее правила парковки для автомобилей на газе, опубликовано 30 декабря 2019 года. Комитет по ЧС МВД РК обосновывает ограничение «многочисленными обращениями граждан», болезненно реагирующих на расширение газомоторного парка страны.

Механизм запрета прост: в правила дорожного движения внесена норма, обязывающая владельцев машин с ГБО устанавливать специальный опознавательный знак. Таким машинам и запрещен въезд на паркинги.

По данным НПП «Атамекен», только в Алматы есть 120 кры-

тых парковок, принадлежащих торгово-развлекательным и бизнес-центрам. По парковкам в жилых комплексах точной информации нет, но и их явно больше сотни.

В управлении снижения рисков бедствий и контроля в области гражданской защиты Алматы «Курсиву» озвучили статистику, обосновывающую своевременность принятых мер. По данным городского акимата, в 2019 году в Алматы было зафиксировано 118 пожаров на транспорте, 7% таких случаев произошло с автомобилями на газе. Случись такое с газомоторным автомобилем

на подземной стоянке, говорит главный специалист управления по ЧС Айдар Сарымбаев, будет трудно организовать эвакуацию людей и тушение пожара.

Также специалист по ЧС перечислил причины, подстегнувшие введение ограничений. Оказывается, в стране нет органа, который контролирует эту часть автомобильного рынка, нет специальной системы технического надзора и нет контроля за компаниями, которые устанавливают газобаллонное оборудование на машины.

> стр. 10

Встреча для взаимных претензий

О чем говорили на межправсовете премьеры стран – членов ЕАЭС

Очередное заседание межправительственного совета Евразийской экономической комиссии в Алматы показало имеющиеся разногласия между странами ЕАЭС. За ходом переговоров наблюдал спецкор «Курсива».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Из поступивших за три дня до начала межправительственного заседания Евразийского экономического совета (ЕМПС) пресс-анонсов следовало, что работать совет и в узком, и в расширенном составе будет в расположенном в центре Алматы отеле Rixos.

Это означало, что спуска лавин на курорте «Шымбулак», скорее всего, не предвидится, а заседание может непривычно начаться без задержки на три часа.

Понервничать представителям СМИ все равно пришлось. Ближе к двум часам дня к расстеленной у центрального входа в отель красной дорожке один за другим

стали подъезжать автомобили представительского класса. Вот только из них никто не вышел. Поочередно постояв по две-три секунды, лимузины выстроились на специально выделенной для них стоянке, чем еще больше удивили журналистов. «Похоже, что без вашего лыжного курорта не обошлось», – с явным кавказ-

ским акцентом предположил один из зарубежных представителей прессы. Вопреки этому предположению главы правительств появились ровно в 13.50 (как и было указано в пресс-анонсах), дабы фотографироваться для протокола на фоне флагов своих стран.

> стр. 2



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

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Кто займется оценкой эффективности казахстанских госпрограмм

О необходимости ревизии госпрограмм в Казахстане заговорили в конце прошлого года – глава НПП «Атамекен» Тимур Кулибаев на встрече с парламентариями озвучил идею «АQR госпрограмм», имея в виду аудит их эффективности. В конце января на расширенном заседании правительства президент Токаев заявил о создании Центра мониторинга реформ. Официально проведение такого АQR на себя никто пока не взял.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Центр анализа и мониторинга социально-экономических реформ при администрации президента – тот орган, который подытожит уже действующие государственные программы развития, убежден председатель правления НПП «Атамекен» Аблай Мырзахметов. «Президент сказал о создании Центра мониторинга реформ, который должен провести аудит госпрограмм и деятельности госинститутов, и в середине года мы должны поставить все точки в этом вопросе. У меня ощущение того, что решительный настрой по этому вопросу есть и работа будет завершена», – заявил Мырзахметов на встрече руководства НПП «Атамекен» с председателями СМИ в Нур-Султане.

Хватит ли сил Центру мониторинга

Центр анализа и мониторинга социально-экономических реформ будет функционировать на общественных началах. Помимо сотрудников администрации президента в него войдут представители научного и экспертного сообщества – все эти моменты Касым-Жомарт Токаев оговорил сразу. Получается, что новая структура вряд ли будет отличаться большим штатом – в пользу этого предположения говорит и прозвучавшая от главы государства фраза: «пока же будет создан данный центр без каких-либо бюджетных затрат».

На 11 декабря 2019 года, по данным сайта egov.kz, в Казахстане действовало 15 государственных программ, многие из которых (как, например, Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы) разбиваются, в свою очередь, на отраслевые подпрограммы

– отдельно по животноводству, отдельно по растениеводству. Вычислить эффективность всех этих госпрограмм к середине 2020 года – работа, которая явно потребует больших трудовых затрат. Проаудировать этот массив информации менее чем за полгода силами общественников мало реально. Даже в НПП «Атамекен» признают: иной раз сам сбор сведений о реализации той или иной госпрограммы становится титаническим трудом.

«Мы в 2018 году запросили в Минсельхозе список компаний, которые получили в 2017 году субсидии от государства. Там этого списка не оказалось, – рассказывает заместитель председателя правления НПП Эльдар Жумагазиев. – Потом отправили письма в акимат – не буду называть регион, но от этого акимата тоже пришел ответ, что такого списка у них нет. Но мы все же сформировали эти списки, которые опять-таки не дают ответа на главный вопрос: да, компании субсидии получили, но что у них выросло? Налоги начал больше платить либо новые рабочие места создает предприниматель, получивший субсидии? Нет этой информации», – констатирует он.

Складывается парадоксальная ситуация, когда на реализацию госпрограмм в стране выделяются огромные средства (согласно данным портала egov.kz, на реализацию 15 госпрограмм с разными временными лагами – с 2011-го и с 2017 года до 2019-го, 2020-го и до 2022 года суммарно закладывалось 14 трлн тенге из республиканского и местного бюджетов и даже трансфертов из Национального фонда), а контролировать конечный результат просто некому. Вернее, формальный функциональный контроль за реализацией госпрограмм возложен на правительство, то есть по факту исполнители госпрограмм контролируют сами себя.

Счетный комитет и НПП смотрят в будущее

Финансовый аудит нужен не всем программам: например, в паспорте госпрограммы «Национальная экспортная стратегия» утверждается, что финансовые затраты на нее не потребуются. А паспорт госпрограммы «30 корпоративных лидеров Казахстана» в графе «финансирование» содержит такую расплывчатую формулировку, как: «Для реализации Программы будут задействованы ресурсы и собственные средства участников Программы, отечественных и иностранных инвесторов, банков второго уровня, государственных холдингов, институтов развития, средства республикан-

● **ГП РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ДО 2020 ГОДА** (сроки реализации – 2015–2019 годы)

1 млрд 638 млн тг – за счет республиканского и местного бюджетов, а также внебюджетных средств. Внебюджетные средства составили **867 млн тг**.

● **ГП ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА «ДОРОЖНАЯ КАРТА БИЗНЕСА-2020»** (сроки реализации – 2015–2019 годы)

268 млрд 319 млн тг, в том числе **145 млрд 819 млн тг** – из республиканского бюджета, **90 млрд тг** – из местного бюджета, **32,5 млрд тг** – из Национального фонда.

● **ГП РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯЗЫКОВ В РК** (сроки реализации – 2011–2019 годы)

36 млрд 101 млн тг – из республиканского и местного бюджетов.

● **ГП РАЗВИТИЯ ПРОДУКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ И МАССОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ЕҢБЕК»** (сроки реализации – 2017–2021 годы)

541 млрд 154 млн тг, в том числе **356 млрд 151 млн тг** – из республиканского бюджета, **49 млрд 200 млн тг** – из Национального фонда, **135 млрд 802 млн тг** – из местных бюджетов.

● **ГП РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РК «ДЕНСАУЛЫҚ»** (сроки реализации – 2016–2019 годы)

1 трлн 569 млрд 562 млн тг, в том числе **944 млрд 998 млн тг** – РБ, **550 млрд 512 тг** – МБ, **74 млрд 051 млн тг** – другие источники, в том числе Нацфонд.

● **ГП РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РК** (сроки реализации – 2017–2021 годы)

2 трлн 774 млрд тг, в том числе **1 трлн 740 млрд тг** – РБ, **768 млрд тг** – МБ, **266 млрд тг** – другие источники.

● **ГП ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА «НҰРЛЫ ЖЕР»** (сроки реализации – 2017–2021 годы)

1 трлн 675 млн тг, в том числе **1 трлн 171 млрд тг** – РБ, **504 млрд тг** – другие источники.

● **ПРОГРАММА "НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ"** (сроки реализации – 2018–2022 годы)

Финансовые затраты на реализацию программы не требуются.

● **ПРОГРАММА ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РК И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ КНР** (сроки реализации – 2015–2020 годы)

Финансирование конкретных мероприятий заложено в других госпрограммах.

● **ГП ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РК** (сроки реализации – 2015–2019 годы)

878 млрд тг – из РБ.

● **ГП "ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН"** (сроки реализации – 2018–2022 годы)

108 млрд 683 млн тг – из РБ.

● **ГП ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ "НҰРЛЫ ЖОЛ"** (сроки реализации – 2015–2019 годы)

4 трлн 647 млрд тг, в том числе **1 трлн 513 млрд тг** – РБ, **1 трлн 307 млрд тг** – Нацфонд, **3 млрд тг** – МБ, **537 млрд тг** – международные финансовые институты и организации, **697 млрд тг** – собственные средства нацкомпаний и институтов развития, **135 млрд тг** – частные инвестиции и ГЧП, **47 млрд тг** – средства ЕНПФ, **358 млрд тг** – заемные средства БВУ.

● **ГП "30 КОРПОРАТИВНЫХ ЛИДЕРОВ КАЗАХСТАНА"** (сроки реализации – 2007–2030 годы)

Для реализации программы будут задействованы ресурсы и собственные средства участников программы, отечественных и иностранных инвесторов, банков второго уровня, государственных холдингов, институтов развития, средства республиканского и местных бюджетов без какого-либо количественного объема участия каждого из источников.

● **ГП РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РК** (сроки реализации – 2016–2019 годы)

1 трлн 423 млрд тг, в том числе **1 трлн 153 млрд тг** – РБ, **252 млрд тг** – МБ.

● **ГП ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ РЕЛИГИОЗНОМУ ЭКСТРЕМИЗМУ И ТЕРРОРИЗМУ В РК** (сроки реализации – 2018–2022 годы)

270 млрд 148 млн тг, в том числе **209 млрд 361 млн тг** – РБ, **60 млрд 787 млн тг** – МБ.

ского и местных бюджетов» без какого-либо количественного объема участия каждого из источников. Другими словами, здесь придется сначала уточнить, кто и сколько потратил на эту программу (и потратил ли вообще), прежде чем браться за оценку эффективности.

Есть программа приграничного сотрудничества с КНР, финансирование мероприятий по которой входит в другие госпрограммы, наконец, есть госпрограмма по противодействию религиозному терроризму и экстремизму, к которой штатских аудиторов вряд ли подпустят. Но в сухом остатке остается 11 государственных программ, на которые направлялась львиная доля из упомянутых 14 млрд тенге (если вычесть финанси-

рование антитеррористической программы, то 13,8 трлн тенге). Часть из этих программ пытался мониторить Счетный комитет, и даже в его фрагментарных отчетах результаты оказывались плачевными.

В апреле прошлого года глава СК Наталья Годунова констатировала, что в преобладающем большинстве госпрограмм как на стадии их планирования, так и на стадии исполнения отсутствовал перечень конкретных инвестиционных проектов, которые должны быть реализованы в рамках этих программ. Действующая же система оценки программ со стороны их исполнителей, по ее мнению, не дает возможности проанализировать полученные результаты. То есть председатель Счетного

комитета еще прошлой весной признала, что аудит госпрограмм необходим.

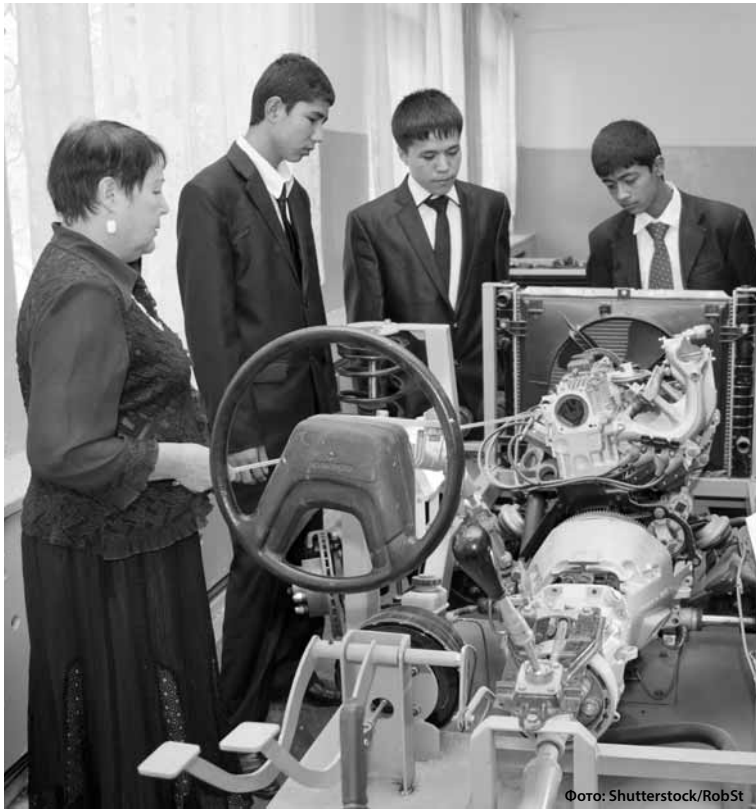
Тогда Годунова вызвалась взвалить решение проблемы на плечи своего ведомства: она предложила при разработке проектов госпрограмм внедрить предварительную их оценку Счетным комитетом до утверждения правительством. Но это предложение касается будущих госпрограмм и не дает возможности оценить, насколько эффективны были ранее реализованные и ныне реализуемые госпрограммы. Также в будущем смотрят и в НПП, где создается электронный реестр казахстанского предпринимательства: в этой базе данных, по словам заместителя председателя правления «Атамекена»

Рустама Журсунова, будет отражаться в числе прочего факт получения конкретным лицом мер господдержки. «Мы внесем в этот бизнес-реестр все компании, в том числе и те, которые получают меры государственной поддержки, то есть у нас будет полная картина по тому, как эти меры господдержки работают на практике», – поясняет Журсунов.

Таким образом, инструменты оценки госпрограмм в ближайшем будущем в стране все-таки появятся, но они позволят производить замеры эффективности госпрограмм только с момента своего внедрения. Полную же картину с ретроспективной панорамой по госпрограммам в стране пока никто рисовать не вызывается.

Из ректоров – в сторожа

Власти Узбекистана анонсировали кадровую чистку в системе высшего образования



Правительство Узбекистана провело ряд кадровых решений в тех отраслях и госкомпаниях, которые президент критиковал в своем послании к Олий Мажлисусу.

Павел НОСАЧЕВ, ТАШКЕНТ

Сразу шесть руководителей Министерства транспорта с формулировкой «недостаточная организованность работы» были переведены в статус и. о. Среди них – три замминистра, директор Агентства гражданской авиации, начальник инспекции по надзору за безопасностью железнодорожных перевозок и начальник инспекции по контролю качества дорожно-строительных работ. В правительстве Узбекистана отметили, что таким образом

персональную ответственность руководителей».

По мнению эксперта ННО «Гуманитарный правовой центр» Шухрата Ганиева, за год существования Минтранса руководство этих ведомств не сделало своих выводов. «Понятно, что это предупреждение. По истечении, я думаю, очень короткого времени эти люди либо оставят свои должности и начнется тотальная кадровая чистка в ведомствах, либо они исправят ситуацию, в чем я глубоко сомневаюсь», – прокомментировал «Курсиву» Ганиев.

Стало известно, что на внеочередном собрании акционеров АО «Узбекистон темир йуллари» (железнодорожный перевозчик) будет рассмотрен вопрос об освобождении от должности председателя правления Хусниддина Хасилова, а в АО «Uzbekistan Airways» обсудят соответствие Бахтиёра Хакимова занимаемой должности и. о. председателя компании.

«Республика практически не использует свое геополитическое положение в Центральноазиатском регионе. Это наследие прошлого режима, когда были закрыты все границы с соседями. Президент это отмечал, но при том уровне транспортной логистики, железнодорожного сообщения, состояния дорог добиться этого невозможно», – подчеркнул Шухрат Ганиев.

Кадровые чистки были анонсированы главой государства и в сфере высшего образования. На встрече с учеными Шавкат Мирзиёев заявил, что руководители некоторых вузов могут лишиться своих постов.

«В ближайшие дни мы еще многих ректоров освободим от должностей. Согласно информации, которая у меня на столе, эти ректоры не достойны быть даже сторожами вузов», – подчеркнул президент. Он связывает низкую квалификацию кадров

в банковском секторе с отсутствием научного потенциала в ташкентском фининституте и Ташкентском государственном экономическом университете. В последнем больше половины сотрудников не прошли аттестацию.

По словам Шухрата Ганиева, вузы Узбекистана сегодня находятся «в каких-то страшно коррумпированных взаимоотношениях». «В этой ситуации получить нормальный уровень образования будущим нашим специалистам вряд ли возможно», – отметил эксперт.

Резюмируя, политолог подчеркнул, что «эти решения не столь сенсационны, как хотелось бы, к примеру, в силовых структурах или органах контроля исполнительной власти, судах. Но это векторная тема, которая говорит о некоторых индикаторах направления движения республик сегодня», – заключил Ганиев.

ИНВЕСТИЦИИ



THE WALL STREET JOURNAL.

Фото: Xinhua / Zuma Press

Компания надеется, что ее первый электрический байк LiveWire разожжет интерес нового поколения покупателей.

Продажи Harley-Davidson в США падают пятый год подряд

Новые модели и активность за рубежом не компенсируют нехватку интереса со стороны молодежи.

Воб ТИТА,
THE WALL STREET JOURNAL

Harley-Davidson заявила, что ее продажи мотоциклов в 2019 году снова снизились, несмотря на новые модели и расширенные операции за рубежом, запущенные компанией в попытках оживить спрос.

Розничные продажи упали на 4,3% по сравнению с 2018 годом – такие данные компания предоставила 28 января. На самом крупном рынке Harley – в США – продажи мотоциклов сократились на 5,2% и снижаются уже пятый год подряд.

Акции компании упали на 4,3%, до \$33,37, доход за IV квартал и скорректированная прибыль также не оправдали ожиданий.

