

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НАКОПЛЕНИЯ-ПРОВОКАТОРЫ

стр. 2

ТЕНДЕНЦИИ:
ВОИНСТВУЮЩИЙ АПОЛЮТНОС

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРЕДЪЯВИТЕ ВАШИ ПРАВА

стр. 5

LIFESTYLE:
ТРИ ДРАМЫ «ЗОЛОТОГО ГЛОБУСА»

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Страховой бизнес: итоги и ожидания

В минувшем году, несмотря на пандемию, казахстанские страховые компании заработали на 46% больше, чем в 2019-м. Объем собранных премий увеличился, в то время как выплат было произведено меньше. «Курсив» изучил, с какими показателями отрасль и ее отдельные игроки завершили 2020 год.

Виктор АХРЁМУШКИН

Активы и прибыль

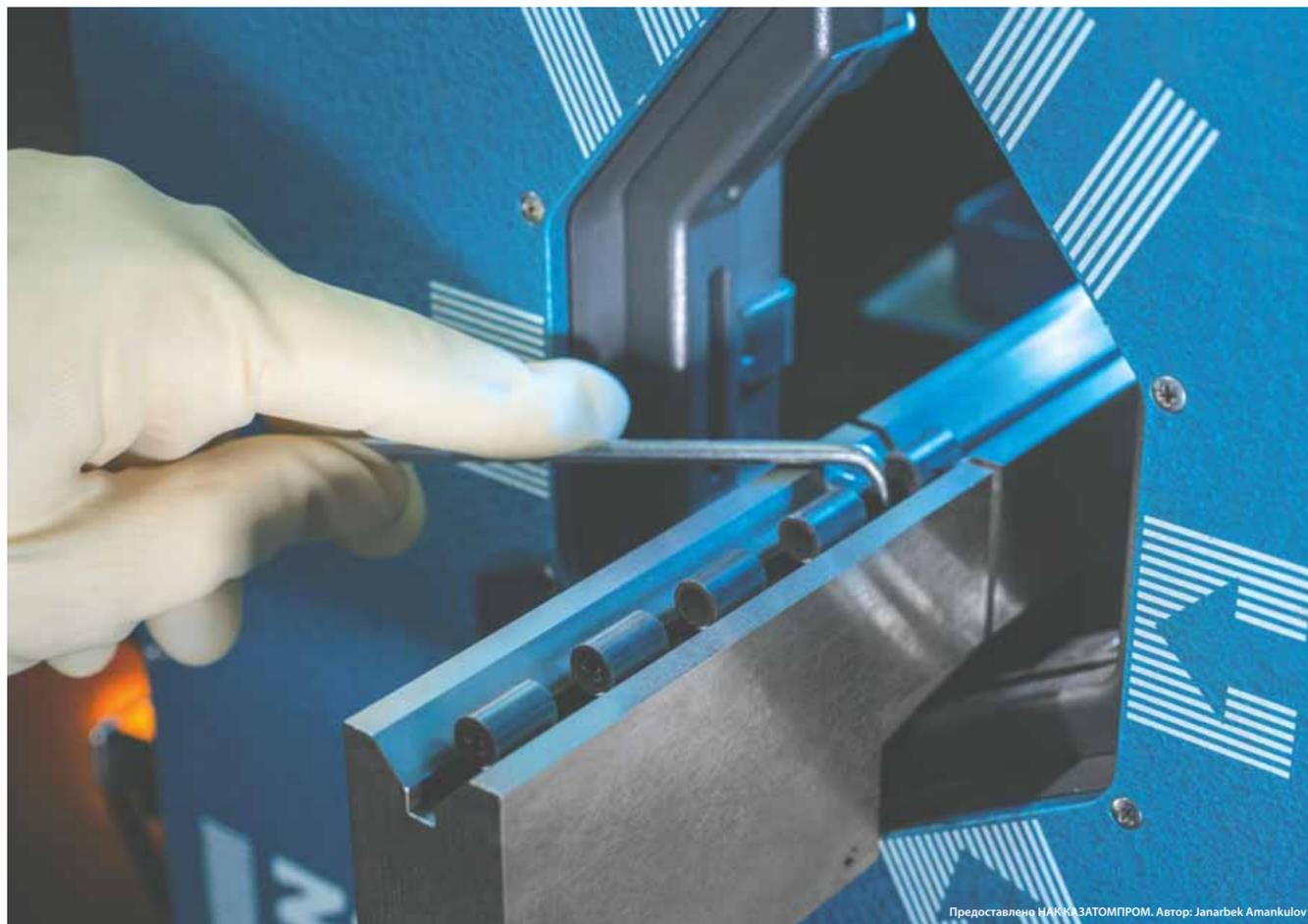
Как следует из данных, размещенных на сайте Нацбанка, совокупные активы страхового сектора выросли за год на 23% (с 1,2 трлн до 1,5 трлн тенге). Компании по страхованию жизни (КСЖ) росли опережающими темпами по сравнению с компаниями по общему страхованию (КОС): активы КСЖ увеличились на 38% против 15% роста у КОС (см. инфографику).

По информации агентства по финнадзору, наращивание активов произошло за счет роста объемов ценных бумаг (на 33,2% за год, до 1,03 трлн тенге) и операций обратного РЕПО. На конец года доля ценных бумаг в активах страховых компаний составила 69,4%. Вторым по популярности инструментом стали банковские вклады с долей 12,8% от совокупных активов. Их объем за год вырос на 4,7% и достиг 190 млрд тенге. Удельный вес активов перестрахования составил 4,5%, дебиторской задолженности – 2,4%. Оставшаяся доля в 10,9% приходится на «иные активы».

В пятерку самых крупных компаний вошли СК «Евразия», Nomad Life (за год поднялась с третьего места на второе), «Халык-Life» (опустилась со второго места на третье), государственная KazakhExport (была шестой, стала четвертой) и СК «Халык» (была четвертой, стала пятой). СК «Виктория» выбыла из топ-5 и заняла шестую строчку по объему активов.

Если говорить о динамике показателя, то наибольший рост активов в абсолютном выражении продемонстрировали Nomad Life (+74 млрд тенге за год), СК «Евразия» (+56 млрд) и KazakhExport (+35 млрд). Самыми быстрорастущими компаниями стали Freedom Finance Insurance (+202% за год), КСЖ «Евразия» (+175%) и Freedom Finance Life (+162%).

> стр. 7



Таблетки из диоксида урана проходят проверку после высокотемпературного обжига.

Разделение урана

Какие иностранные компании добывают уран в Казахстане

Китайская национальная ядерная энергетическая группа в 2021 году получит доли в двух урановых месторождениях в Казахстане – сделка должна быть завершена до конца июня. Уже сейчас на долю добывающих предприятий «Казатомпрома» с иностранным участием приходится значительно больше половины производства урана в стране.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Иностранные компании владеют сейчас долями в 11 из 13 добывающих проектов «Казатомпрома». Ещё одно СП находится на стадии разведки. Совместно с национальным оператором добычей урана в Казахстане занимаются компании из шести стран. Россия имеет доли в шести совместных предприятиях в республике, Япония – в трех, еще по одному проекту развивают Франция, Канада и Китай. Шестая страна – Кыргызстан – имеет долю в размере 0,04% в компании, которая добывает и перерабатывает уран на месторождении Заречное.

Заниматься добычей урановой руды другие компании могут только в составе совместного предприятия с «Казатомпромом», который обладает приоритетным доступом к месторождениям урана в республике. Доля нацоператора в новых проектах, по Кодексу о недрах от 2018 года, должна составлять не менее 50%. В ТОО «Добывающее предприятие «Орталык» (разрабатывает Центральный Мынкудук и Жалпак в Туркестанской области), куда заходят китайцы, у «Казатомпрома» останется 51%. Зачем «Казатомпром» создает компании с иностранным участием – в материале «Курсива».

> стр. 8

Необходимо или достаточно

Производство цемента в Казахстане в 2020 году показало рекордные значения

В 2020 году Казахстан произвел 10,8 млн т цемента, впервые с момента создания независимого государства преодолев планку в 10 млн т. Но этот рекорд, предполагают участники рынка, может стать абсолютным на долгие годы из-за проблем в отрасли, таких как перенасыщение рынка, финансовые и транспортные неурядицы и влияние коронакризиса.

Наталья КАЧАЛОВА

Средняя температура по отрасли

Общая мощность 15 казахстанских заводов – 16,5 млн т цемента в год, а их средняя загрузка – 65,5%. Лучше всего дела идут у мангистауского «Каспий-Цемент»: в 2020 году объем выпущенного там цемента превысил проектную мощность на 10%. Практически на полную мощность работают шымкентские заводы «Стандарт Цемент» и «Шымкентцемент». Выше среднего по рынку показатели загрузки у карагандинского Central Asia Cement / «Карцемент», жамбылских предприятий «Жамбылская цементная

производственная компания» и «Жамбыл Недр», а также у «Бухтарминской цементной компании» и ПК «Цементный завод Семей» из ВКО.

Эти восемь предприятий выдали на-гора 86% всего казахстанского цемента.

В то же время два завода с современной «сухой» технологией производства, на строительство которых в 2010-х были привлечены десятки миллиардов тенге Банка развития Казахстана, – жамбылский АСІG и карагандинский «Казхцемент» – полностью остановлены.

> стр. 9



Фот: Depositphotos/kalinovsky

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

КУРСИВ В Instagram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Instagram-страницу

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Кто больше Прогнозы роста экономики от правительства Казахстана и институтов развития на 2021 год

2021 год должен стать для Казахстана годом экономического восстановления – уверенны и казахстанские чиновники, и аналитики международных институтов развития. Но в оценках величины роста экономики и его драйверов они расходятся.

Юрий МАСАНОВ

Внутренний голос

«Плюс 3% к ВВП в 2021 году» – такую цель озвучил премьер-министр Аскар Мамин на заседании правительства в начале февраля. Этот ориентир выше, чем рост в 2,8%, зафиксированный в официальном прогнозе социально-экономического развития страны в 2021 году. Драйверы роста кабинет министров, как и прежде, видит в строительстве и обрабатывающей промышленности с продвижением сырьевого экспорта, а финансовой базой – госсинвестиции.

Напомним, по результатам кризисного 2020 года сохранили позитивную динамику такие сектора, как строительство (+11,2%), сельское хозяйство (+5,6) и обрабатывающая промышленность (+3,9%). В обрабатывающей отрасли лидером стали фармацевтика (+47%), машиностроение (+16%) и легпром (+15%).

Финансовая база для развития сырьевых отраслей – госпрограммы, направленные на развитие инфраструктуры, строительство жилья и поддержку реального сектора.

В 2021–2023 годах только по трем программам объем госвливания в экономику составит более 1,1 трлн тенге – на госпрограмму по жилищно-коммунальному развитию «Нұрлы жер» планируют потратить 607 млрд тенге, на развитие агропромышленного комплекса – 408 млрд, а на программу индустриально-инновационного развития – свыше 100 млрд тенге.

В Национальном банке еще позитивнее смотрят на перспективы экономического роста Казахстана. В конце января на расширенном заседании правительства председатель НБРК Ерболат Досаев заявил, что со II квартала 2021 года экономика Казахстана выйдет на положительную траекторию и по итогам года можно ожидать роста на уровне 3,7–4,0%. Но с оговоркой: цены на нефть должны находиться в пределах \$45 за баррель.

В Нацбанке перспективы роста связывают с восстановлением внутреннего и мирового спроса в связи с прогнозируемой стабилизацией эпидемиологической обстановки. Улучшение эпидобстановки, по мнению Нацбанка, может повысить активность среди потребителей, нормализовать ситуацию на рынке труда, а также привести к росту реальных доходов населения и потребительского кредитования.

Внешний взгляд

Прогнозы аналитиков международных организаций разнятся от пессимистических – 2,5% роста (Всемирный банк) до оптимистических – 5% (Fitch); разнятся и взгляд на драйверы роста.

По базовому сценарию экспертов Всемирного банка (ВБ) экономическое восстановление в Казахстане поддержат постепенное ослабление ограничительных мер, наличие вакцины от COVID-19 и проведение вакцинации в стране и мире. Также



прогноз предполагает увеличение мирового спроса на нефть и стабилизацию ее цен на уровне около \$40 за баррель.

Основа для оптимизма аналитиков агентства Fitch – нефтяная отрасль. Они не приводят точные цифры, но прогнозируют «сильное восстановление роста до 5% в 2021-м и 4,1% в 2022 году по мере восстановления активности в стране и продолжения инвестиций в увеличение добычи на нефтяном месторождении Тенгиз».

Они подчеркивают: возможные будущие волны COVID-19 создадут «существенные риски ухудшения прогнозов», поскольку могут вызвать серьезные проблемы в банковском секторе, промышленности и других сферах экономики.

В АБР полагают, что карантинные меры по-прежнему будут негативно влиять на услуги, особенно в сфере общественного питания, транспорта и отдыха. Перспективы роста добычи полезных ископаемых тоже остаются ограниченными из-за соглашения ОПЕК+, низких цен на нефть и замедления темпов проектов по расширению месторождений Тенгиз и Кашаган. Отдельно подчеркивается, что программы господдержки будут стимулировать промышленность и сельское хозяйство.

В Евразийском банке развития также отмечают важность господдержки для экономического роста. Институт развития прогнозирует прирост ВВП республики в 2021 году на 4,4%. По мнению экспертов ЕАБР, восстановлению помогут госпрограммы развития: расширение инфраструктуры и жилищного фонда, поддержка и развитие бизнеса, продуктивной занятости и массового предпринимательства.

Дополнительную поддержку окажут ожидаемое смягчение денежно-кредитной политики, а также усиление деловой активности за рубежом, в том числе в России. В результате ВВП сможет достичь предкризисного уровня уже в середине 2021 года.

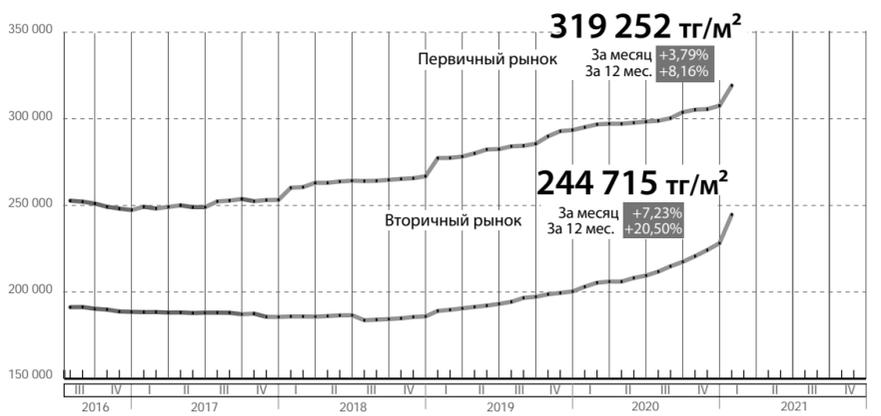
В отличие от ЕАБР во Всемирном банке экономике предрекают достижение докризисного уровня только к 2022 году. Связано это с неопределенностью в отношении мирового спроса на нефть и решений группы ОПЕК+, из-за чего базовый прогноз предполагает лишь небольшое увеличение добычи и экспорта нефти.

Во Всемирном банке отмечают опережающий рост в Казахстане нефтяного сектора в сравнении с нефтяным. Так, если первый, по прогнозам, вырастет в 2021 и 2022 годах на 2,7% и 4,1%, то второй за тот же период только на 2,1% и 1,2%.

Также аналитики ВБ предрекают восстановление частного потребления. «Увеличение социальных расходов, вероятно, будет поддерживать располагаемый доход», – пишут они. Напомним, затраты республиканского бюджета на повышение зарплат педагогов и врачей в 2021 году составят почти 400 млрд тенге. И как раз восстановление внутреннего спроса на фоне улучшения эпидемиологической ситуации в Нацбанке называют одним из источников роста экономики.

Если сравнивать ожидаемый в 2021 году ВВП (+3% к 2020 году) с показателем докризисного 2019 года, то рост ВВП за два года едва превысит 0,3%.

Средние цены на жилье в РК, январь 2021 г. (тг/м²)



Источник: Бюро национальной статистики, расчеты «Курсива»

Инфографика: Ганель Сейткужанов для «Курсива»

Накопления-провокаторы Досрочное снятие пенсионных накоплений спровоцировало рост цен на жилье

Рост цен на вторичное жилье за январь 2021 года составил рекордные 7,2%. Цены на новостройки за первый месяц года поднялись на 3,8%.

Наталья КАЧАЛОВА

В январе 2021 года, по данным Бюро национальной статистики, средняя стоимость жилого «квадрата» на вторичном рынке составила 244,7 тыс. тенге, увеличившись за месяц сразу на 7,2% – это рекордный ежемесячный прирост стоимости за последнюю пятилетку. Максимальным за пятилетнюю историю наблюдений стал и годовой прирост цен на вторичное жилье – 20,5%. Для сравнения: с января 2019-го по январь 2020 года цены росли почти в три раза медленнее, увеличившись за год на 7,4%.

«По нашему мнению, сейчас рост цен вызван ожиданиями продавцов – ажиотажным спросом от запуска программы досрочного снятия пенсионных накоплений. Хозяева ожидают,

что на рынок выйдет множество потенциальных покупателей и их недвижимость купят по завышенной цене», – прокомментировал статданное ведущий специалист по недвижимости, риелтор первой категории агентства недвижимости ТОО «RIA Light» Александр Бикетов.

Президент Объединенной ассоциации риелторов Казахстана Лариса Степаненко добавляет, что на цену также оказал влияние отложенный спрос во время пандемии. По ее оценке, повышение цен на вторичное жилье носит временный характер: «Каждый продавец в надежде, что именно его квартира попадет во внимание покупателей, начал поднимать цены. Я считаю, что абсолютно неоправданный рост цен на недвижимость, который мы наблюдаем сейчас, имеет стихийный характер. Думаю, месяца через два-три все уляжется, и продавцам, которые завысили цену, придется спускаться вниз. Все равно процент спроса гораздо меньше, чем процент предложения», – резюмирует Степаненко.

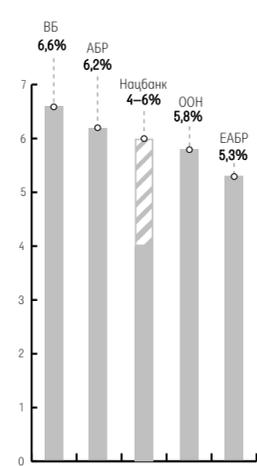
Согласно статистике Отбасы банка более 60% казахстанцев используют пенсионные «излишки» для погашения уже взятой ранее ипотеки или передачи близким родственникам.

Средняя стоимость жилого «квадрата» в новостройках по итогам января 2021 года – 319,3 тыс. тенге. За месяц цена выросла на значительные 3,8%. Этот показатель также близок к рекордному за последние пять лет – чуть быстрее цены на новостройки росли лишь в январе 2019 года – на 3,9%.

Январский скачок цен на новостройки происходит практически ежегодно. В 2018 году цены за январь поднялись на 2,75% при среднем ежемесячном приросте стоимости в течение года 0,44%. В январе 2019 года цены подскочили на 3,94% при среднем месячном росте в 0,8%. Январь 2020 года показал минимальный прирост – 0,57%, но и он оказался выше среднемесячной надбавки к стоимости первички – 0,39%.

За 12 месяцев цена на новое жилье выросла на 8,2% – это в 2,5 раза меньше, чем прирост цен на вторичное жилье.

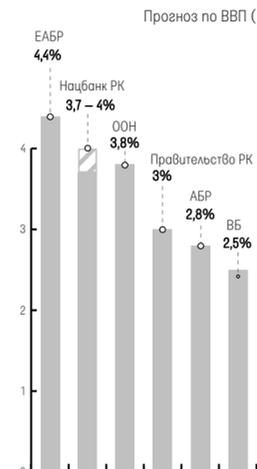
Прогноз инфляции в 2021 году, %



Источник: данные правительства, Национального банка РК и международных финансовых институтов

В Азиатском банке развития рост казахстанской экономики в 2021 году ожидают на уровне 2,8%. В АБР считают, что главным драйвером развития экономики Казахстана в наступившем году станут госсинвестиции. «Накопленные международные резервы позволят правительству стимулировать экономическую активность, чтобы смягчить последствия пандемии», – отмечают аналитики банка. В то же вре-

Прогнозы роста экономики Казахстана в 2021 году



Источник: данные правительства, Национального банка РК и международных финансовых институтов



Фото: Depositphotos/tretikova

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор
сайта:

Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:

Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЖОРОВАЙНА
Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Юрий МАСАНОВ

Корректура:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Тамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99

rgimadinnov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:

Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97

a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 10 000 экз.

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

Прошедший 2020 год отметился десятками масштабных публичных PR-кампаний в медийном пространстве Казахстана. Публичная атака на репутацию через слив компромата стала востребованным и дорогим инструментом в бизнес-спорах оппонентов: анонимность сделала информацию общедоступной – любой документ или информацию можно донести прямо в телефон своей целевой аудитории. Эксперты оценивают годовой русскоязычный рынок компромата в сотни миллионов долларов.

Александр ВОРОТИЛОВ,
Юрий МАСАНОВ

В декабре 2020 года в Казахстане прошла информация о заморозке активов одного из крупнейших бизнесменов страны Булата Утемуратова. Новость потрясла бизнес и общественность системными рисками, которые могла бы понести экономика Казахстана, поэтому на нее обратили внимание основные деловые и общественно-политические СМИ. На выработку позиции в каком-то споре необходимо время, ведь приходится выступать публично, взвешивать слова, расставлять акценты, следить за логикой. Пока команда Утемуратова не выступила с ответом (было заявление фонда «Верный Капитал» о деле в английском суде), заговорили десятки анонимных каналов и непонятных сайтов, которые предложили несколько вариантов происхождения, ситуация нагнеталась, версии множились, бизнесмены задавали друг другу вопрос: «Кто следующий?». Ясность внесло опубликованное письмо Булата Утемуратова сотрудникам (подлинность которого не опровергалась), где он говорит, что это «атака с целью пошатнуть мою репутацию и репутацию наших компаний, нанести ущерб нашему бизнесу», добавив, что «мы будем доказывать свою правоту». «Признаюсь, я был шокирован. Немедленно стали разбираться. Юристы подтвердили: решение суда вынесено на основании подложных документов. Сейчас работаем над отменой данного решения, на это потребуется время, и я уверен, что вопрос в скором времени разрешится», – говорится в письме.

Так и получилось: впоследствии было объявлено, что ситуация урегулирована, и интерес к этой теме СМИ погас так же внезапно, как и появился.

Расстужее общественное внимание, привлеченное к тому или иному процессу за короткое время, является деструктивным инструментом давления на различные процессы, будь то переговоры или суд. Например, в опросе руководителей крупнейших компаний мира за 2019 год, проведенном компанией PwC, приводятся слова главы Kolesa Group Николая Бабешкина, где он говорит о беспокойстве по поводу «неуправляемости информационных вбросов», когда несколько человек могут пошатнуть большой устоявшийся бизнес, и сам негативный факт не наносит столько ущерба, сколько распускается после вбросов волна. В качестве примера он привел вброс в сторону Kaspi bank.

«Был пример, когда делали вброс, что у Kaspi все плохо, и народ пошел снимать депозиты. Многие понимали, что на самом деле у банка все нормально. Но они также осознавали: те, кто сейчас пошел снимать деньги, могут обрушить банк, поэтому даже здравомыслящие люди шли забирать свои накопления», – приводится в исследовании цитата Николая Бабешкина.

В этом же документе говорится, что в 2019 году 15% из опрошенных казахстанских CEO беспокоила угроза «популизма», и это больше показателя 2018 года сразу на 5%. Сюда же относятся информационные угрозы, поскольку вбросы нередко нацелены на реакцию широкой общественности, зачастую клиентов крупного бизнеса.

«В ответ бизнес предпринимает порой жесткие меры к журналистам, заставляя отправлять свое мнение в анонимные каналы, которые за последние годы получили широкую популярность. В качестве примера



Фото: Depositphotos/gilmanshin

Воинствующий Anonimous

Почему публичная травля ушла из СМИ в соцсети и Telegram и сколько это стоит

можно привести публичное покаяние с арестами казахстанских журналистов перед Казкоммерцбанком. При том, что если вести дело в открытом суде, то бывает, журналисты выигрывают процессы. Ты невиновен, пока не доказано обратное. Сегодня главный правдоруб – это Anonimous в бесчисленных телеграм-каналах», – поделился в беседе с «Курсивом» казахстанский медиаменеджер, пожелавший остаться неназванным.

Уход из СМИ

Медийные войны никуда не ушли, а лишь открыли для себя новую нишу, считает аналитик международной инвестиционной компании EXANTE и основатель телеграм-канала finance.kz Андрей Чеботарев.

«Как и раньше, самые громкие и затратные конфликты сейчас происходят на голубых экранах и страницах официальных изданий. Другое дело, что благодаря доступности различных медиainструментов кидаться друг в друга компроматом и другими малопривлекательными информационными поводами стало проще, а главное – дешевле, например в блогах или телеграм-каналах», – говорит Чеботарев.

По его словам, публикация даже в самых крутых 100-тысячных каналах (100 тыс. и больше подписчиков) стоит несколько тысяч долларов, а вопросов там задают на порядок меньше, чем в классических СМИ.

«Официальные СМИ, которые имеют более-менее хорошую репутацию, стараются быть «стерильными». Они сторонятся любых возмущений, поскольку это может сказаться на репутации бренда. Даже на нашем локальном медиарынке какие-то громкие репутационные скандалы влияли в то, что люди теряли посты в изданиях. Сейчас мало кто из СМИ готов идти на конфронтацию, стараясь ее избежать», – рассказывает директор медиаагентства Hasper Media Group Исмаил Хасанов (его агентство управляет телеграм-каналами The Hasper, The-Tech.kz, Grants).

По данным портала Telegram Analytics, агрегирующего статистику по каналам мессенджера Павла Дурова, по состоянию на 9 февраля 2021 года в Казахстане лишь 13 каналов имели аудиторию 100 тыс. и больше, а самый большой из них обладает почти 300 тыс. подписчиков. Для сравнения: в российском сегменте, если взять аналогичную выборку 13 самых популярных каналов, последний из них имеет свыше 670 тыс. подписчиков, более чем в два раза обходя самый популярный казахстанский.

Единой статистики по рынку черного пиара в Казахстане

нет, хотя были попытки оценить соседние рынки. Например, российский «Коммерсант» в ноябре 2019 года со ссылкой на аналитиков компании Group-IB писал, что объем рынка компромата в России может достигать 1,2 млрд рублей в год (около \$20 млн).

Цифры за 2019 год уже неактуальны, и рынок информационного давления вырос минимум на порядок, можно говорить о нескольких сотнях миллионов долларов – такие подсчеты приводит Андрей Чеботарев.

Другие эксперты, опрошенные «Курсивом», замечают, что с пандемией информационные границы между Казахстаном и Россией становятся тоньше. Так или иначе Казахстан всплывает в официальной или неофициальной новостной повестке России, однако российские новости и сливы компроматов соседней в Казахстане непопулярны. «Чтобы придать масштабности теме в Казахстане, она заходит в республику и подается нужным людям, целевой аудитории как международная. Этот прием сейчас популярен. В итоге информация за минуты; иногда секунда становится достоянием широкой общественности, а управление тональностью – это лишь компетентность консультантов и объемы бюджетов», – рассказывает источник «Курсива».

Как и сколько?

Агрегаторы компромата и прочих вбросов можно условно разделить на три категории: это собственно сами агрегаторы, а также ресурсы, имитирующие новостное агентство, но созданные ради публикаций компро-

мата, и площадки, специализирующиеся на публикации утечек документов. В числе известных примеров подобных сайтов можно назвать ruscompromat.com или internetelite.org. Это анонимные порталы без указания авторства, активно размещающие новости якобы с разоблачениями публичных персон и компаний.

Порой новость приходит не из русскоязычного сегмента интернета в Казахстан, а, например, из США. В качестве примера одной из атак можно привести материал Freedom Holding: After Borat, the Silliest Kazakh Import of the Century, опубликованный 14 декабря 2020 года на сайте The Foundation for Financial Journalism. Этот материал, как писал ранее «Курсив», не нашел отражения в других профессиональных средствах массовой информации, а был растиражирован только в анонимных телеграм-каналах и на веб-сайтах, не имеющих отношения к лицензированным СМИ. Как стало известно, портал FFJ – это сообщество авторов, публикующих размышления о деятельности публичных компаний, в подавляющем большинстве негативные. Сама статья была попыткой манипуляции рынком со стороны американских инсайдеров.

Информационные атаки на Тимура Турлова происходят постоянно, как он сам рассказывает, «конвейер работает и день и ночь». Материалы как один похожи друг на друга – все негативные. Чаще всего такие материалы предлагают «расследования о мошеннических схе-

мах «Фридома», хотя при этом у иностранных регуляторов нет вопросов к инвесткомпаниям, работающей в их юрисдикции.

Стоимость одной такой публикации меньше тысячи долларов; еще дороже на тысячу, если эту «новость» перепечатает телеграм-канал с аудиторией 100 тыс. подписчиков и больше. В таких новостях нельзя прочитать, что Freedom Holding Corp. торгуется на NASDAQ и проходит десятки проверок. Зато читателю будут предлагать цифры из контекста, собственные фантомные страхи, некомпетентные размышления, что создает и усиливает негативный фон вокруг цели атаки. Тем временем акции FRHC постоянно растут, бизнес демонстрирует стабильный рост и масштабируемость.

Эксперты в области безопасности рассказывают, что заказчики информационных атак работают с иностранными специалистами или агентствами, целенаправленно созданными под такие задачи. Таким образом, на казахстанской повестке в основном зарабатывает зарубежье. Есть данные, что стоимость размещения статей на «сливных» сайтах может доходить до 500 тыс. рублей (около 2,8 млн тенге), но зачастую один акт такой агрессии выходит значительно дешевле.

В российских анонимных телеграм-каналах неофициальные расценки несколько выше, чем на зарубежных порталах. Так, в одном известном канале более чем с 150 тыс. подписчиков, сконцентрированном на новостях банковского и финансового секторов, размещение стоит свыше

80 тыс. рублей, то есть порядка 450 тыс. тенге. А в российских телеграм-каналах с четкой направленностью на скандалы и желтый контент, где и аудитория больше, чем у других тематических каналов, цена может доходить до 500 тыс. рублей за один пост.