«Из этих цифр можно увидеть, что нам предстоит еще много работы», – сказал генеральный директор компании Мэтт Леватич на конференции с аналитиками. – Нам нужно ускорить темп».

Компания прогнозирует прибыль этого года на том же уровне или незначительно выше, чем в прошлом, до \$4,66 млрд.

Harley по-прежнему лидирует на американском рынке больших мотоциклов, но компания столкнулась с демографическими изменениями, которые отрицательно сказываются на продажах. Беби-бумеры, десятилетия стоявшие за продажами мотоциклов, лодок, снегоходов и других транспортных средств для отдыха, стареют и покупают меньше новых моделей.

А молодые люди не демонстрируют того энтузиазма в отношении байков и лодок или той покупательской способности,

которые могли бы компенсировать падение продаж среди беби-бумеров. Harley старается взрастить новое поколение американских потребителей с помощью программ, обучающих вождению байка. Производители также прибегают к прокату и краткосрочному лизингу, чтобы привлечь более молодых покупателей.

«Для нашей организации важно стать компанией, которая сама создает своих клиентов в США», – отметил Леватич.

Важная часть этой стратегии – первый электрический мотоцикл Harley под названием LiveWire («оголенный провод»). Запуск модели в последнем квартале обошелся без эксцессов: в октябре поставки пришлось приостановить на неделю из-за проблем с зарядным устройством. Эту неполадку компания устранила, и, по словам Леватича, он доволен первыми откликами покупателей LiveWire.

С ценником около \$30 тыс. LiveWire, как ожидается, создаст небольшие объемы продаж и позволит оценить спрос на другие электрические мотоциклы и электровелосипеды. Harley рассчитывает увеличить продажи в США и за рубежом благодаря более компактному мотоциклу для рыночных ниш, которые компания прежде не рассматривала.

Позднее в текущем году Harley планирует выпустить средний мотоцикл под названием Bronx Street Fighter («уличный боец Бронкса»), маленький мотоцикл для рынков Китая и Северной и Южной Америки, а также туристический велосипед.

Компания, базирующаяся в Милуоки, заявила о расширении завода в Таиланде, а также о том, что открыла в IV квартале распределительный центр в Китае. Международные продажи компании немного выросли за квартал. Падение розничных продаж мотоциклов в США на 3,1% за этот период оказалось самым низким за три года.

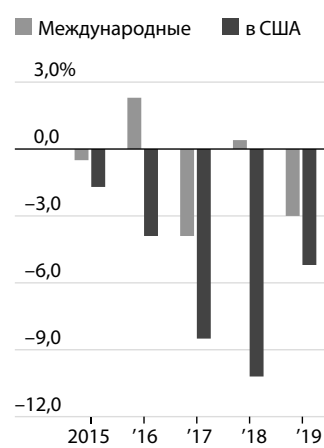
Harley отчиталась о прибыли за последний квартал в \$13,5 млн, или 9 центов на акцию. Для сравнения: годом ранее прибыль в этот период составила \$495 тыс., или ноль в пересчете на акцию. Без учета расходов, связанных с пошлинами и реструктуризацией, прибыль, по заявлению компании, составила 20 центов на акцию, то есть на 4 цента ниже ожиданий аналитиков.

В IV квартале доход компании упал на 8,5%, до \$874 млн, что оказалось ниже прогнозов аналитиков в \$922 млн.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Жесткая поездка

Продажи мотоциклов Harley-Davidson в сравнении с предыдущим годом



Источник: Harley-Davidson

Starbucks закрывает точки из-за эпидемии вируса

THE WALL STREET JOURNAL.

Временные меры в Китае введены Starbucks на фоне сообщений о росте квартальных продаж в США.

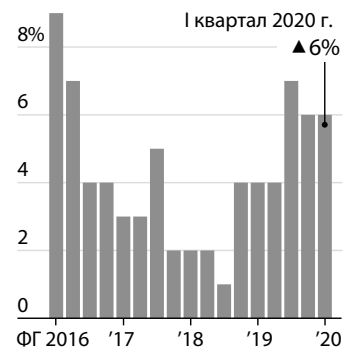
Heather HADDON,
Micah MAIDENBERG,
THE WALL STREET JOURNAL

Сеть кофеен Starbucks заявила, что благодаря потребителям в США повысила продажи в последнем квартале 2019 года, а вот ее бизнес в Китае столкнулся с новой угрозой: более половины точек Starbucks в КНР пришлось временно закрыть из-за вспышки коронавируса.

Компания сообщила, что закрытие точек на ее втором крупнейшем рынке повлияет на финансовые результаты II квартала и всего года. В конце прошлого года в Китае насчитывалось 4292 кофейни Starbucks, на 16% больше, чем в 2018 году.

«Мы сохраняем оптимизм и по-прежнему привержены долгосрочным возможностям в Китае», – сказал генеральный директор Starbucks Кевин Джонсон.

Продажи Starbucks в США без учета новых точек, рост по сравнению с предыдущим годом



Примечание: финансовый год заканчивается в сентябре
Источник: Starbucks

щие колебания валютных курсов, выросли на 5% по всему миру.

Компания заявила, что ее сопоставимые продажи выросли на 6% в США и на 3% в Китае. Рост на американском рынке был таким же, как в предыдущем квартале, а вот рост в КНР по сравнению с аналогичным периодом был на 2% ниже.



Фото: Noel Celis/Agence France-Presse/Getty Images



Фото: Shutterstock/Tannen Maury

Другие сети ресторанов, включая McDonald's и Yum China Holdings, также закрывают некоторые точки в Китае по мере распространения эпидемии. Вспышка вируса негативно сказалась как на акциях американских компаний с большим присутствием в Китае, так и на рынках в целом.

Starbucks заявила, что будет придерживаться финансового руководства на этот год, а не добиваться роста в отдельных направлениях по причине возможного влияния коронавируса. «Это очень сложная ситуация», – сказала глава направлений по развитию международных каналов Джон Калвер.

Акции Starbucks упали на 1% после того, как сеть сообщила о доходе в \$7,1 млрд за первый финансовый квартал – на 7% выше, чем годом ранее.

Сопоставимые продажи, то есть продажи в точках, открытых не менее 13 месяцев, исключают

Строительство новых кофеен в Китае улучшило продажи сети на китайском рынке.

Продвижение цифровой программы лояльности и запуск новых напитков, особенно прохладительных, повысили мировые продажи, согласно данным Starbucks. Сильные праздничные продажи тоже благотворно сказались на общих продажах за квартал.

В 2019 году продажи Starbucks росли в том числе благодаря ассортименту холодных напитков – например, таких как кофе холодного заваривания, насыщенный азотом.

Компания отчиталась о квартальной прибыли в \$885,7 млн, или 74 цента в пересчете на акцию, по сравнению с \$760,6 млн, или 61 центом на акцию, годом ранее.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Инвестидея от Freedom Finance HeidelbergCement AG: цементируя бизнес-успехи

Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают обратить внимание на акции крупнейшего в мире производителя цемента – HeidelbergCement (тикер на Xetra: HEI). По мнению экспертов фондового рынка, подтверждение позитивных прогнозов по итогам 2019 года и рейтинг Moody's на уровне «Ваа3» поддержат котировки компании. Целевая цена акций – 73,36 евро, сейчас они торгуются на уровне 63 евро. Вот четыре причины в поддержку идеи инвестирования в HeidelbergCement.

Отчет за III квартал 2019 года. Выручка HeidelbergCement за июль – сентябрь выросла на 7%, до 14,3 млрд евро. В отчетном периоде компания завершила программу повышения эффективности, принятую в 2018



Фото: Depositphotos/info

году и предполагавшую к 2020 году сокращение расходов на 100 млн евро. Это удалось сделать на год раньше, чем планировалось, поэтому руководство приняло решение уменьшить затраты еще на 30 млн евро. Свободный денежный поток за последние 12 месяцев увеличился примерно на 1,7 млрд евро. С учетом обязательств по аренде в размере 1,3 млрд евро чистый долг HeidelbergCement сократился

примерно на 1,1 млрд евро, до 8,5 млрд евро. Компания также подтвердила прогноз на 2019 год. Руководство рассчитывает, что повышение эффективности затрат на энергию по сравнению с предыдущим годом вкрупне с устойчивым развитием в Европе, Северной Америке, а также в Индонезии, Таиланде и других регионах АТР внесет положительный вклад в итоговые результаты.

В ноябре Moody's подтвердило долгосрочный рейтинг эмитента HeidelbergCement AG (HC) на уровне «Ваа3». Этот рейтинг отражает устойчивый бизнес-профиль группы. Устойчивость обеспечивают широта географического охвата и ассортимента продукции, а также очень высокие барьеры для входа на этот рынок. Moody's считает, что компания в течение 2020 года продвигается к кредитным метрикам, соответствующим рейтингу «Ваа2». Эта цель будет достигнута, если чистый леверидж коэффициента опустится ниже 2, что позволит увеличить свободный денежный поток.

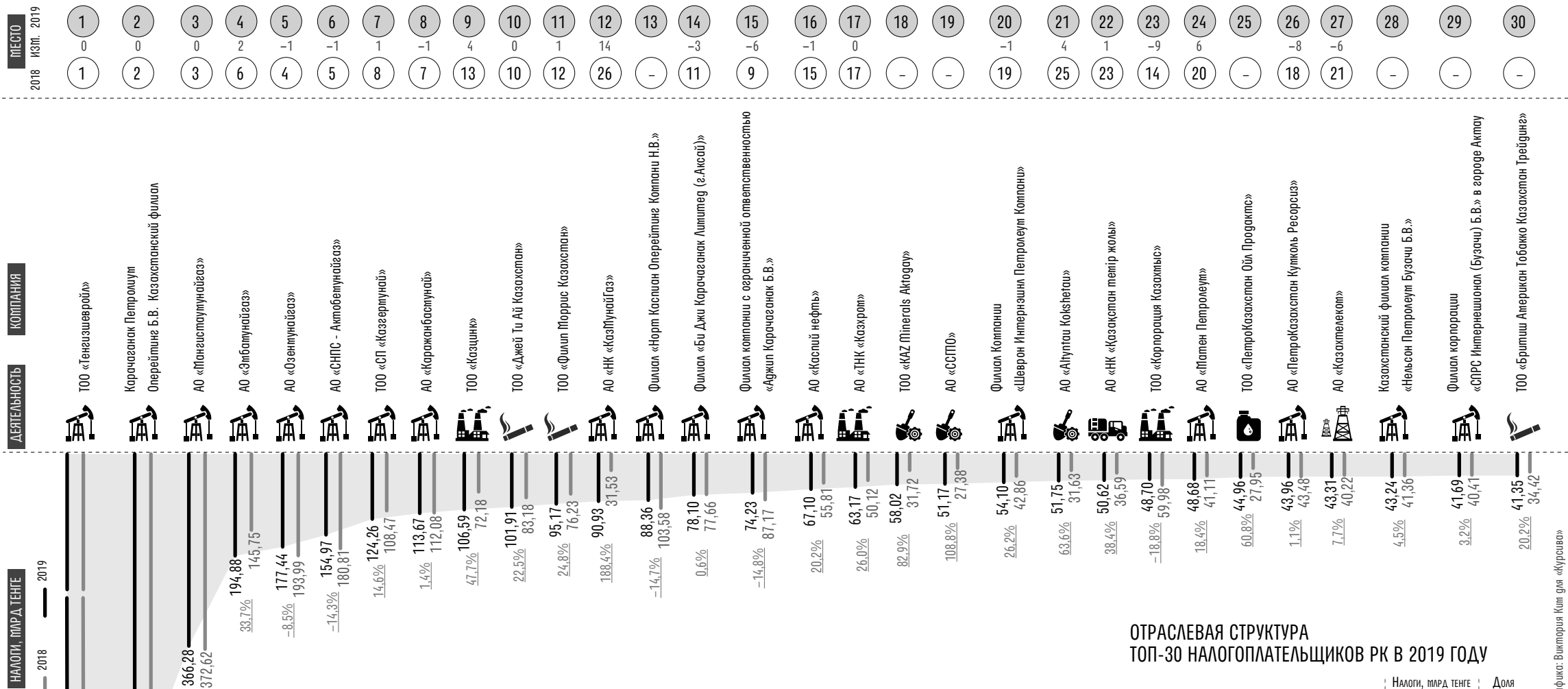
Последние обновления инвестдомов. Аналитики из AlphaValue и Exane BNP дают рекомендацию «покупать» с целевой ценой 86,3 и 86,5 евро соответственно.

Техническая картина. В середине января акции удержали важный уровень поддержки в 62 евро и сейчас продолжают движение в восходящем канале от середины августа. В случае пробоя отметки 65,5 евро возможно движение до 70 евро.

Кормильцы Казахстана

Топ-30 компаний-налогоплательщиков обеспечили половину всех поступлений в бюджет страны

ТОП-30 НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ РК ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА



Kursiv Research представляет традиционный ежегодный рейтинг топ-30 крупнейших налогоплательщиков Казахстана. В 2019 году первая тридцатка пополнила бюджет страны на 5,1 трлн тенге, это примерно половина от общего объема налоговых поступлений в госбюджет за год.

Айгуль ИБРАЕВА

По данным Комитета госдоходов МФ РК, за 2019 год общая сумма налоговых поступлений в государственный бюджет республики составила 9,69 трлн тенге, по сравнению с предыдущим налоговым периодом собираемость налогов увеличилась на 18,3%, или на 1,5 трлн тенге. 300 крупнейших компаний Казахстана, подлежащих мониторингу*, пополнили казну на 7,25 трлн тенге. Корпоративный сектор не отличился в 2019 году: по сравнению с 2018 годом показатель вырос лишь на 0,45 трлн тенге, или на 6,6%, тогда как в предыдущие годы прирост был на уровне 40–50%.

Традиционно основную сумму в бюджет принесли предприятия, занимающиеся добычей нефти и попутного газа, они расположились на 18 из 30 строк рейтинга. По итогам 2019 года на долю нефтегазового сектора пришлось 85%, или 4,32 трлн тенге, от всех выплат первой тридцатки перечня крупных налогоплательщиков. По сравнению с предыдущим периодом объем налогов, собираемых с данных компаний, изменился незначительно, что может быть связано с небольшим колебанием цен на нефть в 2019 году.

За «нефтянкой» следуют компании табачной отрасли. К двум постоянным участникам рейтинга из данного сектора в этом году присоединилась еще одна, их доля в общем объеме выплаченных в бюджет налогов составила 4,7% (238,44 млрд тенге).

Примерно столько же налогов заплатили предприятия металлургической промышленности – 218,6 млрд тенге, или 4,3% от общего объема налогов с топ-30. В рейтинг вошли также пред-



Фото: Shutterstock/ADragon

ставители горнодобывающей промышленности, транспорта, производства продуктов нефтепереработки и связи. Компаний финансового сектора и строителей в рейтинге 2019 года, в отличие от предыдущих лет, не оказалось.

Компании, отличившиеся в 2019 году

Восемь компаний из первой десятки участников рейтинга специализируются на добыче нефти. Первая тройка крупнейших налогоплательщиков Казахстана остается неизменной, это ТОО «Тенгизшевройл», которое пополнило бюджет страны на 1,94 трлн тенге, казахстанский филиал «Карагаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», обеспечивший пополнение бюджета на 616,96 млрд тенге, и АО «Мангистау мунайгаз» с объемом налогов 366,28 млрд тенге. Только эти три предприятия обеспечили 30% всех налоговых поступлений РК в 2019 году. По сравнению с предыдущим годом налоговые выплаты данных компаний несколько сократились.

По предварительным данным, добыча нефти и газоконденсата по Казахстану в 2019 году составила 90,5 млн тонн. Как уточнили в Министерстве энергетики, ТОО «Тенгизшевройл» за год добыло 29,79 млн тонн углеводородов, «Карагаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» – 11,27 млн тонн и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» – 14,1 млн тонн. Последний вошел в рейтинг крупнейших налогоплательщиков в 2019 году и разместился сразу на 13-й позиции с объемом налоговых выплат 88,36 млрд

тенге. НКОК является оператором проекта коммерческой добычи на морском месторождении Кашаган – одним из крупнейших месторождений в мире, открытых за последние 40 лет. Казахское участие в проекте составляет 16,88%.

На четвертой и пятой строчках рейтинга расположились АО «Эмба мунайгаз» и АО «Озен мунайгаз» – «дочки» «КазМунайГаза», национального нефтяного оператора. Эти компании уплатили государству в виде налогов 194,88 и 177,44 млрд тенге соответственно. Можно отметить, что «Эмба мунайгаз» улучшил свой прошлогодний результат на 33,7%. Также, по сообщению КМГ, предприятие в 2019 году существенно увеличило запасы ресурсной базы углеводородов, прирост стал возможен благодаря доразведке действующих месторождений.

Шестой по восьмой позиции крупнейших налогоплательщиков страны заняли компании «нефтянки» с китайским участием, это АО «СНПС-Актөбе мунайгаз» и ТОО «СП «Казгермунай», крупным акционером которых является китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC, и АО «Каражанбасмунай» входящее в состав СІТРС Group.

На девятой позиции рейтинга, улучшив свой прошлогодний результат на четыре строчки, расположилось ТОО «Казцинк». Компания пополнила бюджет на сумму 106,59 млрд тенге, что на 47,7% больше показателей 2018 года. «Казцинк» – крупный интегрированный производитель цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца.

Генеральный инвестор товарищества – швейцарская компания Glencore International AG.

Десятое место закрепилось за представителем табачного рынка Казахстана – ТОО «Джей Ти Ай Казахстан». Предприятие внесло в госбюджет 101,91 млрд тенге, что на 22,5% больше, чем в 2018 году. Еще одна компания по производству табачных изделий в РК – «Филип Моррис Казахстан» – поднялась на одну строчку, до 11-го места, заплатив при этом 95,17 млрд тенге, что на 24,8% больше, чем в предыдущем году.

Почти в 3 раза увеличился объем налоговых выплат НК «КазМунайГаз» – с 31,53 млрд тенге в 2018 году до 90,93 млрд тенге в 2019 году, в итоге национальная компания поднялась с 26-й на 12-ю позицию. Стоит отметить, что в прошлом году рейтинговое агентство Moody's повысило рейтинг кредитоспособности компании на самостоятельной основе без учета поддержки со стороны правительства Казахстана с «Ва3» до «Ва2». Долгосрочный рейтинг КМГ подтвержден на уровне «Ваа3» с пересмотром прогноза со «стабильного» на «позитивный».