В отличие от России на казахстанском рынке теневого продвижения расценки ниже, что объясняется и меньшим уровнем развития сетей телеграм-каналов, и, соответственно, меньшим охватом населения и заинтересованных сторон. По нашей информации, размещение одного поста может стоить от 50 тыс. тенге и выше – все зависит от остроты контента и уникальности поднимаемой темы. К слову, в казахстанском сегменте Facebook цены могут быть выше ввиду репутационных рисков для пользователей, которые размещают заказные посты публично. Стоимость одного поста может стоить и 100 тыс. тенге, и 1 млн.

Кому верить?

«Нередко возникают ситуации, когда люди читают только громкие заголовки и начинают пересылать друзьям. А это может быть и деструктивный контент, наезды на кого-то», – говорит Исмаил Хасанов.

В таких случаях нужно проверять информацию, перед тем как делать какие-то выводы. «Такой важный навык, как умение проверять информацию, и критическое мышление мы, как общество, уже почти утратили. Толпой, которая верит каждому заголовку и не читает дальше первого абзаца, очень легко управлять. Достаточно вспомнить огромное количество разнообразных фейков, распространенных регулярно – от призов до специальных выплат от акимата», – рассуждает Андрей Чеботарев.

С таким мнением согласен и Хасанов. По его мнению, информации из социальных медиа нельзя доверять как минимум без дополнительной проверки.

«Если информация изначально вышла в СМИ, а затем ее взяли блогеры или телеграм-каналы и начали комментировать, то это хоть имеет какой-то смысл, есть некая гарантия достоверности», – считает он.

Но если же дискуссия берет начало в условном телеграм-канале, то вероятность того, что эта инициатива была продумана и пролачена, высока.

«Неважно, насколько поднятая тема может быть справедливой или необходимой. Нельзя отрицать, конечно, что люди могут и по своей инициативе что-то написать и высказать свое экспертное мнение, но риски попасть на недостоверную информацию достаточно велики», – заключает Хасанов.



Коллаж: Илья Ким

ИНВЕСТИЦИИ

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent

февраль 2020 – январь 2021 года



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Finance

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге

февраль 2020 – январь 2021 года



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Finance

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ

февраль 2020 – январь 2021 года



Источник: Национальный банк РК, Банк России

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Январь 2021

Ансар АБУЕВ,
Данияр ОРАЗБАЕВ

Продолжение ралли на мировых рынках

В январе ралли на мировых рынках, начатое в ноябре, продолжило свое продолжение. Цены на нефть сорта Brent выросли за месяц на 7,2%, достигнув \$55,5 за баррель (а в моменте доходили даже до \$57,4). При этом цены впервые достигли уровней конца февраля прошлого года, когда начиналась массовая продажа вследствие развития пандемии. В целом с ноября цены на нефть находятся в восходящем тренде, а на локальном уровне происходит консолидация цен в районе \$55, с



Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
ИК «Фридом Финанс»



Фото: Офелия Жакаева

возможным прорывом вверх. Однако в долгосрочной перспективе цена приблизилась к трехлетнему нисходящему тренду, от которого и упали цены в начале 2020 года. Поэтому дальнейший локальный рост, по всей видимости, пока будет ограничен \$59–60 за баррель. В то же время казахстанский фондовый рынок в лице индекса KASE вырос на 4,4% в течение января, практически достигнув исторических максимумов, установленных в июле 2007 года. До исторического максимума не хватило чуть меньше 4 пунктов. Этим рекордным днем стало 15 января, когда акции Народного банка резко выросли на 8,5% в течение двух дней, а акции «КазТрансОйла» также поддержали это движение, увеличившись в цене на 1,64%. В целом в январе основными драйверами роста индекса стали акции Народного банка и KAZ Minerals. Также неплохо подросли акции «КазТрансОйла», «Кселл» и «Казатомпрома». Причем «Казатомпром» и «КазТрансОйл» к середине января в моменте показывали рост в 17 и 8% соответственно. Акции Народного банка, так же как и «КазТрансОйла», вероятнее всего, выросли на фоне ожидаемых дивидендов. Январь обычно становится первым месяцем преддивидендного роста на KASE. Акции KAZ Minerals продолжили рост на фоне новостей о выкупе и высоких ценах на медь. К тому же на LSE бумага достигла важного горизонтального уровня 7,4 фунта, который необходимо будет пробить для дальнейшего роста. Вероятнее всего, на фоне дивидендного ралли перед годовыми отчетами мы увидим обновление исторических максимумов индекса в течение февраля.

Обменный курс тенге в январе

Рост цен на нефть в течение января не помог тенге укрепиться. Практически весь первый месяц года курс был очень стабильным и держался в районе 419–421 тенге. Однако к концу января курс доллара подрос на 0,6%, во многом из-за небольшой просадки цен на нефть. Позитивное движение цен на нефть в течение января было нивелировано политическими новостями, связанными с Алексеем Навальным в России. За январь рубль упал

Монетарная политика в январе

25 января Нацбанк Казахстана провел очередное заседание по базовой ставке. На заседании было принято решение сохранить ставку на прежнем уровне – 9% с коридором ±1%. Основная мотивация решения заключается в возвращении инфляции в целевой коридор 4–6% в среднесрочном периоде. Инфляция по итогам 2020 года сложилась на уровне 7,5%. Нацбанк считает, что начали преобладать проинфляционные факторы из-за роста внешних и внутренних факторов давления на инфляцию, в том числе на продовольствие, а также повышения доходности ожиданий населения. Второстепенным фактором сохранения ставки стало сохранение неопределенности с пандемией коронавируса в Казахстане и в мире в целом. В январе ставки и доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана в целом показали некоторое падение. Так, доходность полугодовых нот Нацбанка РК продолжила снижение. Если в октябре доходность была равна 9,87%, то в январе она упала до 9,81%, затем в декабре до 9,74%, а в январе достигла 9,63%. К тому же упала доходность коротких гособлигаций. Январские размещения прошли в рамках высокого спроса, а Минфину удалось продать облигации на 182 млрд тенге вместо запланированных 86 млрд тенге. Однако, несмотря на высокий спрос на тенговые

более чем на 2%. За счет этого пара рубль/тенге упала на 1,5%, вернувшись к отметке 5,6 тенге за рубль. Теперь эта пара находится возле восходящего тренда и, вероятнее всего, формирует фигуру «треугольник». Поэтому вряд ли в ближайшие месяцы можно увидеть высокую волатильность данной пары. В то же время индекс доллара в январе вырос на 0,6% и находится возле нисходящего тренда. При пробитии этой трендовой линии мы можем увидеть более сильную коррекцию на глобальных рынках и по валютам развивающихся стран. В обратном же случае мы, вероятнее всего, получим дальнейшее снижение индекса доллара в сторону 89 пунктов.

активы со стороны рынка, мы не увидели падения базовой ставки. В России же доходность облигаций росла в течение всего января, быстрее для коротких облигаций и незначительно для более длинных облигаций. Все это сопровождалось резким ростом инфляции с 4,4% в ноябре до 4,9% в декабре. На этом фоне пока не приходится говорить о смягчении ДКП России, наоборот – увеличиваются шансы на некоторый рост ставки. Банк России следующее заседание по ключевой ставке проведет 12 февраля.

Инфляция в январе составила 0,6% м/м, а годовая инфляция упала на 10 базисных пунктов и составила 7,4%. Основной вклад в инфляцию в январе внес рост цен на продукты питания (62%) и услуги ЖКХ (15%). Если продукты питания традиционно являются лидерами по вкладу в инфляцию, кроме летних месяцев при сезонном снижении цен на овощи и фрукты, то услуги ЖКХ вот уже шесть из семи последних месяцев стабильно вносят как минимум 15%-ный вклад в месячную инфляцию, в пяти случаях из шести занимая второе место. В целом продукты питания выросли в цене на 1% м/м, что несколько ниже, чем это было в декабре (1,6%) и ноябре (1,3%), прервав четырехмесячный разгон цен. Среди основных факторов роста можно отметить такие позиции, как фрукты и овощи (вклад 36%), яйца (8%), масла и жиры (6%). Фрукты и овощи все еще показывают стандартный для зимних месяцев рост 3,6% м/м из-за сезонного фактора. Тем не менее этот рост заметно ниже, чем был в декабре (4,9%) и два года назад, когда он составил 4,8% м/м. Лидерами роста цен



Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Вклад в месячную инфляцию разных категорий товаров и услуг* за январь 2021 года

Вклад в месячную инфляцию разных категорий товаров и услуг* за январь 2021 года



* Общий вклад всех категорий не равен 100% из-за округления данных по инфляции Бюро национальной статистики.
Источник: Бюро национальной статистики, расчеты Freedom Finance

вновь стали огурцы (+18,7% м/м) и помидоры (+10,8% м/м). Яйца подорожали на 6,9% м/м, продолжив ценовой рост, начатый в сентябре из-за распространения птичьего гриппа и массовой гибели кур на местных птицефабриках. Возобновился рост цен на жилищные услуги после декабрьской паузы в 0%. В январе он составил 0,6% м/м. Основной рост цен в этом сегменте пришелся на твердое топливо и расходы на содержание жилья.

Размещения государственных облигаций РК в январе

На рынке государственных облигаций Казахстана в январе состоялось семь размещений на общую сумму свыше 182 млрд тенге, что на 22 млрд тенге больше, чем в ноябре, когда было привлечено 160 млрд тенге. В декабре 2020 года размещений не было. Спрос на короткие январ-

ские размещения оказался очень высоким относительно предложения. Средневзвешенный спрос к предложению этих семи размещений составил 700%. В итоге в январе Минфин вместо запланированных 86 млрд тенге привлек 182 млрд тенге. Основной спрос и объем пришлось на три выпуска со сроками 1 год, 2,5 года и 6 лет. В случае с 6-летними облигациями вместо запланированных 10 млрд тенге были проданы в три раза выше плана и со средней доходностью 9,54%, что является наименьшим показателем с начала марта прошлого года. В целом относительно ноября доходность снизилась для краткосрочных размещений до 6 лет на 30–50 базисных пунктов. Два других выпуска, более длинных облигаций, были проданы примерно по прежним октябрьским показателям доходности.

Облигации квазигосударственных компаний в январе

Облигации квазигосударственных компаний в январе

В квазигосударственном секторе в январе состоялось четыре размещения, три из которых пришлось на Казахстанский фонд устойчивости (КФУ), одно размещение – на КЕГОС. По облигациям КФУ также наблюдается некоторое снижение доходности вслед за государственными облигациями. Так, доходность выпуска KFUSb4 со сроком 1,83 года за один месяц снизилась с 10,78 до 10,49%. По KFUSb5 также наблюдается снижение с 10,98 до 10,7%. Снизилась стоимость заимствований и для КЕГОС, который в последний раз размещался 28 мая 2020 года. С тех пор доходность упала с 11,98 до 11,62%.

Акции программы «Народное IPO», «Казатомпрома» и Kaspi.kz

В январе акции данных эмитентов по большей части показали позитивную динамику движения. Акции «Казатомпрома» оказались самыми волатильными в этой группе бумаг. 2021 год начался для них успешно, когда к 8 января акции выросли на 17% на KASE и на 12% на LSE, достигнув \$20, что стало продолжением импульсного движения вверх после окончательного пробития уровня в \$16. Однако затем ГДП «Казатомпрома» упали на 17% с максимумов 8 января на LSE на фоне небольшой коррекции глобальных рынков и цен на уран и выявленных 128 положительных случаев заболевших COVID-19 сотрудников на двух месторождениях, закончив месяц с падением в 7%. На KASE падение оказалось не столь драматичным, и январь завершился для акций ростом в 4,7%.

Акции «КазТрансОйла» также неплохо росли в первой половине месяца, показав рост более чем на 8%. Такой рост был обусловлен дивидендными покупками, которые обычно начинаются в январе. Однако цена, достигнув 1050 тенге, упала до 995 тенге во второй половине месяца. В итоге рост в январе составил 2,5%. Интересно отметить, что акции находятся в долгосрочном нисходящем тренде с мая 2018 года. Пробитие этого даунтренда теперь станет ключевым для дальнейшего роста. Также «КазТрансОйл» опубликовал производственные показатели, которые в квартальном выражении оказались заметно лучше показателей III квартала. На этом фоне выручка в IV квартале, вероятнее всего, окажется выше уровня III квартала, что может дать чистую прибыль по итогам 2020 года выше наших ожиданий в 150 тенге на акцию.

Акции КЕГОС по традиции оказались самыми стабильными. Цена за январь снизилась с 1697 до 1690 тенге. Весь месяц прошел в диапазоне 1685–1700 тенге. Можно отметить рост производства электроэнергии на 2,5% в 2020 году, что тоже должно заметно улучшить финансовые показатели компании. А вот ГДП Kaspi.kz упали в цене в течение января на 6,5% после декабрьского роста на 31% без особых на то причин. Вероятнее всего, движение было по большей части обусловлено падением британского индекса FTSE, который завершает месяц практически нейтрально с падением цены на 5,7% от пика 8 января.



Фото: Davidbowienews_live at Birmingham

Дэвид Боуи еще в 1997 году выпустил облигации, привязанные к роялти за использование песен из своих изданных альбомов, и привлек около \$55 млн.

Предъявите ваши права

Что мешает казахстанским банкам кредитовать бизнес под залог прав на интеллектуальную собственность

Практика получения займов под залог прав на интеллектуальную собственность в Казахстане не развивается из-за сложности оценки таких активов и нежелания банков принимать объекты интеллектуальной собственности в качестве основного залога.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Товарные знаки, запатентованные технологии, авторские права на литературные или музыкальные произведения, права на программное обеспечение – все эти нематериальные активы теоретически могут выступать залоговым обеспечением. Гражданский кодекс РК гласит: стоимостной эквивалент права на интеллектуальную собственность может быть использован в качестве залога, вложения в уставный фонд предприятия и для иных финансовых операций, разрешенных законодательством.

Интеллектуальный залог

По данным Национального института интеллектуальной собственности (НИИС), на конец 2019 года в республике было зарегистрировано более 114 тыс. объектов интеллектуальной собственности, в том числе свыше 67 тыс. товарных знаков и более 37 тыс. изобретений.

По словам руководителя управления регистрации договоров о распоряжении прав на объекты промышленной собственности

регистрация в НИИС не предусмотрена. «Патенты, например, у нас не регистрируются. Их может принять в качестве залога залогодержатель, но в нашей организации такие факты не фиксируются», – рассказал Ныгметов «Курсиву».

По информации участников рынка, с которыми побеседовал «Курсив», банковские займы под залог интеллектуальной собственности в республике предоставляются нечасто. Предприятия не идут на это из-за сложности оценки стоимости прав на интеллектуальную собственность, а также из-за дороговизны услуг по оценке. Банкам же невыгодно принимать объекты интеллектуальной собственности в залог в связи с их низкой ликвидностью.

Самый распространенный объект интеллектуальной собственности, используемый в качестве банковских залогов в Казахстане, – это товарный знак, подтвердил в разговоре с «Курсивом» управляющий партнер юридической компании «Болотов и Партнеры» Юрий Волотов.

«Однако обычно товарные знаки входят в состав так называемых имущественных комплексов, то есть в тех случаях, если в залог дается компания или фабрика. Если на имя этой компании зарегистрированы товарные знаки, то они чаще закладываются вместе с другим материальным имуществом, а не отдельно», – сказал он.

Дефицитная практика

Для того чтобы оценить отдельно взятый товарный знак и использовать его в качестве

«Залог должен быть твердым. Если банк выдает под него кредит, он должен быть твердо уверен в погашении кредита, что, во-первых, будут формироваться денежные потоки, а во-вторых, что в крайнем случае банк сможет продать этот товарный знак отдельно от бизнеса, в котором он работает», – пояснил он.

Для того чтобы рассчитать объем денежных потоков, который генерирует товарный знак сам по себе, требуется большой объем рыночных данных. В Казахстане же такой информации в открытом доступе просто нет, констатирует эксперт.

Поэтому на практике банки берут в залог весь бизнес, включая товарный знак. «Зачастую в наших условиях товарный знак неотделим от предприятия в условиях малого и среднего бизнеса», – отметил Лельчук.

Справедливой оценке стоимости других объектов интеллектуальной собственности, например изобретений и авторских прав на литературные или музыкальные произведения, мешает полное отсутствие рынка и соответствующей практики. При оценке таких объектов специалистам приходится тратить много сил и времени на подготовку собственной аналитики, что выливается в более высокую стоимость услуг, сообщила «Курсиву» кандидат юридических наук, доцент кафедры «Юриспруденция и международное право» Университета «Туран» Гульназ Алаева.

«В отношении интеллектуальной собственности есть очень много показателей, которых может не быть в открытом доступе, так как рынок не сформирован. Нужно делать запросы, что-то надо рассчитывать самому, аналитикой заниматься. То есть такая оценка более затратна по времени», – пояснила она.

Риски от ума

«Курсив» обратился за комментариями по этой теме в ряд крупных банков, работающих с корпоративными клиентами. На запрос издания откликнулись только Jusan Bank и Сбербанк. В первом сообщили, что в настоящее время в портфеле Jusan Bank по одному проекту прорабатывается вопрос по принятию в качестве дополнительного обеспечения торговой марки.

Клиенты, желающие использовать интеллектуальную собственность в качестве залога, есть и у Сбербанка. «На практике имеются залоговые объекты в виде торговых знаков. Банк принимал их в качестве дополнительного залога», – отметили в Сбербанке.

Объекты интеллектуальной собственности могут выступать дополнительными залоговыми наряду с недвижимым и дви-



Фото: Depositphotos/leungchopan

Правительство Сингапура поддержало кредитование под залог интеллектуальной собственности, разделив риски с банками.

жимым имуществом, пояснили в пресс-службе фининститута. При этом, согласно залоговой политике банка, нематериальные активы не рекомендуются к использованию в качестве предмета залога в силу связанных с ними существенных рисков.

У кредитования под права на интеллектуальную собственность есть определенный потенциал в IT-сфере, считает исполнительный директор Первого кредитного бюро Асем Нургуалиева. В этом секторе есть компании, которые располагают зарегистрированными правами на интеллектуальную собственность, например на программное обеспечение, и нуждаются в финансировании.

«К сожалению, на данный момент у банков нет истории взаимоотношений с IT-сектором и принятия в качестве залога интеллектуальной собственности, поэтому они с опаской смотрят на такой сегмент», – рассказала Нургуалиева. В то же время она отметила риски таких залогов. «Программное обеспечение работает хорошо до того момента, пока есть люди, которые могут его сопровождать, актуализировать этот код. IT-проекты, как правило, покупают вместе с командами. Просто взять голый исходный код – не лучшее решение для кредитора», – констатирует исполнительный директор ПКБ.

Она не исключает, что банки пойдут на кредитование IT-компаний под залог интеллектуальной собственности, если государство возьмется гарантировать такие займы. «Банкам как кредиторам нужна либо гарантия, либо залог – то, чем они могут покрыть риск. У IT-сектора, кроме своих ресурсов, практически ничего нет. Поэтому здесь, чтобы найти консенсус, должно быть

третья сторона, которая должна принять риск на себя», – резюмировала Асем Нургуалиева.

Мировой опыт: от Боуи до России

Возможность кредитования под залог прав на интеллектуальную собственность используется в соседней России. В 2019 году у субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) появилась возможность получать субсидии на возмещение расходов по кредитам, полученным под залог ИС. Однако случаи, когда компании смогли воспользоваться этой опцией, можно пересчитать по пальцам. Главная проблема – отсутствие единых стандартов оценки объектов интеллектуальной собственности.

Широкий резонанс в СМИ получил кейс компании «Энергоэлемент», занимающейся производством литийонных аккумуляторов. В сентябре 2020 года МСП Банк выдал «Энергоэлементу» заем в 4,3 млн рублей под залог двух патентов на изобретения. Как отметили в банке, это первый случай, когда интеллектуальную собственность приняли в качестве основного залога, в то время как раньше такое имущество принималось только как дополнительный залог.

Правительство Сингапура с 2014 по 2018 год реализовало программу поддержки кредитования под залог интеллектуальной собственности. Ведомство интеллектуальной собственности Сингапура (IPOS) (подведомственная организация Минюста страны) заключило соглашения с банками по кредитованию под залог интеллектуальной собственности. По условиям соглашения IPOS несло совместные риски с банками и в случае дефолта проекта должно было возместить часть средств, выдан-

ных банком в качестве кредита. При этом IPOS также субсидировало затраты предпринимателей на оценку интеллектуальной собственности. За четыре года IPOS поддержало три проекта, стоимость каждого из которых составляла до \$12 млн.

Субсидии для поддержки системы кредитования под залог интеллектуальной собственности предоставляют также в Китае, Японии и Швеции.

Существует и другой, более рыночный механизм кредитования под залог интеллектуальной собственности – путем секьюритизации. Суть этого способа заключается в том, что банк или другой эмитент выпускает ценные бумаги, обеспечением по которым является доход от использования исключительных прав на тот или иной результат интеллектуальной деятельности.

Первым такой возможностью воспользовался известный британский рок-музыкант Дэвид Боуи. В 1997 году он при помощи страховой компании Prudential выпустил 10-летние облигации, привязанные к роялти за использование песен из 25 своих изданных альбомов. Таким образом Боуи привлек на рынок около \$55 млн. Впоследствии практику подхватили и другие представители музыкальной индустрии, кинобизнеса, а также фармацевтические и технологические компании.

В настоящее время на американском рынке кредитования под залог интеллектуальной собственности наиболее активны частные банки и инвестиционные фонды. По данным компании по сбору данных Relecura, с 2011 по 2016 год больше всего кредитов под залог интеллектуальной собственности выдали Bank of America, JP Morgan Chase, Morgan Stanley, Wells Fargo и Citi.



Александр Логинов, директор «Энергоэлемента». Эта российская компания – производитель литийонных аккумуляторов нового типа получила кредит под залог двух патентов на изобретения.

НИИС Дархана Ныгметова, институт регистрирует договоры залога только на товарные знаки. С 1993 года в республике зарегистрировано 62 таких договора, из них 6 – в 2020 году.

По остальным объектам интеллектуальной собственности

залога, необходимо убедиться в том, что он может генерировать денежные потоки сам по себе и может быть отделен от бизнеса, отмечает член экспертного совета Палаты профессиональных независимых оценщиков Сергей Лельчук.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Шкала справедливости

Плюсы и минусы пропорциональной и прогрессивной ставок подоходного налога

Казахстанские экономисты анализируют предыдущий опыт использования прогрессивной шкалы налогообложения в РК и рассуждают, от доходов какого размера должен начинаться «прогресс».

Айнагуль АДАМБЕКОВА, Меруерт АДАМБЕКОВА, Яна ЕРАЛИЕВА

В Казахстане сейчас применяется пропорциональная система индивидуального подоходного налога (ставка ИПН, напомним, равна 10%) и уже несколько лет бурно обсуждается введение прогрессивной шкалы налогообложения. Мы проанализировали преимущества и недостатки действующей пропорциональной системы и прогрессивной шкалы налогообложения – опыт ее применения в Казахстане тоже есть: прогрессивный подоходный налог действовал в республике с 1992 по 2007 год.

Экономическая эффективность ставок налогообложения

Инфографика показывает, как эволюционировал индивидуальный подоходный налог в Казахстане. До 2007 года в стране применялся именно прогрессивный налог, при этом доля ИПН в доходах государственного бюджета снижалась – с 11,7% до 6,9%. С введением пропорциональной шкалы она еще пару лет оставалась на низком уровне, а затем доля ИПН в доходах госбюджета снова увеличилась до 11%.

Было ли увеличение поступлений в бюджет по ИПН лишь результатом введения пропорциональной ставки этого налога? Стоит заметить, что в Казахстане одновременно с введением пропорциональных ставок начал действовать ряд фискальных и административных мер, которые были направлены на стимулирование роста доходов индивидуальных предпринимателей, использующих специальные налоговые режимы (и, как следствие, повышение собираемости налогов).

В теории предполагается, что в случае пропорциональной шкалы налоговый агент (то есть работодатель, поскольку налог удерживается именно им) менее склонен утаивать расходы на заработную плату. И наоборот, работодатель чаще выдает зарплату в конверте, если ИПН уплачивается по прогрессивной ставке.

В Казахстане произошла обратная ситуация: по данным Бюро национальной статистики, за период пропорциональной шкалы доля скрытой заработной платы в ВВП не только не уменьшилась, но даже увеличилась – с 11,1% в 2007 году до 13,1% в 2018 году. По некоторым оценкам, в настоящее время в республике скрытая форма оплаты труда составляет около 60% по отношению к фонду оплаты труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что введение пропорциональной шкалы по ИПН никак не уменьшило динамику сокрытия доходов физических лиц от налогообложения и не способствовало разрушению практики выдачи зарплат в конвертах. Кроме того, следует выделить два других обстоятельства.

Во-первых, эксперты, выступающие за сохранение пропорциональной шкалы налогообложения по ИПН, фактически признают невозможность в установлении цивилизованных форм оплаты труда в национальной экономике, а также неспособность налоговых органов противодействовать деятельности недобросовестных налоговых агентов. Поскольку на протяжении всего периода рыночной экономики продолжается применение практики выплаты неофициальной заработной платы наряду с выплатой минимально обремененной налогами заработной платы.

Во-вторых, сокрытие работодателем истинного размера зарплаты не приносит выгоды работникам, поскольку сокращает их пенсионные накопления (а значит, и размер будущей пенсии). В результате прибыль налоговых агентов (работодателей) и доходы их владельцев

неформально, но растут за счет снижения уровня жизни будущих пенсионеров. Следовательно, государству необходимо найти другие формы борьбы с «конвертной зарплатой».

Социальная эффективность ставок налогообложения

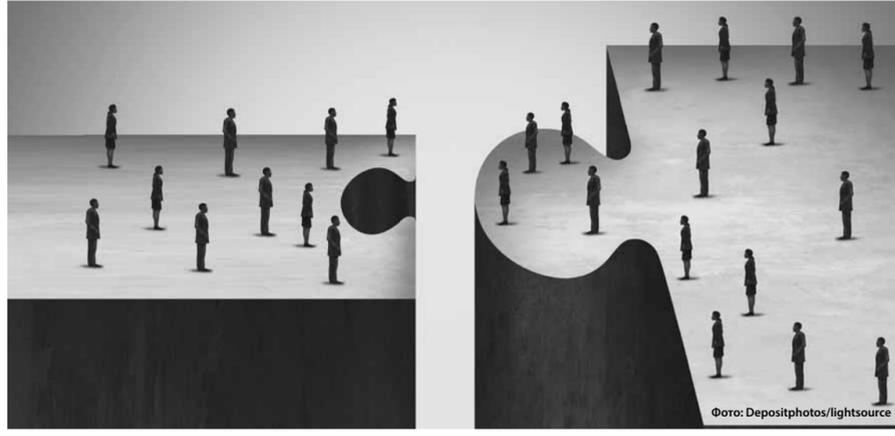
Важнейшие принципы налогообложения – принципы равенства и справедливости. Другими словами, налогоплательщики, которые находятся в равном экономическом положении, должны иметь равные налоговые обязательства. Налогоплательщик с большим доходом должен платить больше налога, но необходимо исходить из способности налогоплательщика его уплатить.

И в научном сообществе, и в деловой среде постоянно ведутся дискуссии о том, какая шкала налогообложения – пропорциональная или прогрессивная – больше соответствует этому принципу. Когда применяется пропорциональная шкала, большая сумма налога уплачивается с большей суммы дохода. На этом основании многие исследователи приходят к выводу, что данная шкала налогообложения более справедлива, чем прогрессивная, ведь при применении прогрессивной шкалы сумма уплачиваемого налога увеличивается еще больше.

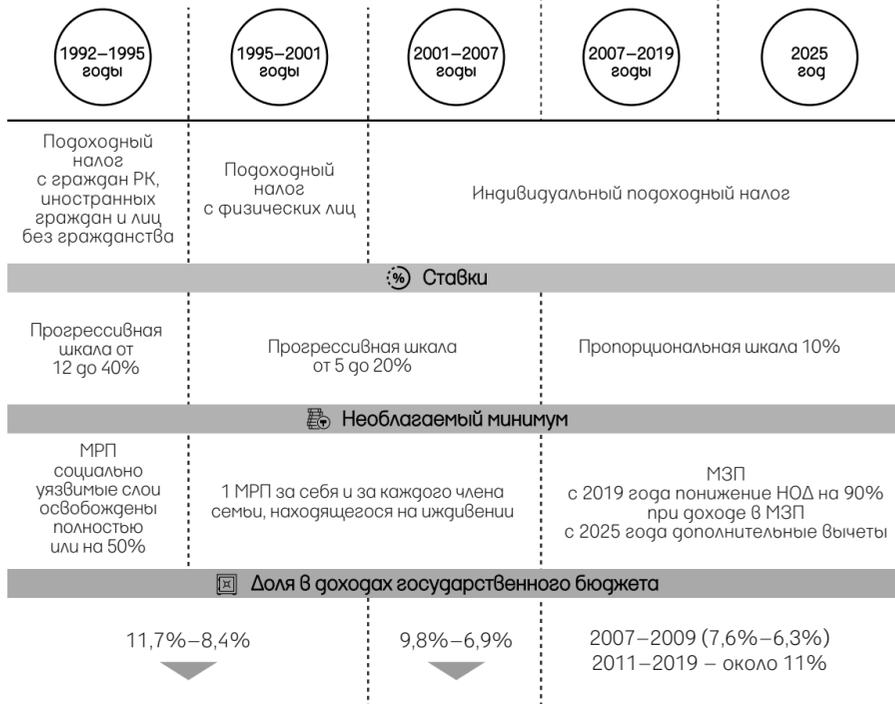
Прежде всего необходимо обращать внимание на то, что затраты на поддержание необходимого уровня жизни для человека, связанные с питанием, проживанием, образованием, здравоохранением и отдыхом, примерно равны. Рассмотрим ситуацию, при которой два налогоплательщика, имеющие равный состав семьи, имеют разный размер годового совокупного дохода, составляющий в первом случае 3 млн тенге, во втором – 1,5 млн тенге. Для первого налогоплательщика налог, уплаченный по единой ставке в 10%, составивший 300 тыс. тенге, является более весомой величиной, чем сумма в 150 тыс. тенге.