Иностранные подрядчики одного из крупнейших в Казахстане Карагаганакского месторождения – филиалы компаний «Би Джи Карагаганак Лимитед» и «Аджиш Карагаганак Б.В.» – расположились на 14-й и 15-й позиции рейтинга. Компании выплатили казне 78,1 и 74,23 млрд тенге соответственно. Филиал «Шеврон Интернешнл Петролеум Компани», также участник данного проекта, заплатил налоги на сумму 54,1 млрд тенге и оказался на 20-й позиции рейтинга.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА Топ-30 НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ РК В 2019 ГОДУ

	НАЛОГИ, МЛРД ТЕНГЕ	Доля
Добыча сырой нефти и попутного газа	4 316,56	85,0%
Табачная промышленность	238,44	4,7%
Металлургическая промышленность	218,46	4,3%
Горнодобывающая промышленность	166,93	3,3%
Транспорт	50,62	1,0%
Производство продуктов нефтепереработки	44,96	0,9%
Услуги связи	43,31	0,9%
ИТОГО	5 079,29	

Источник информации: КГД, МФ РК

Компания казахстанского бизнесмена **Тимура Кулибаева** – акционерное общество «Каспий нефть» – в 2019 году оказалась на 16-й позиции рейтинга, заплатив в бюджет около 67,1 млрд тенге.

Транснациональная компания «Казхром», входящая в состав Евразийской группы (ERG), отстояла свое 17-е место, по результатам 2019 года налоговые отчисления компании составили 63,17 млрд тенге, что больше на 26%, чем годом ранее.

Далее идут новички рейтинга. ТОО «KAZ Minerals Aktogay» расположилось на 18-й позиции с объемом налоговых выплат 58,02 млрд тенге, с предыдущего налогового периода показатель увеличился почти на 83%. В 2 раз, с 27,38 до 57,17 млрд тенге, выросли выплаты АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение», входящего в состав Eurasian Resources Group.

«Дочка» «Казцинка» АО «Altyntau Kokshetau», специализирующаяся на добыче золота в Акмолинской области, пополнила казну в 2019 году на 51,75 млрд тенге, улучшив свой предыдущий результат на 63,6%. Национальная компания «Казакстан темір жолы» с налоговыми отчислениями в 50,62 млрд тенге поднялась на одну строчку, до 22-й позиции.

Следом идет «Казакхмыс» с объемом налоговых выплат 48,7 млрд тенге, по сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 18,8%. С прошлого рейтинга компания потеряла девять строк в нашем рейтинге. Крупным акционером «Казакхмыс» является казахстанский предприниматель **Владимир Ким**.

48,68 млрд тенге в виде налогов и иных платежей выплатило Казахстану АО «Матен Петролеум». Акция бывшей компании казахстанского бизнесмена **Динмухамета Идрисова** сегодня принадлежит голландской Sino-Science Netherlands Energy Group B.V., материнской компанией которой является китайская Geol Jade Petroleum.

«ПетроКазахстан» – нефтяная группа компаний, акционерами которой являются «Китайская Национальная Нефтяная Корпорация» (СNPC) и «КазМунайГаз». Сразу две компании группы вошли в рейтинг – ТОО «Петро-Казахстан Ойл Продактс» на 25-й

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 иными активами указанных организаций.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Валютный курс и процентные ставки: какие структурные изменения нужны казахстанскому рынку?

> стр. 1

Что в Казахстане

В Казахстане формального фиксального правила пока нет, хотя первые шаги в его сторону – в виде установления снижающегося гарантированного трансферта из Нацфонда в бюджет – были сделаны давно. Президент **Касым-Жомарт Токаев** в своей речи на расширенном заседании правительства в январе четко обозначил формализацию правила в качестве одной из задач для исполнительной власти. Указание на то, что такое правило должно быть «контрциклическим», можно трактовать по-разному. Скорее всего, если «циклическость» будет определена в отношении нефтяного рынка, решением поставленной задачи станет какая-то форма отвязки от цен нефти через ограничение госрасходов (или гарантированного трансферта) при благоприятной конъюнктуре.

Даже в существующей сегодня системе эта отвязка фактически уже есть – хотя в другом смысле. Вспомним, что «большая тройка» («Тенгизшевройл», Кашаган и Карачаганак) платит налоги в валюте. Валютные поступления Нацфонда, в свою очередь, составляют примерно половину его доходов. Решения о необходимости, времени, объеме продажи валюты из Нацфонда для обеспечения тенгового трансферта в бюджет принимают не казначей нефтяных компаний, а Нацбанк. На этом этапе процесс поиска равновесного курса рынком в существенной мере заменяется на мнение Нацбанка, где именно справедливый курс должен находиться.

Вес этого мнения повышается в те моменты, когда Нацбанк одновременно выступает во встречной роли, покупая валюту как агент ЕНПФ для инвестирования пенсионных накоплений. Чтобы сгладить потенциальный конфликт этих интересов и сделать влияние операций Нацбанка на рынок более предсказуемым, обсуждаются как возможность раскрытия данных о них, так и их регуляризация какими-то отдельными правилами (пока публикуемые данные об интервенциях Нацбанка относятся лишь к тем операциям, которые он осуществляет от своего имени, а не как агент Нацфонда или ЕНПФ). Сама по себе ни одна из этих мер не сделает рынок ликвиднее, что, в свою очередь, кажется необходимым для преодоления «страха плавания». Ведь свободное курсообразование ведет к хорошим результатам лишь тогда, когда круг участников рынка достаточно широк (и поведенчески они отличаются друг от друга), а ликвидность на нем характеризуется достаточной глубиной (так что ни одна конкретная заявка не ведет к избыточно крупному отклонению курса от предыдущих значений).

О кросс-курсе

Итак, ни в Казахстане, ни в России обменный курс национальной валюты к доллару напрямую и автоматически с нефтью не связан. Действие общего для наших стран фактора курсовой динамики, который через свое синхронное влияние на оба обменных курса оперативно помогал бы держать кросс-курс тенге/рубль на примерно постоянном уровне без вмешательства регулятора, нейтрализовано. Неудивительно поэтому, что валютные пары доллар/тенге и рубль/тенге периодически двигаются разнонаправленно, усложняя задачу для Нацбанка, формируя волны курсовых ожиданий и подрывая процессы интеграции реального сектора в рамках ЕАЭС.

К счастью, так будет не всегда. Тенге и рубль будут в большей степени двигаться в tandem (то есть кросс-курс будет более стабильным), когда в Казахстане вырастет участие иностранных инвесторов на внутреннем долгом рынке – проще говоря, когда гособлигации в тенге будут покупать больше иностранных



Петр ГРИШИН,
руководитель управления
макрэкономки и долговых рынков,
аналитический департамент
АО «ВТБ Капитал» (Москва)

значительно сократить, увеличивая одновременно государственные заимствования. Ведь сейчас Нацфонд как доля ВВП не растет. Не надо бояться такой стратегии – многие страны реализовывали ее (российский вариант назывался «занимай и сберегай»), и такая политика действовала в докризисный период). Страны с солидными темпами роста из дополнительного долга просто «вырастают»,

четкой и однозначной связи между балансом текущего счета и динамикой национальной валюты нет, хотя это и противоречит мнению Нацбанка (его декабрьский пресс-релиз по процентным ставкам заканчивается обратным утверждением). Точнее, это противоречит тому представлению о формировании курсовых ожиданий в стране, которого придерживается Нацбанк.

первую очередь с точки зрения процентного риска. В первых его почти нет, во вторых – при сроках погашения вплоть до 20 лет – его много. Вложения в ноты хороши, с точки зрения иностранцев, как кэрри-трейд (краткосрочная и не заехдженная в смысле валютного риска стратегия, где получение процентного потока в высокодоходной валюте фондируется валютой с низкими ставками). В

рынка за счет расширения круга его участников. Иностранные инвесторы дополняют список тех видов участников, которые представлены на рынке. Это поможет самому рынку полноценнее выполнять функцию price discovery – что по обменному курсу, что по процентным ставкам. Задача рынка – «развернуть» базовую ставку Нацбанка в полную кривую доходности, чтобы появился показатель цены денег на каждый заданный срок, причем не индикативный, а торгуемый в практическом смысле (экономисты называют это частью «трансмиссионного механизма»). Опыт многих стран, переходивших к инфляционному таргетированию, показывает, что есть прямая связь между присутствием нерезидентов на рынке и степенью, в которой денежно-кредитная политика (ДКП) становится действенной и «вперед смотрящей».

Мы рассчитываем, что постепенно развоятся и те опасения, через которые прошли все большие локальные рынки и которые пока в Казахстане широко распространены, – что за притоком иностранных инвестиций последует их отток и что, возможно, для его предотвращения не стоит допускать и притока. Такой взгляд уходит корнями в 1980-е, когда валютные курсы были еще жестко фиксированными и регулятор опосредовал любой контакт нерезидента с внутренним рынком. Современная практика показывает, что если рынок верит в дисциплинированную реакцию регулятора на будущие инфляционные шоки и если в обменном курсе есть необходимый элемент гибкости, то угроза оттока не так велика. Даже в России в 2018 году, несмотря на ухудшение санкционных ограничений и ускорение инфляции из-за повышения НДС, доля нерезидентов на рынке рублевого госдолга снизилась не катастрофично – максимум на 43%, минимум на 30% (цифры скорректированы на объемы нерыночных выпусков).

Наконец, отметим, что допуск иностранных инвесторов на валютный и долговой рынки внутри страны отнюдь не означает, что регулятор утрачивает контроль за динамикой курса или ставок. Напротив, имеющийся в арсенале Нацбанка инструментарий при грамотном использовании становится более действенным. Общепризнано, что валютный канал – наиболее работоспособная часть трансмиссионного механизма в развивающихся странах. А он тем действеннее, чем больше нерезидентов на рынке. Чтобы противостоять инфляционному давлению в отсутствие нерезидентов на рынке, повышение ставок в любом случае должно быть более масштабным. Ведь мы говорим об экономике, живущей преимущественно с фиксированными (а не плавающими) ставками, в которой роль госпрограмм в кредитовании очень велика – оба этих фактора резко ухудшают действие того, что экономисты называют «кредитным каналом» ДКП.

Кроме того, между странами с заметным участием нерезидентов во внутреннем рынке степень участия центральных банков в курсообразовании сильно отличается. Например, если речь идет о фазе притока внешних инвестиций, выбор конкретной комбинации «укрепление тенге (без увеличения резервов) – увеличение резервов (без укрепления тенге)» остается так же на усмотрение Нацбанка, как и в любой другой ситуации.

Согласно поручению президента, Нацбанк должен подготовить стратегию ДКП на среднесрочную перспективу. Что из перечисленных выше идей так или иначе найдет отражение в ней и каким будет баланс между этими соображениями и другими задачами, стоящими перед Нацбанком и правительством, мы узнаем до конца первого полугодия.



Фото: Shutterstock/Andrea Danti

инвесторов, чем сейчас. Такая задача также напрямую была подтверждена в выступлении главы государства на заседании правительства – и откровенно, что большинство необходимых технических шагов для ее выполнения уже полностью или почти реализованы. Среди них и включение внутренних госбумаг в основные долговые индексы локальных рынков (из которых основной – Government Bond Index GBV, рассчитываемый JPMorgan, для чего в том числе Минфин запустил программу укрупнения существующих серий облигаций и будет создавать «эталонные» выпуски), и донаторка уже существующего «моста» между расчетно-депозитарной системой Clearstream и инфраструктурой KASE (что расширит выбор брокеров для иностранных инвесторов), и, возможно, приход в Казахстан системы Euroclear. Нужно будет и как-то решать проблему доминирования ЕНПФ среди инвесторов в госбумаги (его потребность в ежегодном вложении поступающих отчислений приближается к 1 трлн тенге, что эквивалентно почти 60% годовой программы выпуска тенговых облигаций Минфином). Здесь стратегически правильным решением, на наш взгляд, стало бы давно обсуждаемое возвращение частных управляющих (как и осторожное расширение инвестиционной декларации для обязательных пенсионных накоплений).

В более широком контексте обсуждения бюджетных правил проблема «избыточных сбережений» в ЕНПФ не только является отражением благоприятной демографической ситуации, но и свидетельствует о том, что трансферт из Нацфонда можно

а номинальные издержки на его обслуживание, то есть процентные ставки в экономике, при консервативной денежно-кредитной политике падают в присутствии иностранцев гораздо быстрее, чем без них. Расширение номинальной налоговой базы (как через номинальный рост ВВП, так и через улучшение собираемости налогов) в такой стратегии опережает рост бюджетных расходов на обслуживание долга – и как доля ВВП они не показывают опасной динамики. С этой точки зрения создание ликвидного финансового рынка – это такая же долгосрочная инвестиция для государства, как и вложения в «традиционную инфраструктуру», и за него надо что-то заплатить.

Запад поможет

Как уже было сказано, иностранцы на внутреннем долгом рынке – это не столько снижение ставок, сколько появление общего со всеми остальными развивающимися рынками, в том числе с Россией, драйвера валютного курса. На глобальных рынках динамика курсов, включая и формирующиеся экономики, уже давно и в большей степени зависит от финансовых, а не торговых потоков. Если посмотреть на валюты, показавшие наилучшую динамику в 2019 году, это украинская гривна (+17%), рубль (+13%) и египетский фунт (+12%). Их объединяют только иностранные инвестиции в локальный госдолг. При этом текущий счет платежного баланса в духе из них остается дефицитным, а в России его профицит сократился. Ни в краткосрочной, ни в среднесрочной перспективе

«Возможность инвестировать» редко означает автоматическое «желание инвестировать». С точки зрения иностранных инвесторов, кроме упрощения доступа, определенные изменения должны произойти и в подходе Нацбанка к сглаживанию динамики валютного курса, а также в отдельных аспектах существующей практики валютного контроля. Консерватизм регулятора в этих вопросах понятен. Его усугубляет противоречивый опыт покупок нерезидентами нот Нацбанка на вторичном рынке в 2017–2018 годах, когда по ряду причин совокупный возврат на инвестиции не совпал с ожидавшимся (что было разочарованием для инвесторов), а стабильность вложений со стороны нерезидентов оказалась недостаточно высокой (что, видимо, разочаровало Нацбанк). «Работу над ошибками», на наш взгляд, с обеих сторон провести будет нетрудно. Реальные процентные ставки (то есть ставки с поправкой на ожидаемую инфляцию) в Казахстане остаются высокими. Понятно, что это основа любого интереса нерезидента к локальным рынкам. А в чем интерес для национального регулятора? В том, что нерезиденты помогут быстрее изменить представления локальных игроков о том, что такое «приемлемые ставки» (и сделают это тем убедительнее, чем больше гибкости Нацбанка даст обменному курсу тенге при формировании повышательного давления).

Разные риски

Нужно понимать, что ноты Нацбанка и облигации Минфина – разные инструменты, в

кэрри-трейде мнение инвестора о будущей динамике процентных ставок в локальной валюте не важно – от этих ожиданий почти ничего не зависит. При покупке долгосрочных облигаций (то есть инструментов с высокой дюрацией) все наоборот: инвестор готов нести больший валютный риск, а главным элементом прибыльности всей стратегии становится правильность суждения о будущей процентных ставках. Цена ошибки в прогнозе курса при долгосрочном инвестировании существенно ниже, а при краткосрочных вложениях – гораздо выше.

Отчасти поэтому предыдущая попытка «открыться» внешнему долгому инвестору, которая так многообещающе начиналась (помню переполненный зал в лондонском офисе агентства Bloomberg, где в июне 2018 года Нацбанк презентовал свою программу подключения к Clearstream), не оказалась убедительной. Задача построения кривой доходности, которую в тех условиях взял на себя Нацбанк как через свои ноты, так и через продажу госбумаг из своего портфеля, без новых размещений «правильных» выпусков Минфином была и не простой, и вряд ли могла привести к качественно новой фазе развития рынка.

Всё под контролем

Улучшение координации между Минфином и Нацбанком, которое также было отмечено президентом в его речи от 24 января, мы как участники рынка можем только приветствовать. Ведь конкретные шаги, которые из него вытекают, позитивно влияют на ликвидность основных сегментов финансового



Фото: Shutterstock/Jan_S

Кредиты под маскировкой

По данным Первого кредитного бюро, за год количество индивидуальных предпринимателей (ИП) с действующими кредитами сократилось на 23 тыс. субъектов и составило 133,4 тыс. В то же время ИП стали чаще брать займы как физлица, и в том числе за счет этого в сегменте розничного кредитования произошел существенный рост.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В Первом кредитном бюро (ПКБ) считают, что индивидуальные предприниматели берут для развития своего дела не бизнес-займы, а потребительские ссуды. «Количество субъектов, когда ИП оформляют кредит как физическое лицо, выросло за год на 39 тыс. и составило 76 тыс. ИП, — говорит гендиректор ПКБ Руслан Омаров. — С учетом того, что в среднем индивидуальные предприниматели берут кредиты на сумму 2,5–2,9 млн тенге, взять такую ссуду как физлицу им гораздо проще».

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) подтверждают догадки аналитиков. «Предположение о том, что ИП предпочитают получать

кредиты как физлица, возможно, верно и объяснимо тем, что для получения бизнес-кредитов от лица ИП заемщику необходимо предоставить банку план развития своего бизнеса, прогноз доходов, который позволит погасить заем», — объясняет ситуацию зампредела совета АФК Ирина Кушнарева. Начинающие бизнесмены не всегда готовы просчитать и обосновать планы развития компаний, и в этом случае им проще получить кредиты как физическим лицам под залог имущества.

«Часто ИП пытаются получить кредит в начале своей деятельности, для того чтобы вложить полученные деньги в бизнес, но в данном случае подтвердить свою кредитоспособность как бизнесмена весьма затруднительно. Полный пакет документов и условия кредитования для физлиц гораздо проще, чем для индивидуальных предпринимателей», — рассуждает независимый финансовый аналитик Сергей Полягалов. При этом предельная сумма кредитования как для физических, так и для юридических лиц примерно одинаковая.

У ИП могут возникнуть трудности с подтверждением дохода, так как не все формы налогообложения предполагают форму отчетности с четким размером дохода предпринимателя. «Еще одна причина, по которой банки

неохотно выдают кредиты индивидуальным предпринимателям, — это риски. ИП — риск для банка. Банки предпочитают выдавать потребительские кредиты, сокращая долю кредитов для бизнеса. Невыплата кредита одного заемщика в бизнес-сегменте будет для банка гораздо более ощутимым негативом, чем несколько невозвратов в потребительском», — уверен Полягалов.

Эксперты ожидают дальнейшего развития этой тенденции, если не произойдет существенных изменений в двух направлениях: увеличение среднего чека по кредитам для ИП и упрощение процессов получения займов для этой целевой аудитории. По данным ПКБ, в 2019 году кредитный портфель ИП составил 697 млрд тенге, сократившись за год на 5,8%. В то же время кредиты, полученные индивидуальными предпринимателями как розничные, выросли на 88% и составили 413 млрд тенге.