И тот, у кого годовой доход 3 млн тенге, и тот, у кого 1,5 млн тенге, из оставшихся после уплаты подоходного налога средств покупают потребительские товары и услуги, необходимые для поддержания жизни. При этом и тот и другой уплачивают косвенные налоги – отдельные налоги (НДС, акцизы) включаются в стоимость товара или услуги в виде надбавки, и фактически их платит покупатель, который формально не является налогоплательщиком. Ставка всех этих косвенных налогов пропорциональная. И получается, что для покупателя товаров и услуг они фактически регрессивные, поскольку доля этих налогов в сумме дохода покупателя будет тем меньше, чем больше размер его дохода. Другими словами, обладатели годового дохода в 3 млн тенге и в 1,5 млн тенге заплатят косвенных налогов примерно одинаково в денежном выражении, но в пропорциональном заплатит больше тот, кто получает меньший доход. Использование прогрессивного налогообложения индивидуального подоходного налога позволяет сгладить эту разницу, поскольку (по опыту развитых стран) сумма косвенных налогов либо равна сумме индивидуального подоходного налога, либо превышает ее.

Всех придется посчитать
Главная проблема введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц связана со сложностью налогового администрирования. При введении прогрессивной шкалы неизбежно установление в качестве налоговой базы совокупного годового дохода, что обусловит необходимость перехода к всеобщему декларированию доходов населения и их администрированию со стороны налоговиков. Технические возможности для введения прогрессивного подоходного налога есть – налоговые органы разработали и внедрили необходимое для сопровождения контроля программное обеспечение по обработке и обобщению данных относительно всех получаемых физическими лицами



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ



доходов вне зависимости от места и времени их получения. В настоящее время КГД МФ РК активно расширяет свои возможности обработки информации за счет внедрения современных технологических проектов, позволяющих осуществлять мониторинг и обработку налоговых деклараций. Таким образом, надзорный орган получает возможность более широкого мониторинга этих данных и выявления факторов несоответствия источников доходов и осуществляемых расходов, что влечет за собой возможность применения административных мер. Стоит отметить, что очень актуальным вопросом станет сохранность этих данных.

Одним из положительных моментов перехода к всеобщему декларированию доходов и имущества физических лиц должно стать повышение налоговой культуры населения. Основанность на участии в финансировании государственных расходов, люди станут более заинтересованы в результатах освоения бюджета, что должно способствовать росту их гражданской ответственности. Пока налоги платит работодатель, абсолютное большинство населения об этом не задумывается, часто даже не зная суммы уплаченного налога.

Богатые готовы платить больше?

Наиболее обеспеченная часть населения более заинтересована в поддержании социальной и политической стабильности в обществе, укреплении правоохранительных органов и поддержке предпринимательской деятельности в стране, чем остальные жители республики. Финансово обеспеченный налогоплательщик обычно имеет больше собственности, чем менее обеспеченный налогоплательщик. Следовательно, первые больше нуждаются в защите частной собственности, обеспечении целостности и неприкосновенности собственности (теория наслаждения С. де Сисмонди) и должны вносить большую долю своих доходов для обеспечения всего упомянутого. Но достичь этого можно только путем введения прогрессивного налогообложения личных доходов.

В мире происходит процесс расслоения населения по уровню доходов. Среди причин ро-

ста дифференциации доходов в Казахстане можно выделить следующие:

1. Интенсивный рост дифференциации заработной платы на фоне снижения средней заработной платы в реальном выражении. Различия в распределении вознаграждения возникают под влиянием ряда показателей:

- межотраслевые различия в заработной плате, возникающие, с одной стороны, из-за интенсивного роста заработной платы в отраслях с большим экспортным потенциалом (топливно-энергетический комплекс) и в финансово-кредитном секторе, а с другой – замораживание роста заработной платы в социальной сфере (здравоохранение, образование, культура) и сельском хозяйстве. В значительной степени межотраслевые различия вызваны различиями в оплате труда субъектов квазигосударственного и негосударственного секторов экономики;
- внутритраслевые различия. Наряду с отрицательным разрывом в межотраслевых коэффициентах оплаты труда необоснованная дифференциация заработной платы в каждом секторе экономики также значительно увеличилась;
- межрегиональные различия в оплате труда, которые связаны с природно-климатическими условиями с одной стороны и структурой региональной экономики в оплате труда – с другой;
- минимальная заработная плата (МЗП). Несмотря на то что в последние годы правительство приняло решение о повышении абсолютного значения минимальной заработной платы, остается прежним уровень минимальной заработной платы по отношению к средней заработной плате и прожиточному минимуму;
- несвоевременная выплата заработной платы продолжает оставаться одной из острых проблем в отдельных отраслях и регионах страны.

2. Снижение доли заработной платы в совокупных доходах населения и значительное повышение роли неформальных доходов, которые распределяются более неравномерно, чем доходы в виде заработной платы.

3. Снижение роли государства и его усилий по перераспределению доходов.

4. Инфляция.

5. Слияние деловых кругов с государством, коррупция. Отсутствие конкурентной реструктуризации и приватизации, которое привело к тому, что небольшой процент населения владеет огромными производственными активами, а вместе с ними и капиталом, который приносит сверхвысокую прибыль. Задержка в проведении реформ и отсутствие эффективного регулирования рынка усиливают коррупцию, которая служит интересам богатых слоев общества.

Переход к рыночной экономике сопровождался не только беспрецедентным ростом неравенства доходов, но и значительным увеличением уровня бедности. При этом отличительной чертой современного этапа развития нашей республики является то, что на фоне традиционно существующей социальной бедности нарастает экономическая бедность, когда трудоспособные граждане не могут обеспечить себя и свои семьи социально приемлемым уровнем жизни.

Задача ИПН должна заключаться не столько в том, чтобы изымать часть дохода у богатых и передавать ее бедным, но и в том, чтобы помочь уменьшить расслоение населения с точки зрения социальной сбалансированности, стабильности и, как следствие, безопасности в обществе. Справедливой считается налоговая система, уменьшающая неравенство в экономическом положении плательщиков после уплаты налогов. Пропорциональная ставка ИПН не справляется с этой задачей, потому что бедные становятся еще беднее, а богатые практически не ощущают уплаты налога по этой ставке, поскольку их доход состоит в основном не из заработной платы, а из имеющегося в их распоряжении капитала. Получается, что задача может быть решена только путем установления прогрессивных ставок ИПН.

Опыт развитых стран показывает, что прогрессивная шкала налогообложения позволяет снизить социальную напряженность в обществе. Если говорить простыми словами, то при прогрессивной шкале налогообложения богатые должны платить больше, средний класс – меньше, а бедные вообще не платить.

Определение шкалы налогообложения

При установлении прогрессивной шкалы ставок по ИПН в налоговой системе очень важно продумать и обосновать ставки налога по отношению к налоговой базе. В противном случае все преимущества прогрессивного налогообложения могут превратиться в его недостатки.

Задача текущего этапа экономического развития – повысить уровень налогообложения доходов, отменив повышенное налогообложение заработной платы, но установив достаточно высокую ставку налога относительно других видов доходов, прежде всего доходов от капитала. На наш взгляд, необходимо, чтобы прогрессивное налогообложение начиналось с суммы дохода, как минимум вдвое превышающей самую высокую среднюю отраслевую зарплату в экономике. То есть если самая высокая средняя зарплата в нефтяном секторе, значит, умножаем ее на два, и только сумма, превышающая это значение, облагается ИПН по прогрессивной шкале.

Кроме того, важно, чтобы налоговая база была установлена на основе общего годового дохода, который включает все виды доходов.

Нам представляется, что введение прогрессивной шкалы по ИПН неизбежно. Важно не совершать ошибок, которые были допущены в 1990-х годах, когда в прогрессивное налогообложение включался доход, сопоставимый со средней заработной платой по стране.

Как прогрессивный ИПН влияет на потребительский спрос

Стронники сохранения пропорциональной шкалы налогообложения доходов физических лиц считают: поскольку переход к прогрессивным ставкам теоретически означает увеличение налоговой нагрузки на часть населения, это приведет к соответствующему уменьшению дохода упомянутой части граждан. В результате это снизит покупательский спрос и тем самым замедлит темпы экономического развития.

Действительно, налоговая политика государства, направленная на эффективное налогообложение населения, играет решающую роль в регулировании покупательского спроса. Вопрос в другом – может ли повышение ставок ИПН одновременно увеличивать спрос населения на товары и услуги? Если увеличение налоговой нагрузки сказывается на доходах наиболее обеспеченной части населения и в то же время обеспечивает реальное снижение налоговой нагрузки для подавляющего большинства населения, то ответ, безусловно, будет положительным. При условии введения эффективной шкалы налоговых ставок и не облагаемого налогом минимума сокращения покупательной способности населения не произойдет.

Введение прогрессивной шкалы налогообложения, ориентированной на сверхдоходы, снизит реальные доходы исключительно богатых граждан, которые распределяются при действующем пропорциональном налогообложении не на потребление, а на сбережения или экспорт на счета в иностранных банках. Таким образом, при введении эффективной шкалы налоговых ставок и не облагаемого налогом минимума покупательная способность населения не снизится. Наряду с этим, если принять адресные меры (всеобщее декларирование, компенсация расходов на социально значимые нужды за счет сокращения налогооблагаемой базы) одновременно с введением прогрессивных ставок по ИПН в части налогообложения доходов населения с низким и средним доходом, можно достичь другого результата – увеличения покупательского спроса.

Авторы материала – доктор экономических наук, профессор Айнагуль Адамбекова, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор Меруерт Кульжабаева, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор Яна Ералиева – являются преподавателями Унiverситета Нархоз.

Страховой бизнес: итоги и ожидания

> стр. 1

И наоборот, тройку игроков с наибольшим снижением активов составили Basel (-4,55 млрд тенге за год), «Зерновая страховая компания» (-4,52 млрд) и СК «Казахмыс» (-3,22 млрд). Лицензия «Зерновой страховой компании» (ЗСК) с марта прошлого года приостановлена регулятором за несоблюдение пруденциальных нормативов. В июле ЗСК сообщила о передаче своего страхового портфеля компаниям Jysan Garant и ГАК. Судя по всему, компания прекратит существование. Как писали СМИ, ее крупный акционер **Нурлан Глеубаев** проходит по судимым по уголовному делу, связанному с выводом средств из Bank RBK и Qazaq Banki.

Что касается СК «Basel», то это дочерняя структура Kaspi Bank, которая до мая прошлого года называлась «Kaspi Страхование». В ноябре, после выхода финотчетности Kaspi.kz за девять месяцев, стало известно, что «внучка» будет продана. Как сказано в документе, в июне 2020 года Kaspi Bank заключил договор о продаже Basel «несвязанной третьей стороне» и намерен закрыть сделку не позднее 31 марта 2021 года. А в декабре выяснилось, что новым владельцем компании станет **Данияр Жанбеков**, которому финнадзор выдал соответствующее разрешение.

Совокупная прибыль сектора в минувшем году составила 114 млрд тенге (+46% к результату 2019-го), в том числе КОС заработали 80,6 млрд (+39%), КСЖ - 33,5 млрд (+63%). В пятерку самых прибыльных компаний вошли СК «Евразия» (39,1 млрд тенге), «Халык-Life» (12,6 млрд), «Виктория» (10,2 млрд), Nomad Life (9 млрд) и СК «Халык» (8,4 млрд). Единственным убыточным игроком стала ЗСК (-1,2 млрд тенге).

Обязательства

Обязательства сектора выросли за год на 26% (с 653 млрд до 821 млрд тенге). По данным финнадзора, рост показателя был обусловлен увеличением страховых резервов в связи с заключением новых договоров страхования и наращиванием объемов операций РЕПО.

Страховые резервы на конец года достигли 686 млрд тенге (+20% за год) и составили 84% от общей суммы обязательств, при этом совокупные резервы

КОС выросли на 81%, тогда как резервы КСЖ снизились на 22%. По информации регулятора, увеличение страховых резервов произошло в основном за счет резерва произошедших убытков по договорам страхования жизни и договорам аннуитета.

Совокупный собственный капитал СК вырос за год на 20% (с 553 млрд до 665 млрд тенге), в том числе в сегменте КСЖ рост составил 40%, в сегменте КОС - 17%. Как сообщил финнадзор, рост показателя произошел главным образом за счет увеличения уставного капитала компаний и доходов, полученных от страховой и инвестиционной деятельности.

Премии

В прошлом году компании заключили 8,8 млн договоров страхования, что на 15% меньше, чем в 2019-м (данные финнадзора). Очевидно, что таков был эффект пандемии. С другой стороны, премий компании собрали больше, чем год назад. Общая сумма премий составила 568 млрд тенге (+12% к 2019 году), чистая сумма - 474 млрд (также +12%).

По данным Нацбанка, премии по обязательному страхованию выросли в годовом выражении на 3,9 млрд тенге (+3,2%) и составили 127 млрд тенге. Рост в этом сегменте был обеспечен исключительно продажами автостраховки, которые увеличились с 76,7 млрд в 2019-м до 81,1 млрд в 2020-м, или на 4,4 млрд тенге.

По добровольному личному страхованию было собрано премий на сумму 227 млрд тенге, что на 21 млрд больше, чем год назад (+10,2%). Здесь главным драйвером роста стала отрасль страхования жизни, где продажи увеличились на 20,7 млрд тенге (+27%) и достигли 97,6 млрд. В аннуитетном страховании премии выросли на 6,3 млрд тенге (+8,8%). И наоборот, просело страхование от несчастных случаев (-3,3 млрд тенге, или -14%) и от болезни (-2,5 млрд тенге, или -7%).

Премии по добровольному страхованию имущества увеличились на 34,5 млрд тенге (+19%) и составили 214 млрд. Здесь основной рост пришелся на страхование имущества от ущерба (+23 млрд тенге, или +24%) и страхование «от прочих финансовых убытков» (+13 млрд тенге, или +203%).

В тройку компаний-лидеров по чистой сумме страховых премий,

принятых в 2020 году, вошли СК «Евразия» (97 млрд тенге), Nomad Life (72 млрд) и «Халык-Life» (63 млрд). Наибольшего прогресса по сравнению с собственными же результатами 2019 года добились КСЖ «Евразия» (собрала премий на 16 млрд тенге больше), Nomad Life (+10,8 млрд) и Freedom Finance Life (+10,7 млрд). В относительном выражении быстрее всех росли КСЖ «Евразия» (+335% к премиям, собранным в 2019 году), KM Life (+176%) и «Казахмыс» (+132%).

Выплаты

На фоне роста премий наблюдалось снижение выплат компаниями общего страхования. В целом совокупные расходы сектора по осуществлению страховых выплат сократились на 32% в годовом выражении (с 222 млрд до 150 млрд тенге). При этом выплаты КОС уменьшились на 38,5%, тогда как выплаты КСЖ возросли на 23%. По итогам года на долю КСЖ пришлось 18% от общей суммы выплат, на долю КОС - 82%.

Выплаты по договорам прямого страхования снизились с 197 млрд тенге в 2019 году до 130 млрд в 2020-м (-34%). Обязательные полисы на эту динамику практически не повлияли: выплаты по ним уменьшились незначительно (с 35,1 млрд до 34,7 млрд тенге). Выплаты по добровольному личному страхованию даже немного подросли (с 40,6 млрд до 43 млрд тенге). А вот выплаты по добровольному страхованию имущества сократились сразу на 69 млрд тенге (с 121 млрд до 52 млрд). Агентство по финнадзору в своем ежемесячном обзоре финансово-рынка поясняет, что в 2019 году произошел крупный убыток по классу страхования имущества от ущерба на сумму 52 млрд тенге с долей перестрахования 99%.

В разрезе компаний больше всего выплат в прошлом году совершили СК «Евразия» (чистые расходы - 27,5 млрд тенге), СК «Халык» (15,4 млрд), «Халык-Life» (9,3 млрд), Nomad Life (8,9 млрд) и «Интергич» (6,1 млрд). Тройку игроков с наибольшим ростом выплат составили Nomad Life (+2,1 млрд тенге к собственному показателю 2019 года), KM Life (+1,1 млрд) и СК «Халык» (+1,0 млрд).

Бизнес: оценка

На предложение «Курсива» оценить итоги минувшего года для страховой индустрии и поде-

литься надеждами на год наступивший откликнулись три компании. Председатель правления СК «Коммекс-Эмир» **Олег Ханин** самым важным событием 2020 года назвал подготовку проекта поправок в законодательство по вопросам регулирования и развития страхового рынка и рынка ценных бумаг.

В частности, поправками предлагается пересмотр тарифов в самом массовом классе - обязательном автостраховании (ОС ГПО ВТС). «Актуализация этих тарифов является важной проблемой отрасли, - говорит Ханин. - Действующие тарифные факторы не отражают принципа социальной справедливости в части адекватности страховых рисков, так как последний раз тарифы менялись в 2007 году. Страховым сообществом предлагается пересмотреть модель расчета тарифов по ОС ГПО ВТС и установить гибкие тарифы в региональном разрезе в зависимости от значений показателей убыточности по территории регистрации транспортного средства. По регионам предлагается использовать такие параметры, как фактическая убыточность, фактор достоверности и таргетируемая убыточность».

Председатель правления КСЖ «Nomad Life» **Кайрат Чегебаев** отметил произошедшее в 2020 году изменение налогового законодательства, касающееся отрасли страхования жизни: «Пользователи программ накопительного страхования жизни, помимо прочих преимуществ, теперь получили право на снижение налогооблагаемой базы для расчета ИПН. Факт наличия полиса накопительного страхования приводит к тому, что из зарплат наших клиентов будут вычитаться меньшие суммы и на руки они будут получать больше денег. Для нас это новый стимул к разработке и продвижению программ накопительного страхования, ведь теперь формировать свои будущие капиталы в КСЖ стало еще выгоднее».

Кроме того, оба спикера отметили важность произошедших законодательных изменений в аннуитетном страховании. Во-первых, снизилась сумма достаточности для заключения пенсионного аннуитета. Если в 2020 году для мужчин 55 лет она составляла 11,3 млн тенге, а для женщин в возрасте 51,5 года - 15,5 млн, то сейчас мужчина

этого же возраста может приобрести аннуитет за 6,7 млн тенге, а женщина - за 9 млн. Во-вторых, с 2021 года казахстанцы могут заключать договоры пенсионного аннуитета в отложенной форме, когда им исполнилось 45 лет. Ранее возраст, при достижении которого было возможно заключение таких договоров, составлял 51,5 года для женщин и 55 лет для мужчин. В результате рынок пенсионных аннуитетов расширился, а продукт стал доступным для большего количества граждан. «Страховщиками эти изменения воспринимаются как дополнительные возможности по освоению новых сегментов рынка», - подчеркнул Чегебаев.

По мнению зампреда СК «Аманат» **Анны Некрюковой**, главное позитивное событие прошлого года для отрасли - то, что компании устояли на ногах и даже смогли показать относительный рост по некоторым направлениям. «Это важно отметить, так как пандемия привнесла свои негативные последствия и для нас. Например, сократились продажи продуктов страхования для туризма и туристов. Корпоративный сектор тоже включил режим ожидания и снизил расходы на добровольное страхование из-за экономических неясностей», - говорит она.

Еще собеседница выделила развитие онлайн-страхования. «С 2019 года начались активные продажи обязательных полисов (например, ОС ГПО ВТС) на сайтах страховщиков. Прошлый год актуализировал деятельность компаний в этом направлении, так как население еще активнее начало пользоваться онлайн-услугами. Такое ускорение диджитализации со временем положительно отразится и на развитии продаж добровольных видов страхования в онлайн», - считает Некрюкова.

Бизнес: ожидания

От наступившего года, помимо актуализации тарифов по автогражданке, Олег Ханин ожидает решения проблем с ростом страхового мошенничества и с присутствием на рынке так называемых «помогает». Для решения первой проблемы страховщики предлагают «включить их как участников в административное и уголовное законодательство РК» и ввести законодательные механизмы, «при которых страховщик сможет расследовать слу-

чай подозрений по страховому мошенничеству». Для избавления от «помогает» страховщики предлагают «законодательно исключить подобные действия со стороны посредников, чтобы страховые выплаты получали в полном объеме те лица, которым они действительно предназначаются».

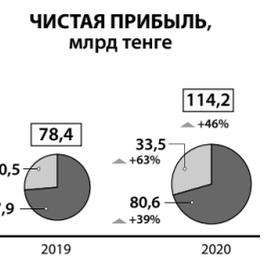
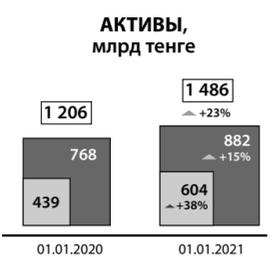
Кайрат Чегебаев хотел бы увидеть в 2021 году расширение инвестиционных возможностей КСЖ и стабильность законодательной базы. «Текущее регулирование сжимает инвестиционную политику КСЖ. Признание в пруденциальном регулировании традиционных инструментов инвестирования, таких как ETF, а также альтернативных видов, таких как хедж-фонды и коммерческая недвижимость, позволило бы компаниям увеличить выбор инструментов инвестирования ввиду долгосрочных обязательств КСЖ», - говорит он.

По своему второму пожеланию собеседник уточняет, что в 2020 году страховым рынком и регулятором проведена большая работа по внесению изменений в законодательство, направленных на развитие накопительного страхования жизни. «Мы ожидаем, что вступившие нормы, в частности налоговые преференции для страховых выделителей, повысят привлекательность страховых продуктов для населения и бизнеса. Данные изменения обсуждались и внедрялись на протяжении нескольких лет, и для нас сейчас очень важно сохранить правовую систему, позволяющую функционировать долгосрочно без частых изменений с учетом «длинных» договоров страхования жизни», - подчеркнул Чегебаев.

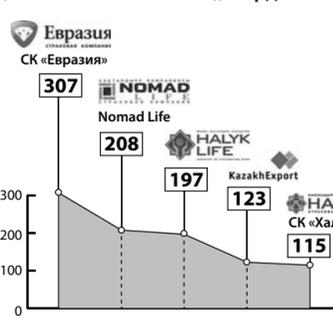
Мы в этом году ждем внедрения возможности дистанционного урегулирования страховых случаев, делится Анна Некрюкова. «От такого новшества выиграют и потребители, и страховые компании, так как онлайн-урегулирование значительно ускорило и упростило бы процесс осуществления выплаты: клиенту не надо посещать офис страховщика и тратить на это ресурсы, страховая компания также быстро и удобно проводит все шаги по оформлению компенсации. Мы считаем, что онлайн-урегулирование является важным проектом клиентоориентированности страхового рынка», - резюмировала собеседница.

СТРАХОВОЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

■ Компании по общему страхованию ■ Компании по страхованию жизни ▲ Изменение, %



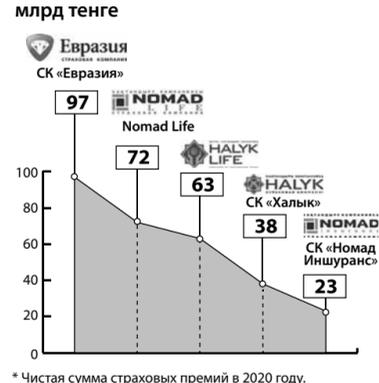
САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ), млрд тенге



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ АКТИВОВ



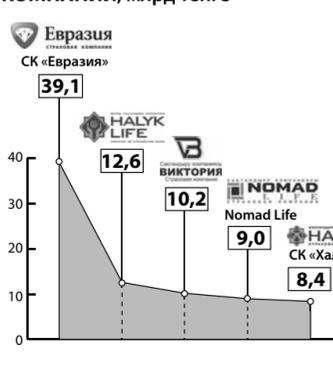
ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ



САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, млрд тенге



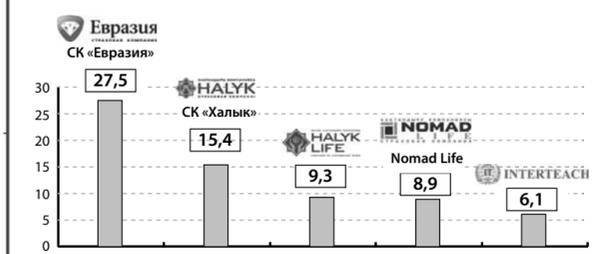
СНИЖЕНИЕ АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ



СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ



ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге



КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

* По сравнению с 2019 годом.

* По сравнению с 2019 годом.

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Разделение урана

Какие иностранные компании добывают уран в Казахстане

> стр. 1

Уран за инвестиции и технологии

Первыми иностранными компаниями, которые в 1996 году получили доли в урановых месторождениях Казахстана, были канадская Cameco и французская Orano (ранее Areva). Им достались одни из самых крупных и перспективных месторождений по объему запасов. Следом, в 2005 году на казахстанском рынке появилась американская структура UrAsia Energy Ltd. Она приобрела доли участия в юрициях, обладающих правом недропользования на месторождениях Акдала, Южный Инкай, Центральный Мынкудук и Хорасан-1 (с совместными запасами более чем 200 тыс. тонн). В 2007 году американцы уступили свои лицензии компании из Канады Uranium One. Эта канадская компания после череды сделок, включавших в себя обмен долями и акциями и процедуру поглощения, после 2010 года стала дочерней структурой «Росатома». Примерно в одно время с американцами в Казахстан пришли корпорации из Китая, РФ и Японии.

Все сделки по передаче иностранцам долей в месторождениях построены по принципу «уран в обмен на технологии и инвестиции». Этот подход позволил «Казатомпрому» наладить начальный ядерный топливный цикл и конверсию (производство двуоксида урана, керамических порошков, топливных гранул, что используются для производства ядерного топлива, а также обогащение). После ввода в 2021–2022 годах завода по производству тепловыделяющих сборок в Восточно-Казахстанской области национальный оператор превратится в компанию полного цикла.

Нарушил – подвинулся

Если иностранные компании не в полной мере исполняли свои обязательства по передаче технологий, власти сокращали их доли в совместных предприятиях.

В 2018 году Казахстан сократил доли японского консорциума Energy Asia Limited в предприятиях «Байкен-У» и «Хорасан-У», которые разрабатывают участки 1 и 2 месторождения Северный Хорасан. Это произошло из-за того, что японские партнеры не в полной мере выполнили свои обязательства по передаче технологий для развития топливного цикла. В результате доля «Казатомпрома» в ТОО «Байкен-У» выросла с 5 до 52,5%, а в ТОО «Хорасан-У» – с 33,98 до 50%. По данным Всемирной ядерной ассоциации, консорциум Energy Asia Limited представлен японскими компаниями Marubeni (30%), Terco (30%), Toshiba (22,5%), Chubu (10%), Tohoku (5%) и Kyushu (2,5%).

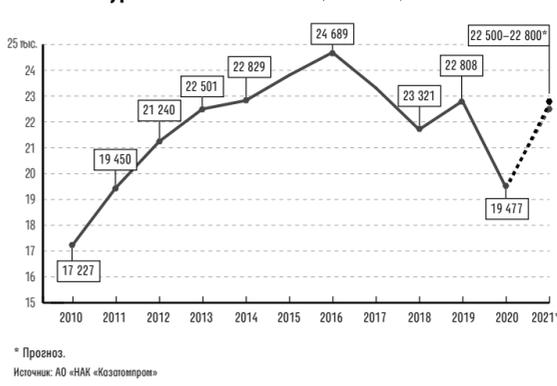
Партнерство на ядерном топливе

Теперь развитием полного топливного цикла Казахстан занимается с Китаем. Взамен Китайская национальная ядерная энергетическая группа (CGNPC) получила долю в двух месторождениях «Казатомпрома» и вскоре станет участником еще одного добывающего предприятия в Казахстане. На данный момент CGNPC принадлежит 49% акций в капитале ТОО «Семизбай-У» (месторождение Иркаль в Кызылординской области и Семизбай в Акмолинской области). До 30 июня 2021 года «Каз-

атомпром» планирует закрыть сделку с CGNPC по продаже 49% в добывающем предприятии «Орталык» (месторождения Центральный Мынкудук и Жалпак в

таблеток (по технологии Areva) и экспортировать их с 2012 года для атомных станций CGNPC (также работают на технологии Areva).

Добыча урана в Казахстане (тыс. тонн)



Туркестанской области), сообщила компания в декабре.

В 2021 году партнеры планируют завершить строительство завода по производству ядерного топлива – тепловыделяющего сборка (ТВС) в Восточно-Казахстанской области (на базе технологий Areva). CGNPC обязуется покупать 200 тонн эквивалента уранового металла в форме ТВС в год в течение 20 лет, первые поставки начнутся в 2022 году.