По мнению Полягалова, казахстанские БВУ не готовы кредитовать индивидуальных предпринимателей — слишком много лет банки концентрировали внимание только на крупных и средних предприятиях. «Сама система бизнес-кредитования в банках находится в стадии развития. Когда будет разработана эффективная система заимствования для ИП, предполагающая отсутствие «драконовских» условий,

тогда бизнес-кредиты начнут пользоваться спросом», — считает он.

Немного статистики

А пока специалисты ПКБ разработали новый индекс кредитной активности МСБ (FCB SME Index). Индекс отображает процентное соотношение количества субъектов бизнеса с открытыми кредитами и количества действующих предприятий МСБ в Казахстане. «По нашим данным, лишь 12,1% предприятий МСБ (или 150,5 тыс. субъектов, включая индивидуальных предпринимателей) имеют действующие кредиты. Всего на конец 2019 года в Казахстане работало более 1,2 млн субъектов предпринимательства», — сообщил Руслан Омаров.

По информации ПКБ, большая часть портфеля бизнес-кредитов (76,7%) была выдана в Алматы, Нур-Султане, Алматинской, Акмолинской и Костанайской областях. Средний бизнес-кредит в Казахстане составляет 91,3 млн тенге. Самые большие ссуды выдаются в Алматы (средняя сумма — 249 млн тенге), самые маленькие — в Туркестанской области (18 млн тенге). Качество портфеля зависит от категории заемщиков. Так, по субъектам малого бизнеса доля ссуд с просрочкой свыше 90 дней составила 30,3%, по ИП — 22%, по субъектам среднего бизнеса — 8,5%, по крупному бизнесу — 3,3%.

Зависимость казахстанского рынка МФО от иностранных займов может быть снижена

С начала 2020 года в связи с изменением законодательства микрофинансовые организации (МФО) получили возможность инвестировать свободные денежные средства в ценные бумаги и привлекать инвестиции на фондовом рынке.



Шалкар ЖУСУПОВ,
председатель правления МФО «КМФ»

Запрет на торговлю ценными бумагами был снят не случайно. По своим финансовым показателям МФО уже достигли высокого качественного уровня, поэтому возможность участвовать на организованном рынке через выпуск облигаций — своевременное и закономерное явление. По данным Нацбанка, на 1 октября 2019 года совокупный кредитный портфель МФО достиг 277,3 млрд тенге (рост на 26% с начала года), средняя рентабельность активов (ROA) составила 5,3%, а рентабельность собственного капитала (ROE) — 18%. Чистая прибыль сектора за девять месяцев превысила 17,6 млрд тенге. Собственный капитал и активы МФО на отчетную дату составляли 333,9 млрд и 97,5 млрд тенге соответственно. Всего в специальном реестре регулятора на указанную дату было зарегистрировано 177 МФО.

Проблема доступного фондирования всегда была и остается актуальной для МФО. В настоящее время 70% от всех предоставляемых микрозаймов в Казахстане выдано за счет средств, привлекаемых от иностранных кредиторов. С одной стороны, это очень хорошо, но с другой — зависимость от зарубежных источников фондирования создает риск для сектора из-за возможных неблагоприятных изменений на внешних рынках капитала. На внутреннем же рынке немногие МФО могут привлечь кредиты от банков из-за отсутствия ликвидного залогового имущества, требуемого для обеспечения такого займа.

Выпуск облигаций является одним из способов привлечения денег для пополнения оборотного капитала, снижения зависимости от иностранных кредиторов. Кроме того, привлечение денег через ценные бумаги по стоимости ниже, чем существующие ставки на внешние ссуды, что может привести к снижению стоимости микрокредитов для наших заемщиков. В этом видится основное преимущество возможности выхода МФО на рынок ценных бумаг. А еще присутствие на KASE предоставляет возможность МФО размещать свободную ликвидность под залог ценных бумаг либо привлекать под них деньги, что позволит более эффективно управлять денежными средствами.

Отечественные инвесторы постоянно говорят о недостатке ликвидных инструментов на рынке. Проблема нашей страны в том, что немногие компании могут позволить себе выход на биржу, так как не все из них готовы раскрывать информацию. При этом деятельность МФО, регламентируемая Агентством по регулированию и развитию финансового рынка (ранее Нацбанком), прозрачна, и выход еще одного сектора на торговую площадку может через несколько лет изменить рынок.

Чтобы бумаги МФО пользовались спросом, им нужен рейтинг. Ведь согласно требованиям регулятора банки и страховые компании могут покупать только облигации, имеющие рейтинг. Получение оценки иностранных аналитиков — затратное дело, и не все МФО захотят нести такие расходы. Для того чтобы показать свою надежность и прозрачность, КМФ планирует получение международного рейтинга от международного рейтингового агентства.

В целом выход на биржу — это серьезный шаг, который требует от эмитента подготовки: налаживание процесса прозрачного аудита и составления финансовой отчетности, получение финансового рейтинга. Таким образом, лишь единицы из МФО смогут позволить себе выпуск облигационных программ.

В стратегии нашей компании на ближайшие годы есть планы по увеличению привлечения денег на местном рынке. Это позволит снизить зависимость от внешних источников финансирования и уменьшить риски от внешних шоков мировой экономики. И частным, и институциональным инвесторам нужны надежные и ликвидные инструменты, которых на казахстанском рынке пока недостаточно. Свободные деньги на рынке есть, и они требуют правильного инвестирования и управления.

Увеличение числа квалифицированных игроков на KASE в лице МФО, несомненно, положительно отразится на всех участниках рынка. Новые игроки, с одной стороны, смогут помочь компаниям или банкам, которые нуждаются в краткосрочной ликвидности, а с другой — предоставят дополнительные среднесрочные инструменты инвестирования.

Новое регулирование рынка не ограничивается только торговлей на KASE. Теперь МФО разрешена регистрация в форме акционерных обществ, то есть потенциально может появиться новый класс акций. Мы не спешим переформатировать организационно-правовой статус нашей компании. Сначала надо поработать на рынке РЕПО, на рынке облигаций и только затем принять решение о целесообразности смены организационно-правовой формы с ТОО на АО.

Слово банкам

В прошлом году «Курсив» проводил опрос среди банков, в рамках которого в том числе пытался выяснить, что мешает финансовым институтам более активно кредитовать МСБ. Ниже мы публикуем ответы шести организаций, которые согласились участвовать в опросе.

1. В чем заключаются главные риски кредитования МСБ?

2. Какие законодательные или регуляторные решения, на ваш взгляд, могли бы послужить тому, чтобы банки активизировали кредитование МСБ?

Халык Банк

1. Стабильность курса валют и культура ведения бизнеса (квалификация менеджмента, качество отчетности и учета субъектов МСБ, качество и полнота оформления документов на имущество).

2. Официальное декларирование предпринимателями всех своих доходов и имущества. Внедрение практики всеобщего декларирования будет важным и нужным инструментом, значительным шагом в увеличении прозрачности всех экономических процессов, происходящих в предпринимательской среде внутри страны.

АТФБанк

1. Непрозрачность бизнеса (отсутствие возможности проверить в достоверных государственных источниках финансовые данные, предоставляемые клиентом); валютный риск (нестабильный и постоянно меняющийся курс валюты, который сказывается на деятельности субъектов МСБ, имеющих партнеров из других стран); отсутствие грамотного менеджмента и нехватка квалифицированных кадров.

2. На наш взгляд, сегодня нормы РК достаточно просты и приемлемы для кредитования МСБ. Если же говорить о совершенствовании процессов, то для благотворного развития кредитования МСБ требуется единая база данных по субъектам МСБ, где бы содержалась вся информация по запрашиваемому клиенту: статистические данные, кредитная история, данные по различным видам задолженности перед государством и третьими лицами, данные о правонарушениях, о судебных исках и т. д. База дала бы банкам возможность упростить пакет документов клиента, а также существенно ускорить предоставление банковских услуг.

Банк ЦентрКредит

1. В настоящий момент основным риском, присущим финансированию МСБ, остается кредитный риск, то есть риск невозврата или просрочки платежа по кредиту. Текущая кредитная политика нашего банка достаточно консервативна и

нацелена на минимизацию данного типа риска при финансировании МСБ, что выражается в требованиях к финансовому состоянию заемщиков и предоставляемому залоговому обеспечению. При этом Банк ЦентрКредит совершенствует свою кредитную политику в части ускорения процессов рассмотрения кредитных заявок МСБ с сохранением высокого качества выдаваемых займов.

2. Банкам необходим свободный доступ к информации, а именно интеграция с базами данных (возможно, с базой Налогового комитета). Чем полнее и корректнее информация, тем ниже степень возможного кредитного риска. Это позволит снизить административные расходы банков, связанные с уточнением данных о заемщиках, и, соответственно, банковские ставки по кредитам.

Jýsan Bank

1. Сегмент МСБ считается более рискованным, но этот риск управляем за счет повышения требований к заемщикам, диверсификации портфеля и программ кредитования. Основной риск — кредитный. Есть более рискованные активы, есть менее, баланс, конечно же, в пользу качества. В любой отрасли, где представлен МСБ, есть компании с хорошей кредитной историей и потенциалом роста. Если бизнес таких компаний прозрачен, есть залоговая база и качественный менеджмент, мы всегда рады с ними сотрудничать.

2. Расширение объемов государственной поддержки



Иллюстрация: Виктория Ким

МСБ, масштабный доступ малых и средних предприятий к госзакупкам, стимулирование покупательской способности населения на товары и услуги сектора МСБ могли бы стать существенной мерой поддержки и развития малых и средних предприятий. Это в свою очередь повлияет на расширение объемов кредитования МСБ и снижение ставок по кредитам.

Евразийский банк

1. Кредитование МСБ сопровождается рядом рисков, таких как отсутствие залогов, риски, связанные с платежеспособностью клиента, кредитная история и т. д. Банки стремятся к разработке универсальных методик определения рисков. Снижение рисков одинаково выгодно и заемщикам, и кредиторам — их сотрудничество всегда взаимовыгодно, поэтому искать пути снижения рисков кредитования необходимо с двух сторон. Банки должны более четко и достоверно оценивать финансовое положение предприятий, которые

в свою очередь обязаны предоставлять эти сведения и использовать ссуду максимально эффективно.

Bank RBK

1. На наш взгляд, основным риском в кредитовании клиентов МСБ является непрозрачность/недоверность финансовой отчетности, предоставляемой в банк при рассмотрении вопроса о финансировании. Понятно, что для любого банка хороший клиент — платежеспособный, соответственно, при принятии решения по финансированию особое значение банки придают финансовой отчетности клиента, а именно ее достоверности и прозрачности.

ЭКСПЕРТИЗА

THE WALL STREET JOURNAL.

Как ERM автоматизирует работу с банковскими рисками



Евгений ШЕРБИНИН,
CEO Prime Source

Начало года в любой отрасли сопровождается оценкой влияния рисков, которые ожидают бизнес, на запланированные показатели ближайших 12 месяцев.

Например, инвестиционный банк Morgan Stanley в своем отчете о глобальных рисках 2020 года отмечает, что за последние 12 месяцев 20 мировых ЦБ смягчили монетарную политику. «Средневзвешенная процентная ставка может достигнуть семилетнего минимума уже в марте 2020 года. Ослабление торговой напряженности и успешный ход переговоров между США и Китаем – эти два фактора в совокупности станут мощными драйверами роста», – говорится в отчете инвестбанкиров.

То есть риски – это не только предполагаемые провалы, но и возможности роста. И чем больше становится бизнес, тем чаще топ-менеджменту приходится сталкиваться с рисками – они усиливаются вместе с ростом компании. Особенно актуальны риски для банкиров, к которым со стороны регуляторов выдвигается все больше требований по условиям ведения бизнеса. Глобальный фон банковского рынка Казахстана сегодня определяется рядом крупных событий, в которые втянуты все игроки финансовой отрасли страны.

Во-первых, в Казахстане идет внедрение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО 9), которые регламентируют бухгалтерский учет финансовых инструментов и расчет провизий в соответствии с прогнозными рыночными показателями. Во-вторых, в Казахстане заканчивается оценка качества активов банков (AQR), включая адекватность оценки активов и залогового обеспечения и связанных с ними резервов, для повышения прозрачности банковских рисков. В-третьих, в Казахстане формируется спрос на новый подход к рассмотрению рисков компании – интегрированную систему управления рисками ERM (Enterprise Risk Management). Причем последнее вытекает из двух предыдущих событий.

ERM – это комплексная интегрированная система управления рисками для достижения бизнес-целей: снижения непредвиденной волатильности прибыли и увеличения стоимости предприятия.

Современная структура банковской ERM состоит из семи компонентов, каждый из которых должен быть разработан и связан друг с другом, чтобы работать как единое целое.

Первый компонент. Корпоративное управление – это выстраивание определенных обязанностей совета директоров и высшего руководства с точки зрения организационных процессов и эффективного управления рисками компании.

Второй. Линейное управление – согласование бизнес-стратегий с корпоративной политикой риска при поиске новых возможностей для бизнеса и роста. Риски бизнес-операций должны быть полностью оценены и включены в ценообразование и показатели прибыльности при реализации бизнес-стратегии. В частности, ожидаемые убытки и стоимость капитала риска должны быть включены в цену продукта или требуемой доходности инвестиционного проекта.

Третий. Активное управление портфелем. Эта концепция применяется ко всем рискам внутри организации для их агрегации, учета их эффектов и мониторинга концентрации.

Четвертый. Передача риска – снижение нежелательных или концентрированных рисков, а также хеджирование рисков внутри портфеля. Чтобы снизить нежелательные риски, руководство должно на постоянной основе оценивать производные, страховые и гибридные продукты и выбирать из них наиболее эффективную альтернативу.

Пятый. Аналитика рисков – количественная оценка риска для дальнейшего анализа и отчетности. Например, если руководство хочет снизить риски, можно использовать аналитику риска для определения наиболее эффективного способа достижения той или иной цели.

Шестой. Технологические и информационные ресурсы улучшают качество данных для поддержки процессов анализа и отчетности.

Седьмой. Управление отношениями с заинтересованными сторонами повышает прозрачность рисков в отношениях компании с основными заинтересованными сторонами, что имеет важное значение для составления кредитных рейтингов, а также для внешнего анализа деятельности компании и принятия кредитных решений.

Все эти компоненты, собранные в одну систему, позволяют руководству банка адекватно оценить свои риски перед принятием того или иного бизнес-решения. Однако названные компоненты лишь структура, которая заполняется данными. И на этом этапе могут возникнуть дополнительные проблемы типа неактуальности или неточности данных, децентрализации источников информации и подобного. Все эти вопросы снимаются благодаря технологиям.

Тем не менее в целом ERM решает проблему фрагментарного восприятия разных видов рисков на уровне отдельных структурных подразделений. При новом подходе риск-менеджеры и все заинтересованные подразделения компании могут оценивать риски в масштабах всего предприятия.

Глобальные цепочки поставок, связанные со смартфоном Apple, показывают, почему внешнеторговый баланс не подходит в качестве способа измерения экономической мощи страны.

Fred P. HOCHBERG,
THE WALL STREET JOURNAL

15 января в Белом доме во время церемонии подписания первой фазы торговой сделки с Китаем Роберт Лайтхайзер, главный переговорщик со стороны президента Трампа, обронил фразу о том, что его босс «долгие годы жаловался на огромный отрицательный баланс с Китаем». И действительно, Трамп и многие другие уже давно рассматривали торговый дефицит как свидетельство экономической слабости США. По сути, они считали, что иметь отрицательный внешне-торговый баланс с Китаем в размере \$420 млрд – значит просто ежегодно отдавать Китаю эти самые \$420 млрд. В 2012 году Трамп написал в своем Twitter, что «ежегодно Китай забирает у США \$300 млрд». Но это все равно что написать: местная заправка «забирает \$20 у каждого», кто заправляет свой автомобиль топливом на \$20.

На деле же для определения самочувствия торговых отношений двусторонний торговый баланс полезен так же мало, как и для определения погоды. Внешнеторговый баланс между двумя странами просто измеряет стоимость товаров и услуг, проданных из страны А в страну Б, в сравнении со стоимостью товаров и услуг, отправленных в другом направлении. Страна, которая покупает больше, чем продает, имеет отрицательный торговый баланс по отношению к той стране, которая продает больше, чем покупает.

У меня лично такой отрицательный торговый баланс сложился с моим парикмахером, поскольку я регулярно пользуюсь его услугами, хотя он у меня ничего не покупает. Разумеется, такой отрицательный баланс мало что расскажет о наших с ним финансах. По этой же самой причине отрицательный торговый баланс на сумму почти \$420 млрд, который у США сложился с Китаем в 2018 году,

не дает достаточной информации о том, насколько сильна или слаба экономика США.

Один из многих предметов, которыми мы пользуемся в нашей повседневной жизни, – смартфон iPhone делает разговоры о торговом дефиците особенно смехотворными. Изначально iPhone был разработан и спроектирован в США, но работает он благодаря минералам из Центральной Африки, а также технологиям из стран Европы и Азии. Однако и ВТО, и сами США классифицируют его как 100%-ный экспорт из Китая.

При подсчете размера отрицательного торгового баланса США не учитывается, что 99 из 100 поставщиков для iPhone расположены в центре Сент-Луиса. Таким образом, все заслуги приписывает себе страна, «где происходит последняя важная трансформация». И поскольку подавляющее большинство смартфонов iPhone проходят финальную сборку в Китае, швейцарские гироскопы, голландские датчики движения, японские дисплеи Retina и американское стекло оказываются приписанными к китайской экономике. Сборкой iPhone главным образом занимается тайваньская компания Foxconn Technology Group, крупнейший в мире контрактный производитель электроники. По данным агентства Reuters, расходы на финальную сборку при этом составляют лишь 3–6% от стоимости смартфона, или от \$10 до 20 за каждый iPhone X.

Стоимость смартфонов iPhone во многом зависит от конкретной модели и характеристик, но средняя цена для типичного смартфона – \$999. Новостной сайт Business Insider и статистический портал Statista подсчитали, что в 2017 году в США было продано 69 млн смартфонов iPhone. Поскольку торговый баланс рассчитывался с использованием не розничных, а фабричных цен (примерно \$230 за каждый iPhone), то вклад только смартфонов iPhone в отрицательный торговый баланс США с Китаем мог составить \$16 млрд. Точное количество ежегодно продаваемых в США смартфонов iPhone известно лишь самой Apple, поэтому сумма импорта может быть как ниже, так и выше. Но в любом случае этот показатель

составит сумму в десятки миллиардов долларов, которые уже «сидят» в отрицательном внешнеторговом балансе с Китаем на сумму \$420 млрд.