В прошлые годы сотрудничество с Китаем помогло «Казатомпрому» получить технологии производства топливных

Обогащение в России

В рамках сотрудничества с «Росатомом» национальный оператор получил доступ к услугам по обогащению урана. В портфеле национального оператора 10% в АО «Международный центр по обогащению урана» (МЦОУ) в российском Ангарске. До марта 2020 года «Казатомпром» владел 50% в АО «Центр по обогащению урана», который осуществляет обогащение на мощностях АО «Уральский электрохимический комбинат» в Свердловской области. Весной прошлого года нацоператор продал дочерней

структуре «Росатома» 49% в АО «ЦОУ» и сохранил в нем одну акцию, чтобы иметь возможность пользоваться услугами уральского комбината при необходимости. Вот что сообщалось нацопера-

госкорпорация «Росатом» за счет долей в пяти предприятиях. В совокупности на них в 2019 году (данные по добыче в разрезе компаний за 2020 год будут доступны во второй половине марта, после

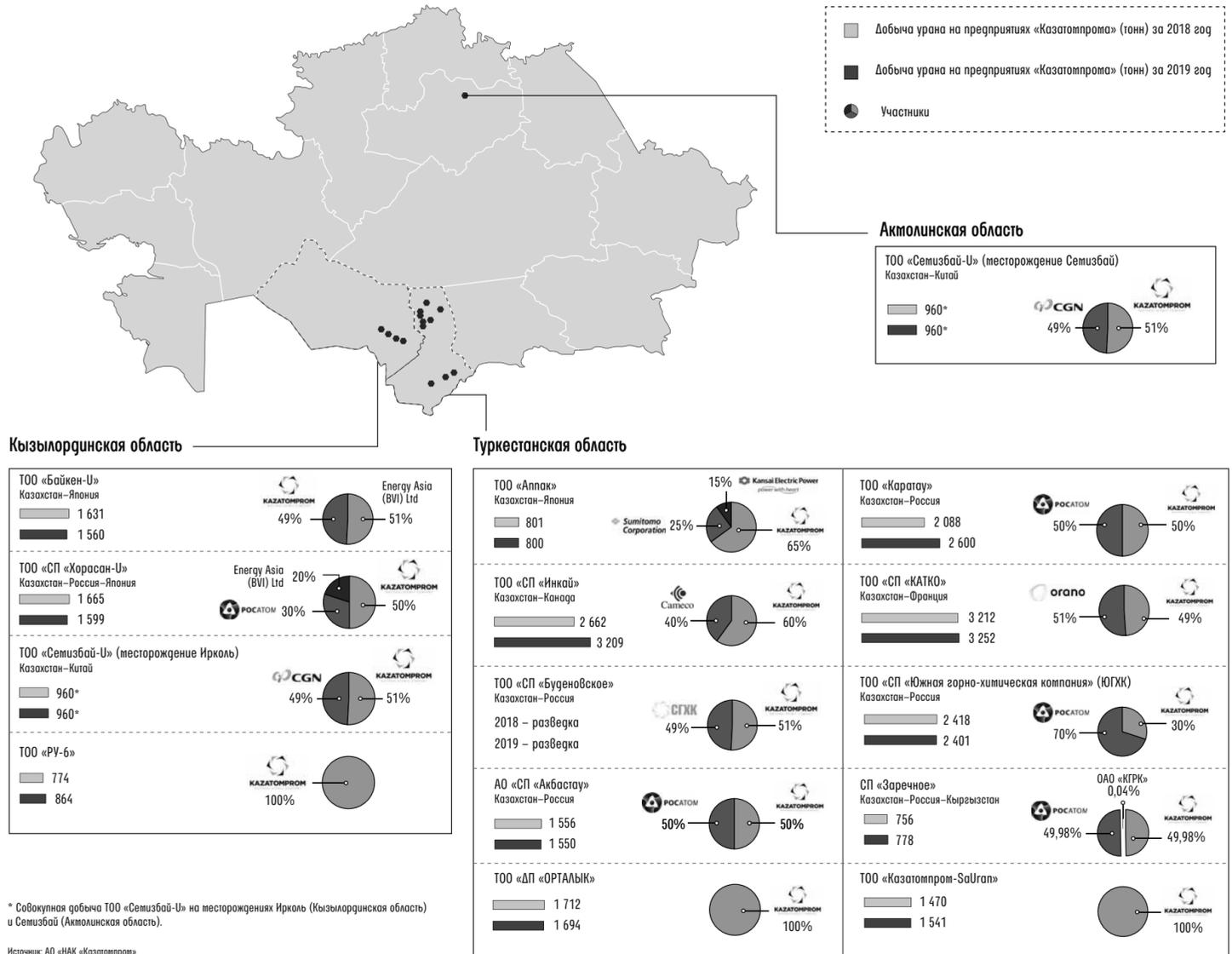
опять же за счет долей сразу в пяти предприятиях. На втором месте канадская Cameco (138,1 тыс. тонн) – за счет только одного месторождения Инкай (участок № 1). При этом потенциально ресурсы участков № 2 и 3 этого месторождения оцениваются в 125,1 тыс. тонн. Если это подтвердится результатами разведки, запланированной к завершению в 2021–2022 годах, то запасы месторождения увеличатся до 263,2 тыс. тонн. Предприятия с японским участием на третьем месте, они обладают запасами в 77,6 тыс. тонн. Французская Orano с месторождением Моинкум четвертая по запасам – 57 тыс. тонн. Компания с акционерами из Поднебесной (пока единственное добывающее СП с КНР) пятая в списке – 26,2 тыс. тонн. Запасы, на которые может претендовать Кыргызстан, не приведены, так как доля страны в совместном предприятии минимальна.

На новых условиях

Казахстан несколько раз продлевал своим партнерам из других стран контракты на недропользование, в некоторых случаях меня условия – если регуляторы посчитали, что проект оказался успешным и в республике пора получать большую прибыль от продажи сырья. Например, лицензия СП «Катко» (с участием французской Orano) на добычу урана на месторождении Моинкум в Туркестанской области действует с 3 марта 2000 года и была продлена в 2017 году до 4 марта 2039 года. Пролонгация произошла на условиях, что с 2022 года казахстанской стороне причитаются 60% от прибыли, распределяемой СП, при годовой добыче свыше 4 тыс. тонн урана.

Контракт совместного предприятия «Инкай» с канадской Cameco, подписанный в июле 2000 года, был продлен в 2016 году до 13 июля 2045 года. В этом случае доля «Казатомпрома» увеличилась с 40 до 60% с 1 января 2018 года. Также Cameco хотела строить аффинажный завод в Восточно-Казахстанской области, но отложили проект из-за низких цен на услуги по конверсии.

ДОБЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «КАЗАТОМПРОМА» В КАЗАХСТАНЕ



тором о причине продажи доли: «Решение Казатомпрома о выходе из ЦОУ принято в соответствии со стратегией создания долгосрочной рыночной стоимости, а также в связи с пересмотром текущих условий на рынке обогащения урана».

Долями в месторождениях урана в республике владеет также российский бизнесмен, уроженец Казахстана, **Василий Анисимов**. Ему через ТОО «Степногорский горно-химический комбинат» (СГХК) принадлежит 49% в СП «Буденовское» (остальные 51% у «Казатомпрома»). Владельцами комбината являются британские регистранты Ganberg UK Ltd. (60%) и Gexior UK Ltd. (40%) в составе Degevol UK Ltd., которую и контролирует бизнесмен. Такие данные приводит регистрационная палата Великобритании. В рейтинге Forbes «200 богатейших бизнесменов России – 2020» Анисимов занимает 67-е место. Совместное предприятие ведет разведку на блоках 6 и 7 месторождения Буденовское в Туркестанской области с 2017 года. Период разведочных работ, согласно финансовой отчетности предприятия, продлится до 15 октября 2021 года. Предполагается, что месторождение обеспечит загрузку СГХК сырьем.

Доловое участие

По объемам добычи урана в Казахстане лидирует российская

ОБЪЯВЛЕНИЯ

1. ТОО «Grantum Company», БИН 090640016519, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Талгар, ул. Жансугурова, д. 15. Тел. 8 708 768 13 10.

2. ТОО «SMART UNION», БИН 150440032834, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Бульвар Мира, 11, кв. 2. Тел. 44-12-40.

3. ТОО «Capital Petrol», БИН 080540001694, сообщает о своей ликвидации. Претен-

зии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кенесары, д. 40. Тел. 8 701 111 16 15.

4. Утеранные 1) ДДУ № OS-3-10/63-PR от 22.01.2020, заключенный с ТОО «Midvest»; 2) ДС №1 от 10.02.2020, заключенный с ТОО «Midvest»; 3) Выписка об учетной записи ДДУ в жилищном строительстве №10100380017509 от 29.01.2020; 4) Выписка об учетной записи ДДУ в жилищном строительстве №10100382819573 от 13.02.2020; 5) Выписка об учетной записи ДДУ в жилищном строительстве № 10100450606665 от 25.09.2020; 6) Выпи-

ска об учетной записи ДДУ в жилищном строительстве №10100436695124 от 17.08.2020 на имя Адилбекова Е. Ж. считать недействительными либо прошу вернуть за вознаграждения. Тел. 8 777 770 85 55.

5. ТОО «Vi&Vi», БИН 050440012383, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, 13-й военный городок, д. 28, кв. 4. Тел.: 8 777 249 69 84, 2902038.

6. Утеранный договор купли-продажи земельного участка 5436, кадастровый номер 2201800132417376, считать недействительным.



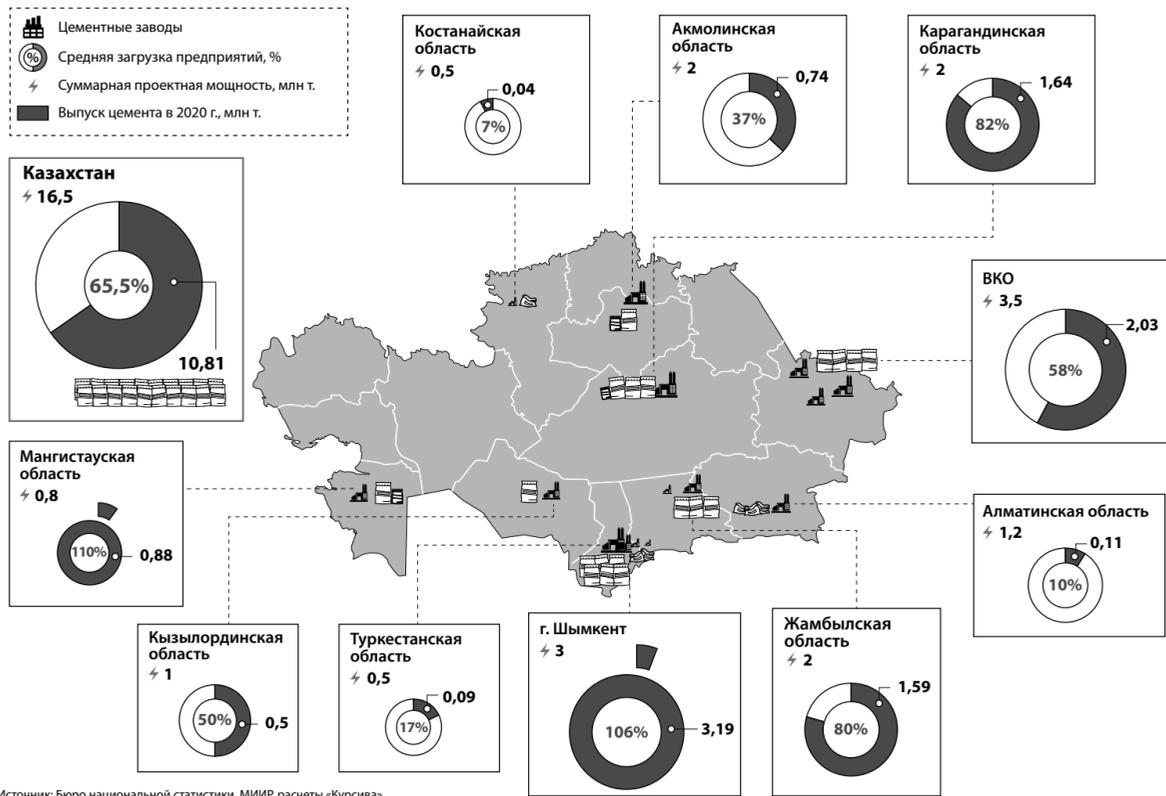
Фото: Depositphotos/jerryb7

Необходимо или достаточно

Производство цемента в Казахстане в 2020 году показало рекордные значения

> стр. 1

Производство цемента в 2020 году (по регионам)



Источник: Бюро национальной статистики, МИИР, расчеты «Курсива»

А загрузка Рудненского цементного завода, который начали строить в 2012 году, но запустили лишь в декабре 2018 года, – всего 7% (подсчеты «Курсива» на основе данных Национального бюро по статистике). Хотя на церемонии открытия директор Артем Макласов делился амбициозными планами – в течение полугодия выйти на 80% производственных мощностей и сообщал, что спрос на продукцию превышает возможности завода.

Свои и чужие

Цементная отрасль РК находится в глубоком кризисе перепроизводства, считает исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация производителей цемента и бетона» Ербол Акымбаев.

«Производственные мощности казахстанских заводов на 40,6% превышают потребности внутреннего рынка (внутреннее потребление в 2020 году составило чуть более 9 млн т. – «Курсив»). А выход на соседние рынки осложняется тем, что государства защищают собственных товаропроизводителей. Например, в России по ГОСТу требуется дополнительная сертификация ввозимой продукции», – соглашается с представителем ассоциации и. о. директора ПО «Кокше-Цемент» Марат Ескиндиров.

Еще одним сдерживающим фактором для развития отрасли для внутренних и иностранных производителей. Зарубежные производители, по данным Министерства торговли, не обязаны регистрировать сделки на товарных биржах Казахстана. Однако отечественные компании должны продавать партии объемом более 60 т исключительно через товарные биржи. «Это дополнительные затраты на брокерские услуги в размере 0,5%–1% от стоимости партии», – отмечает Акымбаев.

Заместитель генерального директора ТОО «ALACEM» Станислав Щербаков придерживается другого мнения: «Импортеры неконкурентоспособны: для них доставка будет дороже. Со стороны импортеров давления цементная отрасль не испытывает».

Коронафактор

Локдаун тоже отразился на отрасли. К примеру, ALACEM, технический запуск которого состоялся весной 2020 года, не смог своевременно привезти специалистов из Китая, которые внедряли на предприятии операционную систему и налаживали автоматизированный цикл производства. В результате производство в полноценном режиме начнется в марте 2021 года.

«Гежуба Шиели Цемент» в 2020 году вынужденно простаивал несколько месяцев – руководство и инженерный состав завода, выехав в начале 2020 года на китайский Новый год, из-за коронавируса не смогли вовремя вернуться в Казахстан.

Дорогие деньги

С финансовыми проблемами сталкиваются практически все цементные заводы.

Игроки рынка говорят о высоких процентных ставках по кредитам, которые предприятия берут для запуска производства стоимостью в десятки милли-

ардов тенге, модернизации или проведения плановых ремонтов.

В том числе из-за высокой процентной ставки по кредиту (18%) и дефицита средств Рудненский цементный завод строили долгие шесть лет. Проект завершили в конце 2018 года только после помощи государства – субсидирования процентной ставки перед Сбербанком через программу «Дорожная карта бизнеса-2020».

Для ремонтов тоже нужны немалые деньги. «Стоимость импортных товаров в тенге повысилась более чем на 10% за год. Завод построен компанией FLSmidth (Дания), и для проведения плановых ремонтов есть потребность в приобретении дорогостоящих европейских комплектующих и оборудования. Ежегодный рост цен (в тенге) отражается на снижении рентабельности производства», – делится Марат Ескиндиров из «Кокше-Цемент».

Тяжелый груз

Напрямую влияют на стоимость цемента и транспорт-

ные расходы. К примеру, из-за отсутствия железнодорожной ветки между станциями Айсары и Макинка ПО «Кокше-Цемент» вынуждено везти свою продукцию до конечных потребителей в Кокшетау и Щучинск по маршруту длиной 655 км. Напрямую расстояние составляло бы 187 км.

А вот для ALACEM транспортная доступность – конкурентное преимущество: «Удаленным (от потребителей. – «Курсив») заводам доставка может обходиться в 5–6 тыс. тенге за тонну. У нас доставка до Алматы около 3 тыс. тенге. То есть за счет доставки мы будем на 50% давать цену ниже, чем другие производители», – говорит Щербаков.

Парниковый эффект

Потенциальной проблемой для развития цементной отрасли, по мнению Акымбаева, может стать Парижское соглашение по изменению климата, ратифицированное Казахстаном в 2016 году.