Когда американский потребитель покупает iPhone за \$999, эти деньги не идут напрямую в Пекин. Как подсчитал ресурс IHS Markit, с каждого проданного iPhone X \$110 отправляются в Samsung – южнокорейский конгломерат, который производит дисплеи для iPhone (Samsung также производит собственную линейку смартфонов Galaxy, выступая главным конкурентом Apple на рынке мобильных устройств).

Еще \$44,45 уходят производителям чипов памяти – японской Toshiba и южнокорейской SK Hynix. Небольшая сумма отправляется в Сингапур еще немного – в Бразилию, Италию и в Нью-Йоркскую компанию Corning. Большая часть денег поступает в Apple Park в Купертино (штат Калифорния), тогда как Китай на услугах по сборке и поставляемых деталях зарабатывает лишь около \$8,46.

Конечно, iPhone может считаться китайским импортом, однако большая часть тех денег, которые американцы тратят на эти смартфоны, не уходит слишком далеко от их дома. И это только один из возможных примеров, который показывает, почему проблема торгового дисбаланса США с Китаем раздута. Просто потому, что Китай часто выступает конечной точкой для длинных глобальных цепочек поставок.

Кроме того, полагаться на торговый баланс как на показатель экономического самочувствия не стоит и по некоторым другим причинам. Во-первых, он легко может быть искажен факторами, которые выходят далеко за пределы простого подсчета импорта и экспорта. Например, когда доллар США растет или падает в цене, торговый баланс также оказывается подвержен изменениям. Дорогой доллар делает американский экспорт более дорогим, а импорт – дешевым. То есть даже если количество продуктов, которые США импортируют из-за рубежа, не меняется, в случае роста стоимости доллара американские потребители, вероятнее всего, купят больше импортных товаров и меньше продадут

товаров на экспорт, что делает торговый баланс США «хуже». Но является ли это чем-то плохим? Ведь любые изменения в курсе валют, инфляция или то, как много людей в стране делают сбережения и инвестируют, оказывает влияние на профицит и дефицит торгового баланса.

Глобальная торговля оказывает влияние на спрос и предложение и делает многие продукты дешевле, качественнее, инновационнее и доступнее. Торговля также снижает стоимость нашей одежды, позволяет покупать качественные запасные части для авто и обеспечивает нас черникой в зимнее время.

Однако ее влияние на смартфоны и другие гаджеты еще более впечатляющее: переплетая вместе технологии и ресурсы многих стран, торговля делает возможным появление неординарных продуктов. Американские аудиочипы, корейские батареи, конголезские минералы, японские камеры, немецкие акселерометры - iPhone по праву может считаться глобальным продуктом.

Торговый дефицит с Китаем на сумму \$420 млрд, о котором так много говорят, не просто плохой инструмент для измерения экономической мощи США. Это также и некорректная статистика, которая может привести к неправильным политическим решениям. В этом смысле Китай для США вовсе не враг. В действительности китайцы производят такие продукты, как iPhone, не являясь получателями всех последующих выгод.

Урок, который можно извлечь из примера с iPhone, очевиден: если американцам придется пользоваться только отечественными устройствами, многие устройства для них окажутся попросту недоступными.

С 2009 по 2017 год г-н Хохберг занимал пост председателя и президента Экспортно-импортного банка США. Эта статья – адаптированный материал из его новой книги Trade Is Not a Four-Letter Word: How Six Everyday Products Make the Case for Trade, недавно опубликованной издательством Avid Reader Press.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Illustration: John W. Tomac

Медная зависимость

Эпидемия в Китае влияет на казахстанских производителей меди



Фото: Shutterstock/Funtay

Опасения по поводу замедления экономического роста в Китае из-за эпидемии коронавируса снижают спрос на сырьевые товары. Цена на медь только за вторую половину января упала на 11% – до \$5,5 тыс. за тонну. Главный потребитель этого металла – Китай, на страну приходится более половины мирового спроса на медь.

Дулат ТАСЫМОВ

Медь называют одним из индикаторов мировой экономики из-за ее широкого использования во многих отраслях промышленности. Логика проста: спрос на медь растет, если растет производство, а растет производство – растет экономика. Сейчас спрос падает на фоне рисков замедления экономического роста в Китае. По мнению аналитиков, если властям КНР не удастся остановить эпидемию за ближайшее полугодие, то падение цен может продлиться до конца 2020 года. Такой вариант развития событий очень невыгоден Казахстану, для которого Китай является одним из основных покупателей меди.

Казахская медь

Продажа меди для нашей республики – один из главных (после нефти) источников поступления валюты. Только с января по сентябрь 2019 года страна поставила на мировые рынки рафинированной меди на \$1,9 млрд, а в 2018-м годовой экспорт превысил \$2,4 млрд. Показатель 2018 года в физическом объеме – 390 тыс. т, и почти 218 тыс. т из них – это экспорт именно в Китай. Для сравнения: в ОАЭ – а это второй крупнейший импортер казахстанской меди – ушло около 62 тыс. т рафинированной меди и необработанных медных сплавов.

Медная промышленность – один из основных сегментов казахстанского ГКМ. В 2019 году инвестиции в производство меди составили пятую часть (19%) от общего объема капиталовложений в отрасль.

Главные производители меди в республике – KAZ Minerals PLC и ТОО «Корпорация Казахмыс», которые до 2014 года были частью активов одной компании – группы «Казахмыс». После реорганизации и разделения группы в публичную компанию KAZ Minerals перешли проекты в Восточно-Казахстанской и Павлодарской областях и рудник в Кыргызстане, за непубличной «Корпорацией Казахмыс» остались «зрелые» активы – предприятия и объекты в Карагандинской области. Основной акционер и той, и другой компании – Владимир Ким.

KAZ Minerals уже отчитался об итогах 2019 года, сообщив о производстве 311,4 тыс. т меди (+6% к предыдущему году). Это больше прогнозных 300 тыс. т из-за опережающих результатов Актогай, отмечают в компании. Годовой объем производства меди на Актогае в 2019 году составил 145,7 тыс. т, на Бозшаколе – 110,2 тыс. т.

Восточный регион и Бозымчак дали 55,5 тыс. т.

Быстрорастущая компания активно инвестирует в увеличение производственных мощностей. Государственный банк развития Китая выдал компании кредит на \$2,7 млрд для расширения производства на Актогае, Бозшаколе и Бозымчаке. В 2018 году KAZ Minerals начала строительство второй обогатительной фабрики на Актогае, которая удвоит мощность переработки сульфидной руды. Общий объем инвестиций – \$1,2 млрд. Начиная с 2011 года, компания инвестировала в строительство горнодобывающих объектов на Бозшаколе и Актогае в общей сложности \$4,2 млрд.

Китай для KAZ Minerals не только основной покупатель, но и источник финансирования, поставщик услуг и необходимого для производства сырья. «Введение таможенных пошлин между США и Китаем негативно повлияло на китайскую экономику и ее перспективы. Замедление развития китайской экономики может повлиять на доступность китайских кредитов и спрос на сырьевые товары, что имеет важное значение для группы», – отметили в компании, оценивая влияние ситуации в Китае на казахстанский медный бизнес.

«Корпорация Казахмыс» пока подвела итоги только за девять месяцев 2019 года. За этот период предприятие выпустило свыше 184 тыс. т очищенной меди (+5,3% к предыдущему году). Обогатительные фабрики компании переработали 22,8 млн т руды.

В целом, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, в 2019 году в Казахстане было обработано почти 120 млн т медной руды и добыто около 473 тыс. т катодной меди. Медь в РК производят не только KAZ Minerals и «Корпорация Казахмыс», однако вклад других участников рынка менее заметный и не превышает 10 тыс. т в год.

Мировое медное хозяйство

По данным Геологической службы США, запасы меди в мире на данный момент составляют около 830 млн т, при этом предполагаемые неизученные запасы оцениваются примерно в 2,1 млрд т. Параллельно с ростом спроса на медь растут и ее разведанные запасы. «Медь более доступна миру, чем когда-либо в истории», – отмечают в International Copper Study Group (ICSG). В 2008–2018 годы в мире было добыто 197 млн т меди. Однако за тот же период ее резервы выросли на 280 млн т.

Для мировой добычи медной руды итоги пока подведены тоже только за девять месяцев 2019 года. ICSG констатирует, что с января по сентябрь прошлого года мировая добыча медной руды снизилась примерно на 0,3%. В первую очередь это произошло из-за сокращения объемов добычи в Чили, крупнейшей в мире стране-производителе меди. Летом прошлого года работники горнорудной отрасли бастовали, требуя повышения заработной платы, а осенью – из-за повышения цен

на общественный транспорт. В Замбии на 37% снизился выпуск рафинированной меди из-за перебоев в подаче электричества на медеплавильные заводы. Производство электроэнергии на гидроэлектростанциях упало в том числе по причине засухи. Кроме того, ряд производителей этой страны приостановили работу медеплавильных заводов из-за введения с 1 января 2019 года 5-процентной таможенной пошлины на импорт медного концентрата, что привело к ограничению поставок сырья.

ICSG отмечает, что за первые девять месяцев 2019 года импорт очищенной меди в Китай сократился на 11%, и в то же время рафинирование меди внутри этой страны выросло на 2,2%. В остальном мире потребление меди сократилось примерно на 2%. По оценке ICSG, предварительный мировой баланс катодной меди за первые десять месяцев 2019 года указывает на дефицит в 439 тыс. т.

Здесь стоит сделать акцент: при разработке баланса глобального рынка меди ICSG использует прогноз спроса в Китае. КНР, к примеру, самый крупный производитель электроники и бытовой техники в мире. Только рынок процессоров в этой стране оценивается в \$212,2 млрд. Для сравнения: во всей Северной Америке этот показатель равен \$59,5 млрд.

Согласно данным ICSG, за последние 50 лет мировое потребление рафинированной меди выросло в три раза. Это произошло в первую очередь благодаря увеличению производства электротехнической и электронной продукции, промышленных машин и оборудования, транспорта и потребительских товаров. Использование рафинированной меди в 2018 году достигло 24,5 млн т. Крупнейшим ее потребителем стал Китай, которому было необходимо около 12,5 млн т. При этом КНР сама – крупный производитель очищенной меди. Shanghai Metals Market сообщает, что страна выпустила в 2019 году 8,94 млн т катодной меди (+2,4% к предыдущему году).

Зараза промышленных масштабов

В конце 2019 года многие аналитики предсказывали рост спроса на медь, называя разные причины. Так, «Курсив» в январе опубликовал текст The Wall Street Journal о том, что ослабление доллара будет способствовать в 2020 году спросу на сырьевые товары в целом и медь в частности. Другие эксперты предполагали, что Китай использовал все свои медные запасы в 2019 году и в 2020-м ускорит рост потребления меди. Аналитики Deutsche Bank не исключали даже вариант, при котором ожидаемое восстановление спроса превысит рост поставок, и на этом фоне прогнозировали подъем медных котировок в район \$6,5 тыс. за тонну. Но в прогнозы вмешался коронавирус. Теперь на рынке осторожно предполагают возможность быстрого восстановления, если вирус окажется под контролем, поскольку цены на металлы упали слишком сильно.

ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОТОКИ ТОРГОВЛИ РАФИНИРОВАННОЙ МЕДЬЮ



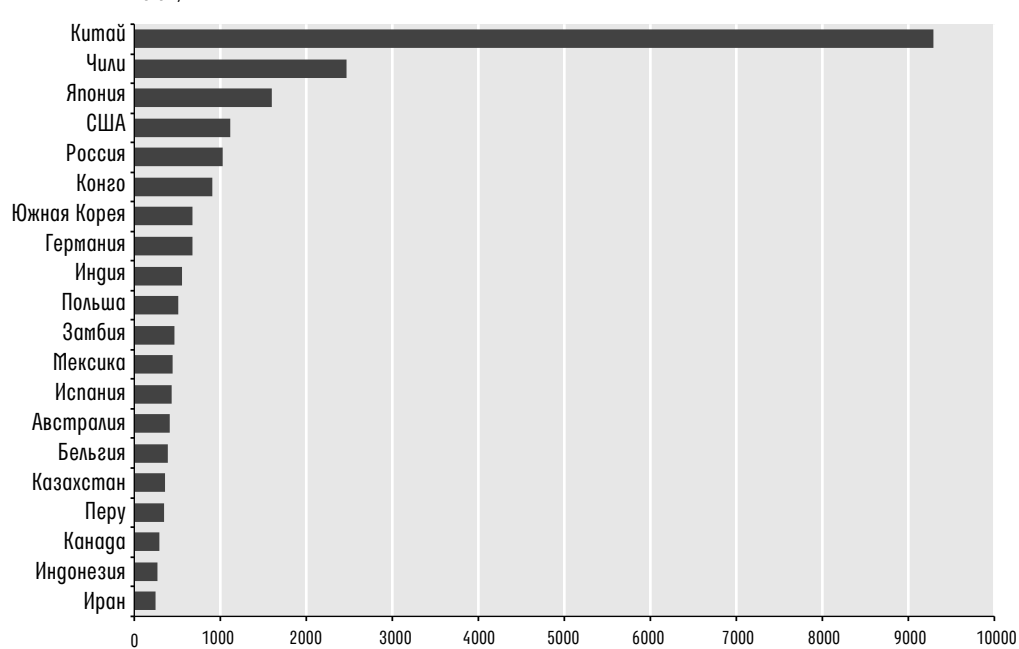
ТОП-10 ИМПОРТЕРОВ РАФИНИРОВАННОЙ МЕДИ

Китай
США
Германия
Италия
Тайвань
Таиланд
Турция
Нидерланды
Малайзия
Южная Корея

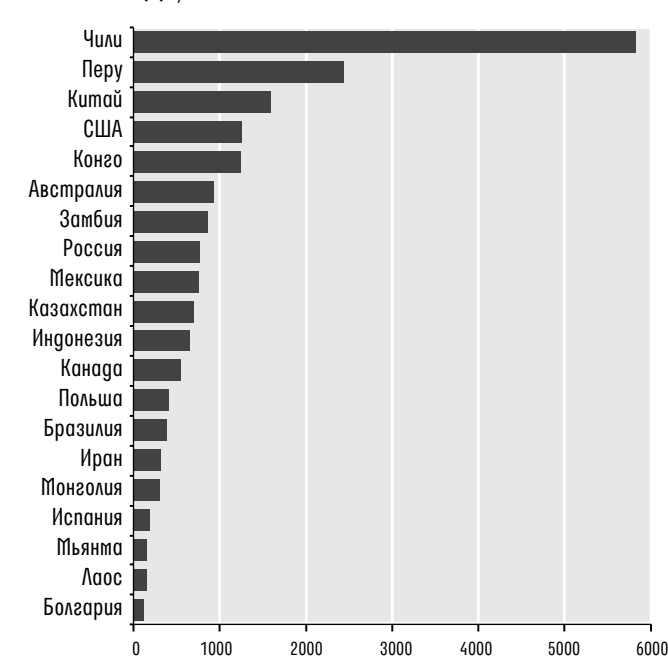
ТОП-10 ЭКСПОРТЕРОВ РАФИНИРОВАННОЙ МЕДИ

Чили
Россия
Япония
Казахстан
Австралия
Нидерланды
Замбия
Перу
Китай
Южная Корея

ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РАФИНИРОВАННОЙ МЕДИ В 2018 ГОДУ, ТЫС. Т



ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДНОЙ РУДЫ В 2018 ГОДУ, ТЫС. Т



THE WALL STREET JOURNAL.

двухместного 18-роторного аэротакси. Porsche сотрудничает с Boeing, чтобы создать концепцию городского воздушного транспорта класса люкс. Как вы думаете, будет ли потребителям интересна летающая модель 911 Carrera?

В числе автопроизводителей, которые обращают взгляд в небо, – Toyota. В январе компания объявила о вложении \$394 млн в Joby Aviation – авиационный стартап в Кремниевой долине. A Hyundai объединилась с Uber для создания концепта аэротакси S-A1, который был представлен в этом году на международной выставке потребительской электроники CES. Эти две модели, как и аэротакси Bell Nexus, войдут в первый воздушный флот Uber Elevate, который начнет ограниченное обслуживание в 2023 году.

Глядя на этот парк, можно подумать, что эти полуавтоматические вертолеты станут альтернативой автомобилям при условии, что будут одобрены Федеральным управлением гражданской авиации. Но этого не случится, по крайней мере не случится сразу. eVTOL сначала придет на смену арендуемым пассажирским вертолетам, как тот, в котором разбился Коби Брайант.

Тогда за столом закаленные пилоты вертолетов согласились, что это хорошая новость в плане безопасности. Прототипы eVTOL обладают рядом преимуществ над вертолетами. Самое очевидное – у вертолетов нет вспомогательных устройств на случай отказа ротора или осевого вала. Большинство городских летательных аппаратов будет полагаться на распределенную электрическую тягу, то есть множество роторов. Отказ одного или нескольких роторов им будет не страшен.

Некоторые разрабатываемые аэротакси смогут летать как с пилотом, так и без него, иметь удаленное или автономное управление. Наличие беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) в воздухе потребует введения новой системы регулирования воздушного движения. Представьте себе систему управления с земли, усовершенствованную благодаря ИИ. Она все замечает и мгновенно (ведь ее не замедляет вмешательство человека) принимает решения, позволяя избежать столкновений в динамичном пространстве. Такая система управления движением БПЛА позволила бы и пилотам лучше ориентироваться в ситуации.

eVTOL будут иметь электродистанционную систему управления, а алгоритмы не дадут им выйти за пределы области полетных режимов, то есть превысить динамические характеристики аппарата. Кроме того, они будут автоматически самостабилизироваться. Эти аппараты будут оснащаться надежным машинным зрением, системой обнаружения и предотвращения столкновений в воздухе и другой авионикой с ИИ. По сравнению с ними вертолетам и их пилотам куда легче потерять управление.

При чем же тут автомобили? Когда движение в таких городах, как Лос-Анджелес, замедляется за ежедневных пробок, более обеспеченные пассажиры вроде Коби Брайанта прибегают к услугам вертолетов. Но вертолеты слишком массивны, слишком шумны и слишком дороги, чтобы обслуживать более широкую аудиторию. Наконец, безопасность вертолетов нельзя масштабировать. К счастью, скоро у нас появится более совершенный способ летать.

сказала, что пять ее друзей разбились в пяти разных катастрофах. Это меня потрясло!

Конференция UP продолжалась два дня; здесь, как на презентациях TED Talk, примерно каждые 20 минут выступали спикеры. Некоторые имена уже были знакомы. Так, Daimler объединила усилия со стартапом воздушной мобильности Volocopter для создания

году коэффициент смертности для коммерческих авиарейсов составил около одной смерти на 3 млн рейсов – рейсов, не летных часов! Эти происшествия – по-настоящему редки.

Крушение, унесшее жизнь Коби Брайанта, напомнило мне о том разговоре за ужином между опытными пилотами, которые живут в культуре управления рисками. Должен признать, я не знал, насколько тяжело управлять этими аппаратами. Я рассказал историю о том, как в прошлом году приземлился на лужайке отеля Le Beauvallon в Сен-Тропе на крошечный пятячок между высокими деревьями. Мой 22-летний пилот признался, что был в ужасе, потому что у него не было места для бокового маневра, если бы он попал в нисходящий поток воздуха. Присутствовавшие за столом серьезно закивали головами. В какой-то момент филанс-журналист и пилот вертолета Илан Хэд, сидевшая рядом со мной,

и посадки (eVTOL), и аэротакси, и персональные летательные аппараты (PAV) – я называю их аэромобилями.

Это те самые летающие автомобили, которые нам обещали футуристы вроде недавно скончавшегося Сиди Мида и Норма Бела Геддеса. По определению eVTOL быстрее, тише и намного дешевле, чем вертолеты, так что вскоре они могут стать увлекательной и экологически чистой альтернативой наземным видам транспорта.

Индустрия воздушной мобильности оценивается в триллионы долларов, или взлетит, или останется прикованной к земле, о чем так или иначе не заявил только ленивый. Ее успех будет зависеть от общественного мнения о безопасности отрасли. По словам д-ра Ротблатт, чтобы воздушная мобильность могла серьезно конкурировать с автомобильной индустрией, индустрия eVTOL должна соответствовать стандартам безопасности не для автомобилей, вертолетов и частных самолетов – она должна соответствовать стандартам безопасности для коммерческих авиалиний. Сравните: во всем мире в 2018

бильности. Примером этой волны является сервис Uber Elevate, создатели которого намерены сделать доступными повседневные полеты на вертолете в таких городах, как Лос-Анджелес и Даллас. По их замыслу флотилии вертолетов будут перевозить тысячи человек по небу густонаселенных районов.

«Пилоты и регуляторы FAA должны жить и дышать принципом нулевой смертности», – отметила доктор Мартина Ротблатт. Она не только основатель и председатель биотехкомпании United Therapeutics – пионера в области органозамещающей терапии, но еще и ас вертолетного пилотирования. «Я обожаю свой вертолет Bell», – говорит она.

Я встретил д-ра Ротблатт в прошлом ноябре на ранчо Росса Перо-младшего поблизости от Форт-Уэрта, Техас, где проводилась эксклюзивная конференция TexasUP для представителей отрасли воздушной мобильности. Отрасли, которая имеет огромный потенциал и может изменить нашу жизнь тысячей способов. Это и доставка дронами, и электрические летательные аппараты вертикального взлета,

Дело не в том, что вертолеты небезопасны – проблема в том, что они недостаточно безопасны.

Dan NEIL,
THE WALL STREET JOURNAL

Крушения вертолетов, как то, в котором погибли звезда баскетбола Коби Брайант, его дочь Джанна и еще семь человек, происходят редко. По данным Федерального управления гражданской авиации США (FAA), среднегодовой коэффициент смертности от вертолетов составляет 0,63 на 100 тыс. летных часов. В 2018 году 24 вертолетных происшествия привели к 55 смертям – это уже статистика Группы безопасности вертолетов США, состоящей из добровольцев – представителей отрасли и правительства. Сюда входят случаи гибели в рискованных операциях на малых высотах, в том числе во время пожарных и коммунальных работ.

Но «редкие крушения» все еще слишком часто в глазах авиаконструкторов, производителей и инвесторов, оседлавших первую волну городской воздушной мо-



По часовой стрелке сверху слева: DeLorean из «Назад в будущее»; летающая машина Джетсонов; спидер из «Космических яиц»; полицейский спиннер из «Бегущего по лезвию бритвы»; eVTOL Bell Nexus; «Пиф-паф, ой-ой-ой»; летающий «Форд Англия» из «Гарри Поттера»; eVTOL Joby S4; полицейская машина из «Пятого элемента»; аэротакси Lilium Jet.

Будущее автомобилей – в воздухе



Перевод с английского языка
– Халида Каирбекова.

Как сделать малый бизнес успешным: секреты амишей

Создавая при помощи современных инструментов узкоспециализированные продукты, небольшие фирмы в конкурентной борьбе могут обойти даже гигантов.

Adam DAVIDSON,
THE WALL STREET JOURNAL

Поселок Далтон в штате Огайо совсем не похож на место, где можно найти новые идеи того, как создать процветающий бизнес в условиях хаотичной экономики XXI века. Здесь находится крупнейшее в мире поселение амишей, а также расположена компания Pioneer Equipment, которая производит плуги, культиваторы, сеялки и другое сельскохозяйственное оборудование на конной тяге. Компанией Pioneer владеет и управляет семья Венгерд, принадлежащая к амишам старого обряда – это означает, что по округе они разъезжают на конных повозках, а дома у них нет ни электричества, ни телефонов, ни компьютеров, ни любых других современных гаджетов.

Несмотря на кажущуюся архаичность продукции Pioneer Equipment, компания является успешной. Все началось в 1970-х с семейного бизнеса и неполного рабочего дня в домашнем сарае, однако затем дело быстро расширилось. Сегодня число сотрудников компании, включая 12 членов семьи Венгерд, достигает 50 человек, что делает ее одним из самых крупных коммерческих предприятий амишей в мире (весь персонал компании за исключением одного человека – амиши). Как рассказал финансовый директор компании **Леон Венгерд**, достижение коммерческого успеха не является единственной целью фирмы. Они хотят быть «лучом света в этом мире, способствуя устойчивому развитию общины в ожидании Царства Божьего».

В прежние времена компании, подобные Pioneer, вряд ли бы добились такого успеха. По-своему невероятно современная, она воплощает то, что я называю «экономикой страсти»: Венгерды любят свою работу, используют то, что дает им экономика XXI



Компания Pioneer Equipment производит сельскохозяйственные инструменты на конной тяге для потребителей из числа членов общин амишей.

века, быстро и с большой серьезностью реагируют на потребности своих клиентов, которые в большинстве также являются амишами. Инструменты современного бизнеса – свободный доступ к сложным схемам поставок и логистики, возможность связаться с клиентами по всему миру – сегодня доступны даже для самых технологически неподготовленных предпринимателей. В итоге это позволяет создать нечто новое: своего рода «близость на расстоянии», то есть тесные отношения с рассеянными по миру клиентами, для которых компания создает узкоспециализированные продукты.

Для бизнес-модели Pioneer трудно найти инвесторов – ядро целевой аудитории компании составляет менее 25 тыс. фермеров, которые, скажем прямо, обладают покупательской способностью

ниже средней. Достучаться до этого рынка с помощью интернет-рекламы, телевидения и радио – нельзя. Сами по себе продукты достаточно объемные и тяжелые, и их нужно доставить из сельской местности в Огайо удаленным клиентам по всей Северной Америке. Обычно правила общин амишей запрещают проводить домой электричество, хотя некоторые из них используют генераторы, чтобы обеспечить энергией рабочее оборудование. Pioneer задействует лишь пневматическую систему для работы станков, а также небольшого количества компьютеров и мобильных телефонов.

Тем не менее Венгерды сумели создать процветающий бизнес даже в этих условиях. Никто из них никогда не поедет в Японию (им запрещено летать), однако они наняли консультанта, который обучил их особенно-

стям производственной системы Тойота, и внедрили принципы экономического производства для того, чтобы на основе базовой модели быстро кастомизировать оборудование под нужды клиентов. Никто из Венгердов не знаком с научными аспектами металлургии, однако они наладили тесные взаимоотношения с поставщиками металла, которые предлагают им самую современную сталь, разработанную для автомобильной промышленности. Это позволяет производить очень крепкие и легкие рамы. Благодаря сотрудничеству с логистической компанией XPO, Pioneer разработала эффективную систему доставки своей массивной продукции по приемлемым ценам в наиболее удаленные поселения амишей.

Менеджеры по продажам Pioneer могут не очень часто

созваниваться со своими клиентами по телефону, однако они поддерживают с ними достаточно тесную связь, чтобы понять, чего бы тем хотелось больше всего. К примеру, сейчас фермеры из числа амишей чаще интересуются не просто производством зерна, а выпуском более дорогостоящей продукции, что означает потребность в оборудовании совсем другого рода. Многие амиши покидают места своего исторического проживания в Пенсильвании, Огайо и Индиане и переезжают на север в район аграрного Ржавого пояса, где фермерские угодья стоят относительно недорого, а также в прерии на западе. Это означает, что им придется обрабатывать менее плодородную каменистую почву, которая требует более крепких и гибких в настройке плугов. В то же время

разные общины амишей придерживаются разных религиозных запретов – некоторые, к примеру, отказываются от резиновых колес, другие не имеют ничего против этого, поэтому Pioneer предлагает почти 90 разных вариантов этой продукции.

В современной экономике ограниченность и сложность рынка, где работает Pioneer, становится преимуществом. 25 тыс. фермеров – слишком мало, чтобы они привлекли внимание таких крупных игроков, как John Deere, Kubota и Caterpillar, но их вполне достаточно, чтобы обеспечить заказами Pioneer и несколько других быстрорастущих производителей сельхозинвентаря для амишей. Также быстро увеличивается и число самих амишей, опережая рост остального населения США. Фактически каждые 20 лет их численность удваивается, поэтому несмотря на относительное сокращение числа амишей-фермеров, в абсолютных величинах их количество быстро растет.

Конечно, компании вроде Pioneer не смогут заменить крупные фирмы, которые становятся еще больше и доминируют в американской экономике. Сегодня компании из списка Fortune 500 обеспечивают две трети ВВП США, хотя еще 20 лет назад речь шла только о половине этого показателя. Факторами роста для таких гигантов стали международная торговля, автоматизация и интернет. На первый взгляд, сама мысль о конкуренции с крупными игроками, обладающими такими преимуществами, кажется удручающей, однако такие компании, как Pioneer предлагают альтернативный путь.

Фокусируясь исключительно на своей целевой аудитории, проявляя при этом искреннюю заинтересованность и используя современные инструменты, помогающие удовлетворять потребности клиентов (и, наоборот, отказываясь от тех из них, которые не несут для них пользы), такие малые предприятия в условиях экономики XXI века могут процветать.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

ОФОРМИ ПОДПИСКУ НА ГАЗЕТУ «КУРСИВ»
И ПОЛУЧАЙ ЕЕ ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ

КУРСИВ
ПРАКТИКА БИЗНЕСА.
БИЗНЕС НЕВЫСТОЯТОГО
ПРЕСТОЯНИЯ

Чек-лист для дорожной перезагрузки
Хорошие дороги для Казахстана: реальность или утопия?

Ставки, которые мы заслужили

Ключ за старт
Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО
THE WALL STREET JOURNAL.

Оформи подписку на <https://kursiv.kz/subscription2020> или наведи камеру телефона на QR-код

Если возникли вопросы, обращай в отдел подписки
+7 (727) 277 77 07, +7 (707) 766 91 99 – Ренат Гимаддинов, r.gimaddinov@kursiv.kz



и перейди на страницу подписки

Первый этаж со всеми удобствами

Residential retail как возможность для девелоперов

Казахстанские девелоперы пока предпочитают быстро распродавать коммерческие помещения, а не создавать концепцию, повышающую стоимость жилья в конкретном ЖК.

Наталья КАЧАЛОВА

Значительная часть строящихся жилых комплексов (ЖК) в Алматы сейчас приходится на спальные районы, отделенные от центральных улиц с развитым стрит-ритейлом. Целые комплексы 16-этажек порождают глобальный спрос со стороны их жильцов на товары и услуги повседневного спроса – продукты питания, медикаменты, фитнес-клубы, салоны красоты и подобное. Одно небольшого дукана, рассчитанного на несколько трех-четырёхэтажных домов, как это часто бывает в старых кварталах, здесь явно не хватает – в жилых комплексах обитают сотни, а то и тысячи семей. В результате неликвидные с точки зрения продажи квартир первые этажи пользуются все большим спросом со стороны бизнеса.

Residential retail всегда в плюсе

Недавний опрос участников рынка показал, что центр города начал утрачивать свои позиции как привлекательной локацией для предпринимателей из сферы торговли и услуг. Если два года назад бизнес стремился открывать коммерческие объекты по Абая, Назарбаева, Сейфуллина и Тимирязева, то сейчас все чаще его целью становятся помещения вдоль улиц Толе би, Ауэзова, в «Орбите» и других спальных районах с высокой плотностью населения, отмечают аналитики Colliers International Kazakhstan.

Тенденция ведет к развитию сегмента residential retail – продовольственных мини-маркетов и кондитерских, фитнес- и детских центров, аптек и других небольших бизнесов, целевой аудиторией которых являются жители того ЖК, улицы или квартала, где расположена торговая точка.

Для жителей объект residential retail – это возможность приобрести товар или услугу по умеренной цене в шаговой доступности или по дороге домой из центра города. Привлекательность ЖК для будущих новоселов все чаще измеряется не только качеством, площадью квартир и наличием машиномест, но и комфортом внешней среды – благоустройством и концепцией прилегающей территории и торговых площадей, считает основатель консалтинговой компании PFM Solutions Евгений Гриханов.

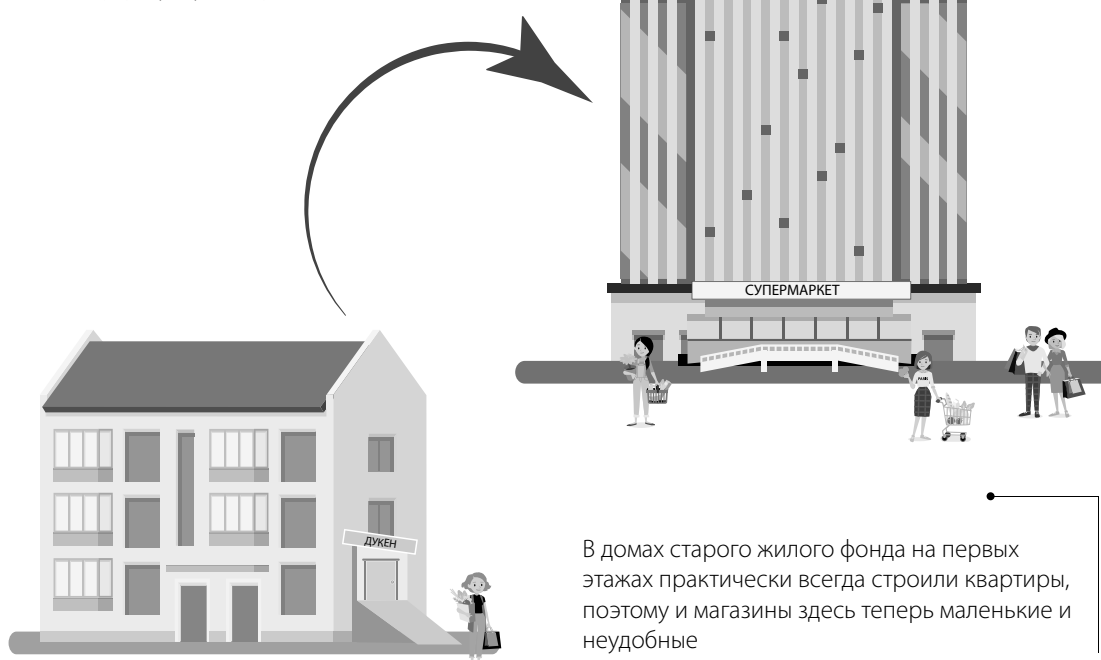
Арендатор, в свою очередь, получает возможность ловить поток людей из делового центра в спальные районы, относительно свободную парковку и более приемлемые арендные ставки. Аналитики Colliers оценивают ставки аренды в помещениях residential retail в 2,5–10 тыс. тенге за кв. м в месяц в зависимости от района, а также от сферы деятельности арендатора, в то время как ставки аренды вдоль центральных пешеходных улиц варьируются от 10 до 20 тыс. тенге за «квадрат».

Тренд на развитие residential retail формирует предпосылки для создания востребованной коммерческой среды в ЖК. И это уже задача девелоперов. Country-manager homsters.kz Зульфия Гетманчук отмечает, что в последнее время крупные застройщики предлагают концепцию «город в городе». Подход учитывает потребности современного городского жителя: внутренняя инфраструктура позволяет ему решить практически все вопросы – от покупки продуктов до посещения фитнес-центров – не выходя за пределы жилого комплекса.



Фото: booking

В новостройках нижние этажи изначально делают нежилыми, рассчитывая на арендаторов из сферы услуг и торговли



В домах старого жилого фонда на первых этажах практически всегда строили квартиры, поэтому и магазины здесь теперь маленькие и неудобные

Разделяй и бедствуй

Не всем застройщикам удается создать комфортную среду в ЖК. Часто соблазн распродать коммерческие помещения на стадии котлована и скорее выйти из проекта превышает желание создать привлекательный инвестиционный продукт. И тогда идея концептуальной комфортной среды для жильцов рушится как карточный домик, отмечает Евгений Гриханов. Создать универсальное помещение с продуманной системой электроснабжения и вентиляции (чтобы оно оказалось пригодным и для торговли одеждой, и для общепита, и для медцентра, и для продуктового магазина) сложно. К тому же, как правило, это увеличивает себестоимость объекта. Девелопер живет в системе расход-прибыль, и поэтому увеличивает себестоимость объекта ради денег. Найти частного инвестора на небольшое помещение всегда проще, чем профессионального владельца.

Это мнение разделяет управляющий директор компании Magnum Сергей Сыромолотов: «При разработке концепта и подачки коммерческих площадей торговой галереи застройщика интересует финансовая сторона вопроса. Помещение площадью до 150 кв. м продается быстрее и дороже за квадратный метр, чем помещения в 1 тыс. и более кв. м. А поскольку Magnum рассматривает помещения с торговой площадью не менее 600 кв. м, взаимовыгодные решения найти получается не всегда».

Новые владельцы небольших помещений на первых этажах вправе сдавать их в аренду любому желающему. В итоге

комфортная торговая среда превращается в хаос. Как следствие, в новых ЖК коммерческие помещения часто меняют арендаторов или вовсе пустуют, ожидая своих новых покупателей. Причина невостребованности нередко банальна – например, коммерческой точке не хватает электроэнергии, или там отсутствует канализация с производственной вентиляцией.

Практический пример: в одном из элитных жилых комплексов Алматы, сданном сравнительно недавно и расположенном в престижном и экологически чистом районе (так указано на сайте продаж), техническое помещение на нижнем этаже было решено разделить на секции и сдать под коммерцию. Обладателями сравнительно недорогих «квадратов» стали магазины, кафе, медицинские и детские центры, салоны красоты. Предприниматели, арендующие помещения в этом ЖК, предпочли не называть имен, так как их финансовые взаимоотношения с управляющей компанией еще не закончены, но в частной беседе поделились наболевшим. Неудобства арендаторы ощутили сразу – вентиляция, не предназначенная для коммерческих помещений, обеспечивала циркуляцию воздуха лишь внутри помещений и не работала на вытяжку. В результате после долгой безрезультатной тяжбы с управляющей компанией одному из кафе пришлось организовать вентиляцию за собственный счет. Новым сюрпризом для арендаторов стал засор канализационной трубы, после которого выяснилось, что канализационные сливы выходят в некоторые коммерческие

помещения. При прорыве трубы бизнес «поплыл». Причем при попытке оперативно решить проблему арендаторы выяснили, что в штате коммунальной службы нет сантехника. На вызов пришел электрик, который разрешил трубу была перекрыта только после обращения к директору управляющей компании, а уж пятна на собственной репутации в прямом и переносном смысле отмывали сами арендаторы.

У сетевых продуктовых ритейлеров тоже проблемы с арендой площадей в ЖК. Основной массой крупных застройщиков долгосрочная аренда неинтересна, поскольку ресурсов по управлению активами у них нет. Взаимодействовать приходится с новыми владельцами коммерческих площадей. «У арендуемых помещений есть минусы: арендодатель может расторгнуть договор или повысить аренду. Плюс выкупленного имущества – стабильность, но вложений на начальном этапе необходимо намного больше. На данный момент все наши магазины расположены в арендуемых помещениях», – говорит директор компании Key One (продуктовая сеть My Mart) Екатерина Денисова. Выходом может стать способ, который использует Magnum – компания обсуждает возможность долгосрочной аренды помещений с партнерами, готовыми их приобрести.

Объединяй и властвуй

Сохранить концепцию и, как следствие, создать комфортную среду можно, если девелопер продает первые этажи одному инвестору, который возьмет на

себя обязательства по управлению всем пулом коммерческих помещений первых этажей ЖК, или оставит их себе, говорит Гриханов. В Казахстане подобные единичные случаи уже есть. Дальновидные девелоперы привлекают профессиональных консультантов и еще на стадии проектирования начинают задумываться о будущем клиенте, предлагая помещения с реализованными под конкретного арендатора техническими требованиями. Так, для продуктового ритейла, кроме прочего, важно наличие разворотной площадки для грузового транспорта, зоны приемки товара, для кафе нужны повышенные мощности электросетей и хорошая вентиляция.

Взвешенный подход – хороший способ для девелопера повысить ценность ЖК для жильцов и вернуть инвестиции. Например, наличие в ЖК хорошего сетевого супермаркета, по словам Сыромолотова, не только увеличивает продажи жилых помещений, но и положительно влияет на создание коммерческой инфраструктуры. Возле супермаркетов охотно располагаются аптеки, химчистки и другие операторы сферы услуг. Один из примеров эффективного сотрудничества девелопера и ритейлера – ЖК «Зеленый квартал» от BI Group, в котором был открыт ТЦ «Green Mall» с супермаркетом Magnum Super. Управлением ТЦ здесь занимается подразделение BI Group.

Стратегический девелопмент

Казахстанские девелоперы «взрослеют», и некоторые из них еще до возведения жилого дома ведут переговоры с якорными арендаторами, проектируют коммерческие помещения с учетом их требований и создают или привлекают профессиональные команды, которые следят за сбалансированным и востребованным для жильцов составом арендаторов. «Грамотно запрофилированные коммерческие площади всегда выгодно реализовываются застройщиками», – уверен Сыромолотов. А будущие жильцы все чаще перед покупкой жилья собирают отзывы, чтобы составить представление об управляющей компании – ее клиентоориентированности и желании защищать владельцев квартир от технических проблем и создавать «погоду в доме».

Торговая среда ЖК, скорее всего, не перейдет в разряд отдельного критерия, влияющего на решение о покупке квартиры, считает Гриханов, а так и останется внутри совокупной оценки концепции жилого комплекса. Но если девелоперы будут продолжать создавать мертвые и пустые первые этажи, то тут и потребитель проголосует за продуманный концепт.

Комфорт в цене



Кайрат КОКЕНОВ,
директор Управляющей компании
Property Management Group

Если еще пять лет назад застройщики просто делили свои коммерческие площади на отдельные помещения по 100–150 кв. м и продавали их, то в последние два-три года топовые девелоперы, такие как BI Group, Bazis-A, Orda Invest поняли, что повышение ценности бренда возможно не только за счет PR-кампаний и строительства качественного жилья, но и за счет создания комфортной среды обитания для жильцов. Этот тренд особенно актуален для Нур-Султана, в котором жесткие погодные условия не способствуют развитию стрит-ритейла.

Чтобы предложить девелоперам эффективное решение по созданию комфортной жилой среды, мы провели сплошное маркетинговое исследование рынка и определили оптимальное наполнение жилых комплексов разных классов по количеству квартир, площадям, внутренней и внешней инфраструктуре, добившись четкого эмпирического понимания для различных уровней жилья – от эконом до элит-класса. Ведь, например, для премиального или бизнес-объекта магазин класса эконом окажется неэффективен. Может быть, он и будет работать на внешний поток, но не создаст ценности для жильцов. Более того, поток внешних клиентов станет мешать жителям дома.

Для разработки концепции коммерческих площадей мы анкетировали ведущих сетевых операторов Казахстана, чтобы определить оптимальные параметры помещений в части конструктива (высота потолка, шаг колонн, нагрузка на перекрытия), инженерии (вентиляция, электрика и т. д.), планировочных решений для разделения потока жителей и внешних клиентов и паркинга. Все эти критерии были выстроены с позиции важности для рынка, под которым мы понимаем топовых сетевых операторов. Ритейлеры очень позитивно отнеслись к проекту, так как их планы развития на сегодняшний день ограничены отсутствием качественных коммерческих площадей в нужных им локациях. И когда они слышат, что ряд девелоперов обдумывают концептуальный подход к планированию среды обитания клиентов, многие высказывают готовность выкупать площади на этапе долевого строительства либо заключать долгосрочные договоры аренды, чтобы зайти в качественную локацию и работать там после завершения строительства.

Оценили проект и дольщики – приятно иметь дело с девелопером, который задумывается о жизненном цикле своего объекта на десятки лет вперед, думает о среде, в которой будет жить его клиент, а не построил, продал и забыл. И такой клиент порекомендует застройщика своему другу или родственнику.

Пока сложно оценить в цифрах повышение ценности жилья в развитой инфраструктурой и без-информация на рынке еще не накоплена. Но, думаю, добавочная стоимость составит не менее 20%. В качестве примера объекта с развитой инфраструктурой можно привести ЖК «Highvill Astana» на улице Кошкарбаева в Нур-Султане. Квартиры в этом нишевом проекте в свое время продавались по \$2 тыс. за кв. м, при средней цене на рынке \$800–900 за «квадрат». Комплекс позиционировался как бизнес-класс за счет правильного концепта, хотя по параметрам застройщики (плотность на гектар земли) под этот класс он не подходил.

Пока в Казахстане очень мало девелоперов, которые трепетно относятся к среде, создаваемой для клиентов, и мыслят в перспективе. Но те из них, которые будут правильно развивать инфраструктуру на этапе проектирования и брокериджа в период строительства, сохранят лидерство на рынке и будут снимать повышенную норму прибыли с квадрата по сравнению застройщиками, хаотично «выбрасывающими» коммерцию на рынок и теряющими контроль над ней.

В конечном итоге от продуманной концепции выиграют все: девелоперы, повысив стоимость бренда; ритейлеры, получив готовое для бизнеса помещение, не требующее капитальных вложений; и жители, которые обязательно оценят качественную инфраструктуру. Я уверен, что в будущем на рынке жилья станут продаваться не «квадраты», а среда обитания, и клиенты будут выбирать комплекс не с позиции наличия мрамора или гранита в отделке, а с позиции внутренней и внешней инфраструктуры. При этом если внешняя инфраструктура зависит от девелопера лишь на этапе выбора участка, то внутреннюю он может создать сам.

ИНДУСТРИЯ



Маржа для рециклинга

Когда «мусорный» бизнес в Казахстане станет по-настоящему доходным

Объем переработки ТБО в Казахстане увеличился за год на 3% и составляет сейчас 14% от объема сбора. Концепция по переходу страны к зеленой экономике предусматривает, что к 2030 году этот показатель вырастет до 40%.

Ирина ОСИПОВА

В Швеции нет свалок – эта страна перерабатывает 99% своих отходов. Германия превращает 64% твердых бытовых отходов (ТБО) в 50 млрд евро ежегодного дохода. В Японии из спрессованного мусора строят острова. В Казахстане объем переработки твердых бытовых отходов составляет 14% от объема сбора, более 20 полигонов ТБО в стране переполнены, а казахстанские предприниматели-переработчики пока только в поиске эффективной бизнес-модели. В материале «Курсива» – о том, как система переработки и утилизации ТБО работает в республике.

Сколько мусора в стране

В Казахстане, по данным Министерства экологии, накоплено 125 млн т отходов, но сортировочные пункты при этом загружены только на 40%. Предприятия-переработчики готовы принять больше сырья, но для этого ТБО должны пройти систему раздельного сбора, которая сейчас в Казахстане практически отсутствует.

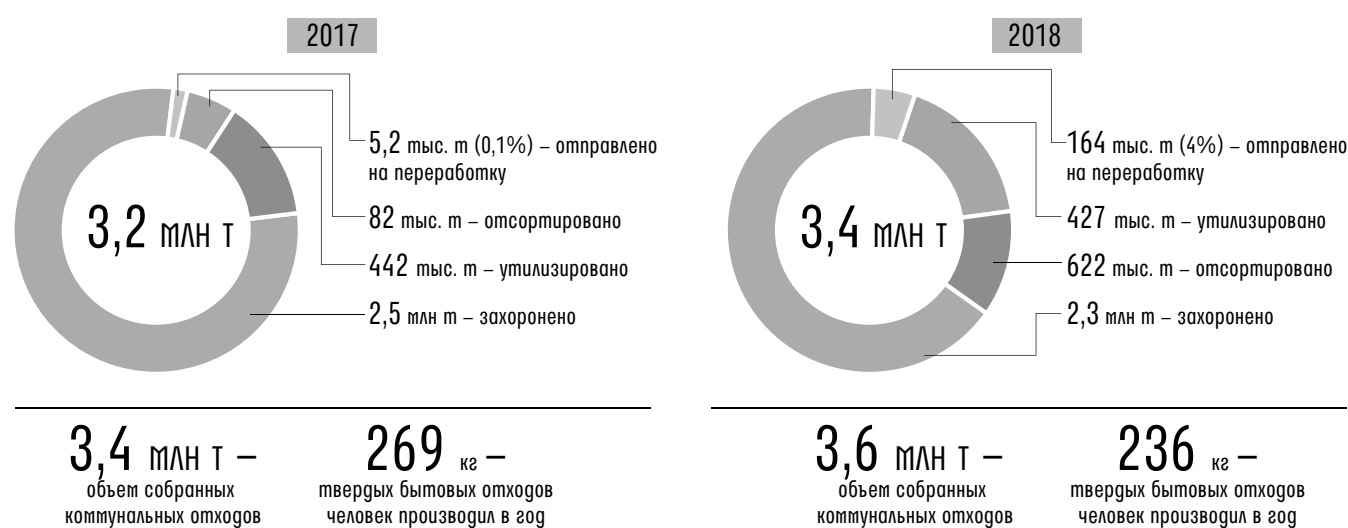
Информация от Комстата: в 2018 году спецпредприятия собрали 3,6 млн т коммунальных отходов. Из них на сортировку поступило только 17% – 622 тыс. т. Илишь 164 тыс. т были пригодны для переработки. Получается, что только 4% от общей массы вывезенного на свалки мусора стали вторсырьем.

Минэкологии РК оперирует более позитивными цифрами. Профильное ведомство подсчитало, что в 2016 году доля отсортированных и переработанных ТБО составляла 2%, в 2017 году – 9%, в 2018 году – 11%. В 2019 году доля отходов, прошедших через сортировочные линии и перерабатывающие компании, подросла еще немного – до 14%.

«В Казахстане нет утвержденной методики расчета процента переработки вторсырья. Поэтому никто точно не может сказать, сколько на самом деле отходов перерабатывается. В органах статистики отчитываются только мусоровывозящие организации. Не все переработчики заполняют формы статистической отчетности по отходам. Кроме того, не учитывается тот объем вторсырья, который собирается в Казахстане и экспортируется в Россию и другие страны», – объясняет причину значительных расхождений в показателях разных ведомств исполнительный директор Казахстанской ассоциации по управлению отходами KazWaste Вера Мустафина.

Лидером по переработке в региональном разрезе, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, является Мангистауская область, где перерабатывается 33% ТБО. Стараются соответствовать экологическим трендам Алматинская (23%) и Карагандинская (17%) области, Шымкент (22%). Самая низкая доля переработки – у ВКО (3%), Акмолинской (3%) и Жамбылской (8%) областей.

ОБЪЕМ ОТХОДОВ, ПОСТУПИВШИХ НА СОРТИРОВКУ, УТИЛИЗАЦИЮ И ЗАХОРОНЕНИЕ



СТРУКТУРА ТБО

		2018								ИТОГО	
Отсортировано	77 тыс. т	90 тыс. т	22 тыс. т	5,9 тыс. т	4,1 тыс. т	1,4 тыс. т	168 т	153 т	622 тыс. т		
Направлено на переработку	12 тыс. т	17 тыс. т	7,8 тыс. т	4,2 тыс. т	4,1 тыс. т	1,4 тыс. т	168 т	153 т	164 тыс. т		
		2017									
Отсортировано	60 тыс. т	80 тыс. т	12 тыс. т	8,8 тыс. т	2,4 тыс. т	145 т	289 т	–	182 тыс. т		
Направлено на переработку	294 т	816 т	1,8 тыс. т	816 т	449 т	–	205 т	–	5,2 тыс. т		

МАКУЛАТУРА, КАРТОН

ПЛАСТИК, ПЛАСТМАССА, ПЭТИЛЕН, ПЭТ-УПАКОВКА

СТЕКЛОБОЙ

ЛОМ ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

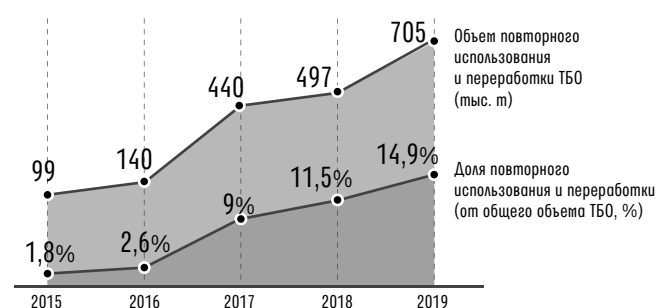
ДЕРЕВЬЯ, ЛИСТЬЯ

ОДЕЖДА, ТЕКСТИЛЬ

ШИНЫ

ЭЛЕКТРОННОЕ И ЭЛЕКТРИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ПЕРЕРАБОТКА И ВТОРИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТБО



Источники: РП «Информационно-аналитический центр охраны окружающей среды» РК, КС МНЭ РК, Министерство экологии РК

Первое звено – в слабой позиции

Предприятия по сбору, вывозу, сортировке и первичной переработке ТБО – это первое звено всей мусорной отрасли. Таких компаний, по оценке Минэкологии, в республике 210. И именно они, по словам руководителя KazWaste, находятся сейчас в самом трудном положении – во многом, как ни странно, из-за того, что им не хватает сырья. Эти компа-

нии могли бы активно перерабатывать бумагу, картон, пластик – те виды отсортированного мусора, рециклинг которых, с одной стороны, менее сложен, с другой – более выгоден. Но именно бумага, картон и пластик чаще всего вывозятся на переработку в соседние страны. Этому способствуют значительные логистические затраты внутри страны (выгоднее и проще вывезти к соседям) и более высокие закупочные цены на такой вид сырья за грани-

цей. Плюс, говорит Вера Мустафина, есть и нелегальный трафик ТБО – когда продажа вторсырья идет за наличные в обход налогов как в Казахстане, так и в другой стране.

По мнению вице-министра экологии, геологии и природных ресурсов **Ахметжана Прикулова**, объемы переработки ТБО в Казахстане не растут из-за действующих низких тарифов, которые включают только затраты на сбор, вывоз и захоронение отходов. С этими выводами согласны и в Казахстанской ассоциации по управлению отходами.

«Слишком низкие тарифы не обеспечивают даже нулевой рентабельности этого бизнеса. Почти все компании, за исключением некоторых из Алматы и Нур-Султана, работают себе в убыток или дотируют этот бизнес за счет других видов производства. В тариф не входит инвестиционная составляющая. Приобрести мусоровозы, оборудование для сортировки или переработки за счет этих средств невозможно. Поэтому очень сложно разорвать замкнутый круг – необходимо повышать тарифы на сбор и вывоз отходов, развивать раздельный сбор населением», – говорит исполнительный директор ассоциации.

В большинстве областных центров страны размер тарифа на вывоз мусора колеблется в ди-

апазоне от 94 до 230 тенге (за исключением Алматы и Нур-Султана, где данный вид коммунальных платежей равен 553 тенге и 390–411 тенге соответственно). Вера Мустафина, опираясь на данные международной экспертизы, утверждает: чтобы компании покрывали расходы на сбор, вывоз и сортировку отходов, размер тарифа должен быть на уровне 0,8–1% от среднедушевого дохода, а это примерно 500 тенге.

Бизнес второго этапа

Еще одна категория предприятий отрасли – это непосредственные производители готовой продукции из вторсырья. По оценкам экспертов нескольких перерабатывающих предприятий, компании имеют рентабельность до 15%, показатель зависит от объемов и глубины рециклинга.

Государство призывает бизнес активнее развивать сферу сортировки и рециклинга, госпрограмма «Дорожная карта бизнеса-2020» предусматривает для переработчиков ряд мер по поддержке: субсидирование ставок вознаграждения, открытие кредитных линий в БВУ и подведение инфраструктуры. Но знают об этом и пользуются мерами господдержки далеко не все предприятия МСБ, которые занимаются переработкой отходов, констатирует Вера Мустафина.

ТОО «Фабрика нетканых материалов S.M.F.-System» – небольшое предприятие полного цикла из Костанайской области. Компания получила от государства земельный участок для сортировочной линии, но кредитами, даже льготными, не пользуется – слишком высокие риски для бизнеса, который зависит от сезонного спроса. На S.M.F.-System сортируют ТБО, перерабатывают пластик, выпускают полиэтилен, трубы и геотекстиль для дорожного строительства. Рентабельность производства – около 4%. «Чтобы получить какой-либо готовый продукт, недостаточно просто переработать пластик. Нужно также закупать сопутствующее сырье из-за рубежа. Для каждого вида товара нужно приобретать отдельный вид производственной линии. Это все требует инвестиций. Поэтому переработка – это очень дорогостоящий процесс, нужна государственная поддержка, субсидирование процентных ставок и снижение налоговой нагрузки», – говорит руководитель отдела сбыта фабрики **Жандос Жаксыбаев**.

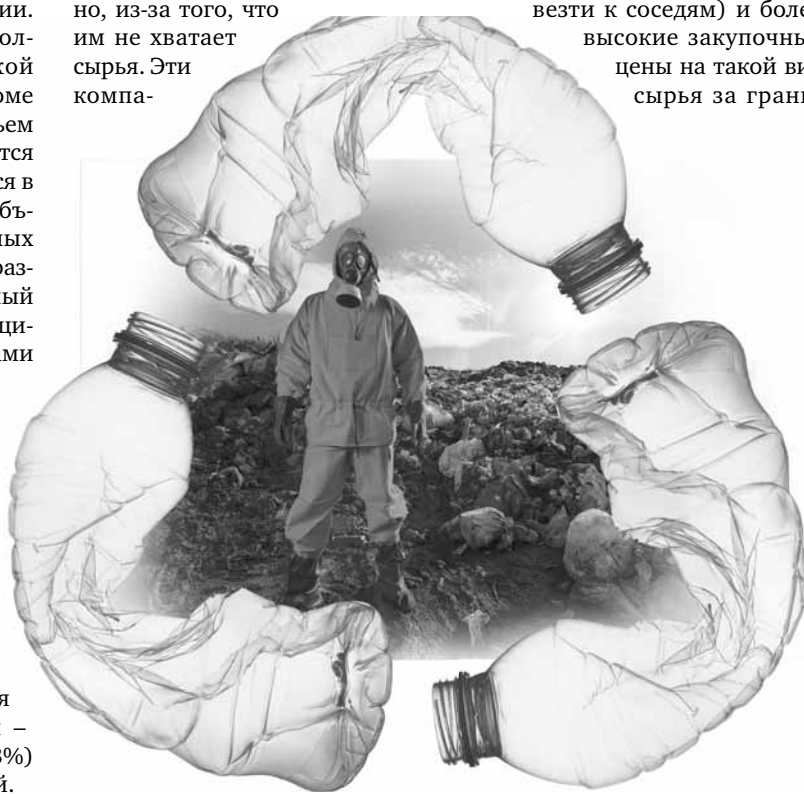
На более крупных предприятиях, например **KagazyRecycling**, рентабельность действия доходит до 12–15%. Компания выпускает очень востребованную на рынке продукцию – гофрированную картонную тару, которая после использования вновь попадает в цикл переработки. Кроме того, предприятие получает компенсацию за счет расширенных обязательств производителей, которые (вместе с импортерами) уже несколько лет оплачивают взносы за сбор и утилизацию отходов. По словам генерального директора **KagazyRecycling Алматы Булегенова**, переработкой именно бумажной продукции выгодно заниматься только в случае глубокого передела и больших объемов – до 50 тыс. т в год.

Гори оно всё

Министр экологии, геологии и природных ресурсов РК **Мағзум Мирзағалиев** видит выход в термической утилизации, другими словами, в сжигании ТБО и выработке за счет этого электроэнергии. По предварительным расчетам Минэкологии, бизнес должен быть рентабельным благодаря в том числе предусмотренным для него налоговым преференциям – отмене корпоративного подоходного налога, применению нулевых коэффициентов к ставкам земельного налога и другим (отражены в главе 80 Налогового кодекса РК). Теперь Казахстан рассчитывает на интерес к отрасли со стороны иностранных инвесторов.

«Государство планирует предоставлять существенные меры поддержки для мусоросжигающих заводов. Мы не против сжигания, но при этом вся остальная отрасль остается без внимания. Так почему бы не оказать господдержку предприятиям по сбору, транспортировке и переработке, которые, по сути, делают новую продукцию из вторсырья, создают рабочие места в регионах, исправно платят налоги», – отмечает руководитель Казахстанской ассоциации по управлению отходами Вера Мустафина.

К 2030 году Казахстан собирается увеличить долю переработки ТБО до 40%. Сейчас Минэкологии разрабатывает концепцию госпрограммы по управлению отходами – она должна предложить и системный подход к проблеме, и эффективную финансовую модель ее решения.



Коллаж: Вардим Келткески

БЮДЖЕТЫ КЛУБОВ КХЛ НА СЕЗОН 2019/20

КХЛ – лига больших денег, или удовольствие в убыток

Какие деньги крутятся в большом хоккее.

Владимир ЖАРКОВ

Заокеанская НХЛ – одна из самых богатых и влиятельных лиг в Северной Америке, в ней соревновательная составляющая тесно переплетена с бизнесом. Более близкая нам КХЛ экономически не настолько мощна, как ее «старшая сестра», хотя и в ней крутятся огромные деньги.

Но между этими лигами есть одно очень существенное различие: «континенталы» пока так и не научились зарабатывать. За сезон каждый из клубов КХЛ оправдывает, по приблизительным подсчетам, лишь 10% спонсорских и государственных вложений.

Богатые и бедные

По данным финансового отчета Континентальной хоккейной лиги, общий бюджет всех ее 24 представителей, принимающих участие в сезоне 2019/20, составляет 20 млрд рублей – это более 122 млрд тенге, или приблизительно 292 млн евро. Самые состоятельные клубы КХЛ выступают в Западной конференции и имеют общие «армейские» корни – финансирование московского ЦСКА и СКА из Санкт-Петербурга составляет 25,5 млн евро в год. Своими выступлениями эти команды, в общем-то, оправдывают такие вливания – оба коллектива идут в лидерах «Запада» и считаются главными претендентами на победу в Кубке Гагарина (в прошлом году его выиграл ЦСКА).

Для сравнения: на содержание рижского «Динамо» в год выделяется 3,8 млн евро, и это напрямую сказывается на результатах команды из латвийской столицы – она набрала меньше всех очков в регулярном чемпионате и закономерно прозябает на самом турнирном дне.

На «Востоке» корреляция финансового благополучия с результатами выглядит не столь однозначно: наиболее богатый клуб конференции – магнитогорский «Металлург», на содержание которого в сезоне 2019/20 выделено 22 млн евро, занимает лишь восьмое



Фото: Shutterstock/Pukhov K

Соотношение цены и качества

Можно сказать, в соотношении «цена – качество» менеджмент, тренерский штаб и игроки «Барыса» демонстрируют довольно приличные показатели. Особенно если учесть тот факт, что ни одного хоккеиста столичной команды нет даже в числе 50 наиболее высокооплачиваемых спортсменов КХЛ. Больше всех в «Барысе» зарабатывают Даррен Диц и Роман Старченко – их оклад составляет 600 тыс. евро в год. Возглавляет же этот список форвард «Металлурга» Сергей Мозякин, чей годовой доход равен 2,6 млн евро – больше половины зарплатной ведомости «Адмирала» или рижского «Динамо» за целый сезон. И это без учета всевозможных бонусов, которые могут дойти до 600 тыс. евро. Примечательно, что второе место в рейтинге самых дорогих хоккеистов с 2,2 млн евро чистыми занимает нападающий «Автомобилиста» Найджел Доус – обладатель казахстанского паспорта и бывший игрок «Барыса». Расставшись два года назад с одним из своих лидеров, «барсы» заметно разгрузили свою зарплатную ведомость, при этом на их результатах это вообще никак не отразилось.

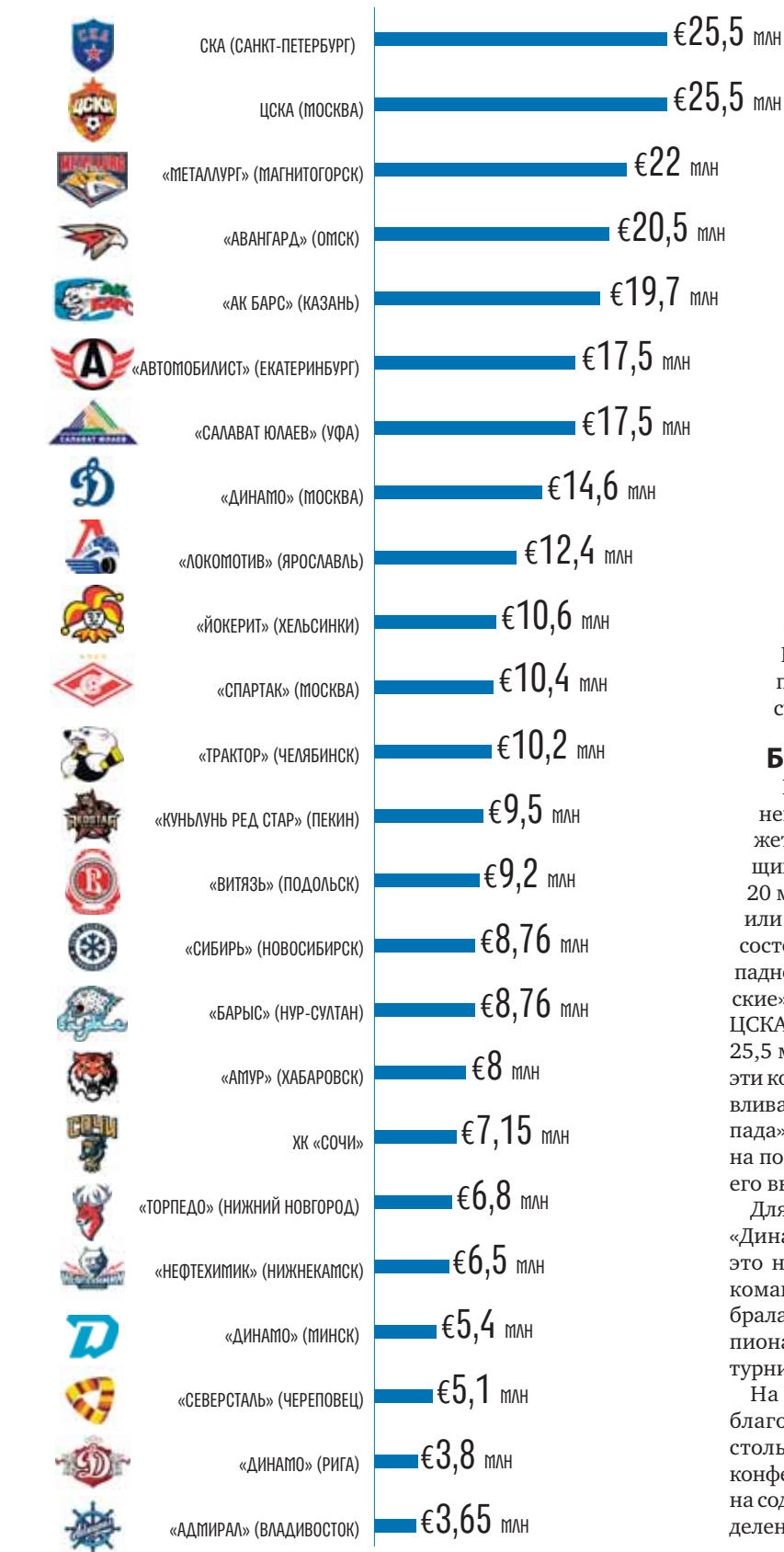
Из чего же формируется экономика клубов КХЛ? По данным Лиги, в среднем 54% финансирования – это государственные средства, еще 24% – деньги спонсоров, 10% – вливания из муниципальных источников и 2% – прочие инвестиции. И лишь 10% бюджета составляет собственная коммерческая деятельность – доход от продажи билетов и сезонных абонементов, а также клубной атрибутики и сувенирной продукции.

Понятно, что тому же «Барысу» при максимальной цене за билет в 4,5 тыс. тенге трудно рассчитывать на солидное пополнение «копилки» даже при постоянных аншлагах. Плюс-минус это относится к любой из команд КХЛ. Получается, что хоккей и в Казахстане, и в России – соревнование тихих государственных кошельков. Своими силами ни одному из клубов Континентальной хоккейной лиги не выжить.

место в таблице, всерьез рискуя не попасть в плей-офф. А не пустить в Кубок Гагарина «Металлургу» запросто может идущий девятым «Адмирал», чей бюджет самый скромный во всей лиге, он равен 3,65 млн евро. Это даже меньше, чем у рижан, что, впрочем, не мешает дальневосточникам продемонстрировать в текущем сезоне вполне привлекательный хоккей и всерьез претендовать на попадание в кубковую восьмерку.

Единственный казахстанский представитель в КХЛ – «Барыс» – по финансовым показателям далеко не в лидерах: на сезон клубу из Нур-Султана выделяется сумма в размере 3,65 млрд тенге (8,76 млн евро). По этому показателю наш хоккейный флагман делит с «Сибирью» только 15–16-е места во всей лиге, а в Восточной конференции, с ней же, – 8-ю и 9-ю позиции.

Для сравнения: финансирование ФК «Астана» составляет примерно 28 млн евро, и «Барыс» со своим 3,65 млрд тенге не вошел бы даже в первую шестерку бюджетов клубов отечественной футбольной Премьер-лиги.



10 САМЫХ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ ИГРОКОВ КХЛ



Война как аттракцион

Военную драму Сэма Мендеса «1917» называют главным фаворитом предстоящего «Оскара» – фильм выдвинут в десяти номинациях.

Галия БАЙЖАНОВА

На днях картина «1917» стала триумфатором ВАФТА – премии Британской академии кино и театрального искусства. Там она завоевала семь статуэток, причем собрала все самые престижные награды: Мендеса назвали лучшим режиссером, Роджера Дикинса – лучшим оператором, а «1917» – это одновременно лучший фильм года и лучший британский фильм 2019-го.

Все предварительные премии также получены: у ленты Мендеса «Золотой глобус» – в номинациях «Лучший режиссер» и «Лучший драматический

фильм». Режиссер картины получил главную премию Гильдии режиссеров Америки, оператора назвали лучшим на премии Гильдии операторов, а Гильдия продюсеров США назвала ленту лучшей в этом году. Для Мендеса, автора «Красоты по-американски» и двух фильмов о Бонде, это означает одно: в этом году он станет best of the best.

Увы, но, несмотря на полученные награды, поддержку

профессионального сообщества, все техническое великолепие и исключительную операторскую работу 14-кратного номинанта на «Оскара» Роджера Дикинса, картина Мендеса о событиях на Западном фронте времен Первой мировой войны получилась хоть и весьма впечатляющей, но довольно бездушной и оттого эмоционально не трогающей. В какие-то моменты зрителя не покидает ощущение, что он – участник эффектной компьютерной игры, где у героя одна цель – добраться до нужного пункта через горы человеческих трупов, жирных крыс, мертвых лошадей, пикирующих самолетов и подлых гансов (так называют там фашистов) и остаться если не целым и невредимым, то хотя бы живым. Отличие здесь одно: дополнительной жизни у героев нет, второго шанса уже не будет.

Сюжет «1917» можно уместить в один абзац: два младших капра-ла, хорошо читающие карты – Том Блейк (Дин Чарльз-Чепмен) и Уильям Скофилд (Джордж Маккей), – получают от начальства сложное задание. Они должны прорваться через опасную

территорию к своим войскам, расположенным в девяти милях, и предупредить их о том, что наступление нужно отложить – немцы заготовили ловушку. Если парни не успеют, то 1600 человек, в том числе и родной брат одного из капралов, погибнут. Собственно, весь фильм – не что иное как путешествие сквозь вражескую территорию, военное роуд-муви, в котором все как в кошмарном сне: кругом ад, все горит, плавится, смердит трупами и разлагается, а они бегут от пуль и обезумевших от войны людей, которые все время пытаются их убить. И нельзя остановиться ни на секунду, во-первых, потому что враг не дремлет, а во-вторых, нужно успеть доставить приказ до рассвета и начала военной операции.

Главный недостаток картины «1917» и одновременно ее достоинство, как бы это ни странно звучало, – игнорирование приемов классической драматургии, во всяком случае в том их экранном виде, к которому мы привыкли. Здесь нет никаких специальных вложенных антивоенных и гуманистических

месседжей, душещипательных сцен и трогательных прощаний. Умирают здесь не как в кино, а как на войне – быстро и без излишних сантиментов: только что человек рассказывал о своей жизни, одна секунда – и его уже нет, зритель даже не успевает включить эмпатию и проронить хотя бы скудную слезу.

Но если при просмотре фильма не пытаться подключать свое радио, не вспоминать другие военные драмы (а потрясающих фильмов на эту тему немало), не придирается к вторичности использованных образов, а воспринимать «1917» как фильм-катастрофу, то можно выйти после сеанса под большим впечатлением. Ведь благодаря безупречной, почти «бесшумной» работе 70-летнего корифея, оператора Роджера Дикинса на поле боя не британские капралы, а ты.

Эффекта присутствия Дикинса добивался непрерывным дублем (на самом деле там есть незаметные монтажные склейки). Киноэксперты в один голос твердят, что для того чтобы снимать кино одним дублем, режиссер

должен иметь крепкие...назовем это нервы. Так вот, у Дикинса крепкие нервы – многократный номинант «Оскара», получивший заветную статуэтку лишь однажды – за киноленту «Бегущий по лезвию 2049», на этот раз расстался так, что наверняка получит и второго «Оскара» в этом году.

При всей эмоциональной холодности и вторичности картины драма Мендеса в каком-то смысле революционная: она, как и ее герой в одной из финальных сцен, бежит не вдоль, а поперек всего и задает тренды кинематографа будущего. Чтобы там ни говорил Скорсезе, а кино все больше превращается в аттракцион, только у Мендеса этот аттракцион вышел страшным и бессмысленным, как и сама война. В «1917» нет никакой романтизации военной тематики, война там – это горы трупов, бесчисленные смерти и страх, страх, страх. Да и героев здесь не воспевают и почти не благодарят, но они все равно делают свою работу, чего бы им это ни стоило. Что же, наверное, это лучшая превентивная мера от желания еще раз повоевать.



Кадр из фильма «1917»