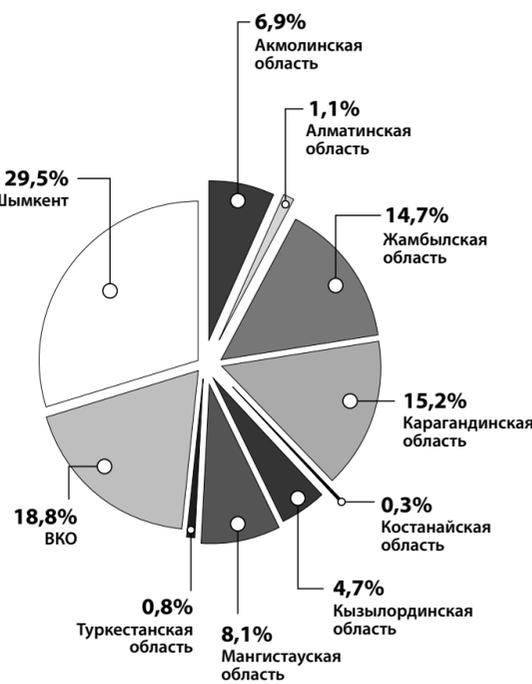
Из-за особенностей химических процессов диоксид углерода является естественным продуктом производственного процесса (CO₂ выделяется при обжиге сырья). На долю цементного производства приходится около 8% выделяемого углекислого газа на планете.

Казахстан, занимающий, по данным Всемирного банка, 21-е место в мире по объему выброса CO₂, обязался сократить выбросы парниковых газов на 15% к 2030 году. В стране установили квоты по объему выброса CO₂ для каждой отрасли. Пока компании укладываются в эти квоты, но ежегодно они снижаются. Превышение квоты и работа без квот влекут штрафы, а покупка дополнительных квот – серьезные финансовые затраты.

«При этом крупнейшие импортеры цемента в РК – Россия и Иран – входят в десятку мировых лидеров по объемам выброса парниковых газов (4-е и 7-е места в рейтинге Всемирного банка соответственно), а регулирование CO₂ в цементных отраслях этих стран отсутствует», – отмечает Акымбаев.

Учитывая, что покупатели цемента очень чувствительны к цене, такая ситуация может привести к снижению конкурентоспособности отечественных производителей перед импортерами, считает Ербол Акымбаев.

Инфографика: Тамара Сейтжанова для «Курсива»



Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Дистанционная работа как тренд времени: преимущества и особенности правового регулирования в Казахстане

О предусмотренном законом порядке перехода на дистанционную работу и особенностях контроля за работниками, занятыми на дистанционной работе, рассказали специалисты юридической практики КРМГ.

Халел ТУГАНБАЕВ,
Алия ФАЙЗУЛЛАЕВА

Реалии, связанные с COVID-19, привели к формированию новых правоотношений между работодателем и работником. Дистанционная работа стала основной формой осуществления трудового процесса в период пандемии. С одной стороны, работодатели позитивно смотрят на перевод своих работников на дистанционную работу, так как это позволяет продолжить деятельность компании, сократить расходы как работника, так и работодателя. С другой стороны, работодателям легче и комфортнее было бы организовывать и контролировать деятельность своих работников в офисе, тем самым постоянно повышая их эффективность.



Фото: Depositphotos/marucco



Что такое дистанционная работа?

Согласно пункту 1 статьи 138 Трудового кодекса Республики Казахстан (далее – ТК РК), дистанционная работа является особой формой осуществления трудового процесса вне места расположения работодателя с применением в процессе работы информационно-коммуникационных технологий. При этом место расположения работодателя – это местоположение юридического лица. В статье 39 Гражданского кодекса Республики Казахстан местом нахождения юридического лица признается место нахождения его постоянно действующего органа юридического лица.



Какие бывают особенности дистанционной работы?

Дистанционная работа позволяет работнику пользоваться рядом преимуществ, в том числе возможностью организации своего рабочего места без привязки к офису работодателя. В соответствии с пунктом 2 статьи 138 ТК РК работодатель обязан предоставлять работнику средства коммуникаций (средства связи) и нести расходы по их установке и обслуживанию. То есть, работодатель предоставляет работнику телефон и/или компьютер, и/или планшет (далее – средства коммуникаций) и несет расходы по их установке и обслуживанию.

В случае, когда работник на постоянной основе для выполнения своих трудовых обязанностей

использует собственные средства коммуникаций, работодатель выплачивает ему компенсацию, размер и порядок выплаты которой устанавливается по соглашению с работником.

По соглашению сторон работнику могут возмещаться и иные расходы, связанные с выполнением работы для работодателя (например, стоимость электроэнергии, воды и др.). В список указанных расходов можно также включить затраты на канцелярские товары, распечатку документов, оплату интернета и т. д.



Как контролировать работника, занятого на дистанционной работе?

Согласно пункту 3 статьи 138 ТК РК, в случае дистанционной работы для работников устанавливается фиксированный учет рабочего времени, особенности контроля за которым определяются актом работодателя, занятым на дистанционной работе, может выражаться в регулярных отчетах о выполненной работе, нахождении онлайн в рабочее время на корпоративных коммуникационных сервисах компании (например, в Skype, MS Teams и т. д.) или осуществлении периодических телефонных звонков между работником и работодателем и т. д. Также, в соответствии со статьей 79 ТК РК, форма и порядок ведения учета рабочего времени опре-

деляются актом, составленным работодателем (например, табель учета рабочего времени или timesheet).



Как можно обеспечить безопасность и охрану труда работников, занятых на дистанционной работе?

Согласно пункту 4 статьи 138 ТК РК, порядок соблюдения работниками требований по безопасности и охране труда, а также по обеспечению безопасного выполнения трудовых обязанностей определяется актом работодателя. Данное положение появилось в ТК РК в мае 2020 года. Оно гласит, что работодателям необходимо в приоритетном порядке разработать внутренние правила по безопасности и охране труда и ознакомить с ними дистанционных работников. Правила должны содержать как минимум: (1) общие требования безопасности и охраны труда; (2) требования безопасности и охраны труда перед началом работы; (3) требования безопасности и охраны труда во время работы; (4) требования безопасности и охраны труда в аварийных ситуациях; (5) требования безопасности и охраны труда по окончании работы; (6) характеристики нежелательных или опасных или даже вредных мест для работы дистанционного работника и т. д.



Каков порядок перехода на дистанционную работу?

Следует обратить внимание как работников, так и работодателей, что дистанционная работа без соответствующего оформления не считается дистанционной работой. В этом случае за работником сохраняются только те права и обязанности, которые указаны в его текущем трудовом договоре, кроме прав на получение вышеуказанных дополнительных компенсаций. Таким образом, если в договоре не указано, что работа осуществляется работником дистанционно вне места расположения работодателя и с применением в процессе работы информационно-коммуникационных технологий, то этот работник не может претендовать на возмещение ранее упомянутых расходов и признаваться работником, занятым на дистанционной работе.

К сожалению, трудовым законодательством не урегулирован порядок перехода с обычного режима работы на дистанционный. Однако мы считаем, что в данном случае соответствующим алгоритмом перехода на дистанционную работу является внесение изменений в трудовой договор в рамках статьи 33 ТК РК.

Во-первых, работодателю необходимо направить в адрес работника уведомление, соответствующее требованиям подпункта 81) пункта 1 статьи 1 ТК РК вместе с дополнительным соглашением об изменении трудового договора, подписанное работодателем. Работник в течение пяти рабочих дней обязан сообщить работодателю о принятом решении – о согласии на изменение трудового договора либо об отказе от внесения изменений.

Во-вторых, если работник согласен на изменение трудового договора, то в течение пяти рабочих дней со дня получения уведомления работодатель и работник подписывают дополнительное соглашение к трудовому договору.

Следует отметить, что, помимо прочего, дополнительным соглашением в трудовой договор необходимо внести следующие нормы: (1) обязанность работника осуществлять работу вне места расположения работодателя; (2) размер и порядок выплаты работнику компенсации в случае использования работником собственных средств коммуникаций на постоянной основе; (3) возмещение иных расходов, связанных с выполнением работы для работодателя (стоимость электроэнергии, воды и другие расходы); (4) особенности контроля фиксированного учета рабочего времени; (5) обязанность соблюдения работниками требований по безопасности и охране труда и (6) – другое.

И, в-третьих, работодатель издает соответствующий акт (приказ, распоряжение) об изменении условий труда и введении дистанционной работы.

Следует отметить, что в случае подготовки работодателем трудового договора о дистанционной работе с новыми работниками следует применять все положения законодательства, касающиеся стандартного трудового договора. Соответственно, трудовой договор о дистанционной работе должен содержать все обязательные условия трудового договора, предусмотренные статьей 28 ТК РК.



Какой выход из ситуации в случае несогласия работника на изменение условий трудового договора?

Согласно статье 33 ТК РК, работник в течение пяти рабочих дней обязан сообщить работодателю об отказе. В данном случае работодатель может применить процедуру перехода на дистанционную работу в соответствии со статьей 46 ТК РК. Так, согласно статье 46 ТК РК, в связи с изменениями в организации

производства, связанными с реорганизацией или изменением экономических, технологических условий, условий организации труда и (или) сокращением объема работ у работодателя, допускается изменение условий труда работника при продолжении им работы в соответствии с его специальностью, профессией, квалификацией. При изменении условий труда вносятся соответствующие дополнения и изменения в трудовой договор.

Работодатель в таком случае обязан письменно уведомить работника об изменении условий труда, произошедшем по вышеуказанным причинам, не позднее чем за пятнадцать календарных дней, если трудовым, коллективным договорами не предусмотрен более длительный срок уведомления.



Что произойдет, если работник откажется от продолжения работы в связи с изменением условий труда?

Согласно статье 46 ТК РК, в случае письменного отказа работника от продолжения работы в связи с изменением условий труда либо при наличии акта, удостоверяющего отказ работника от представления письменного отказа от продолжения работы в связи с изменением условий труда, трудовой договор с работником прекращается.

В заключение хотелось бы отметить, что из-за пандемии COVID-19 интерес к дистанционной работе возрастает с каждым днем. Применение вышеуказанных обеих процедур перехода с обычного режима работы на дистанционный допустимо. Тем не менее мы считаем, что трудовым законодательством порядок перехода на дистанционную работу должен быть четко урегулирован.

Следует отметить, 10 февраля 2021 года прошло пленарное заседание мажилиса парламента РК, где депутаты взяли в работу законопроект «О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс Республики Казахстан по вопросам совершенствования правового регулирования дистанционной работы». Согласно данному законопроекту, будут урегулированы вопросы, связанные с введением новых режимов работы, таких как временный и комбинированный, также предлагается установление графика работы, сроков работы, ответственности работника и работодателя. Ожидается, что профильный комитет мажилиса подготовит заключение по законопроекту до 22 декабря 2021 года.

Таким образом, для перехода на дистанционную работу необходимо соблюдать установленные законодательством требования по уведомлению работника, оформлению соответствующей документации, а также во избежание разногласий с работником, занятым на дистанционной работе, необходимо четко прописать все условия дистанционной работы в трудовом договоре и в дополнительном соглашении к нему.



Мунай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтін тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі
іскерлік жаңалықтар



RU KZ EN

kursiv.kz

Чистая прибыль крупнейшего мирового производителя товаров люкс LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton в 2020 году снизилась на 34% – с 7,171 до 4,702 млрд евро. Об этом говорится в пресс-релизе, опубликованном на сайте компании. Больше других пострадал сегмент часов и ювелирных изделий: здесь снижение составило 24%, то есть 3,356 млрд евро.

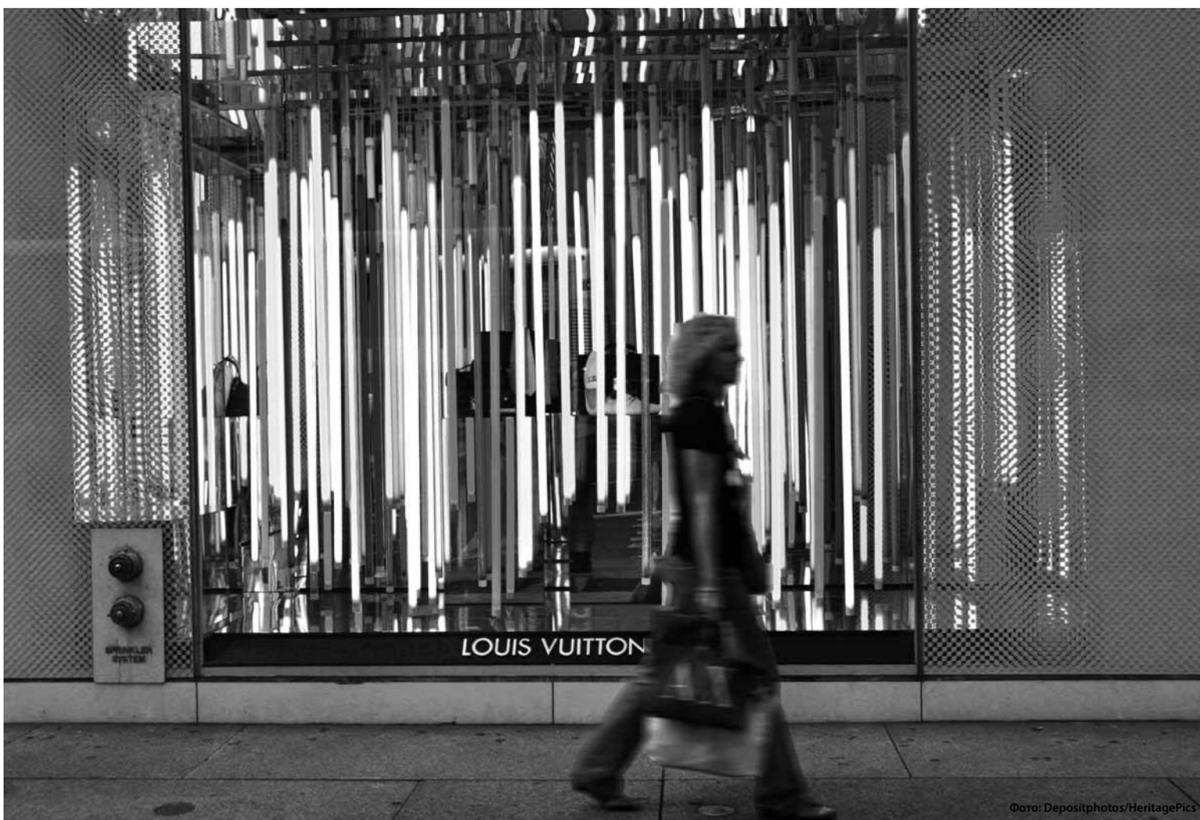
Гульнар ТАНКАЕВА

Часы и ювелирные украшения – это практически единственное направление, где LVMH уступает первое место на рынке люкса: его занимает группа Richemont, которой принадлежат бренды Cartier, Van Cleef & Arpels, Montblanc и Vacheron Constantin.

Стремясь изменить ситуацию, руководство LVMH регулярно пополняет свой ювелирно-часовой «портфель» новыми марками. И хотя на официальном сайте холдинга сектор производителей часов и ювелирных изделий назван «самой молодой для группы LVMH сферой деятельности», покупка первого ювелирного дома произошла 25 лет назад – это был французский бренд Fred.

Сегодня в холдинге семь ювелирных и часовых домов, включая недавнее приобретение – американскую марку Tiffany.

«Курсив» подготовил обзор брендов этого сегмента, входящих в LVMH – в том порядке, в котором они появлялись в портфеле холдинга.



2011 год: Bulgari

Великий римский ювелирный дом с почти 140-летней историей был приобретен LVMH в марте 2011 года за \$5,2 млрд, и до последнего времени, то есть до сделки с Tiffany, это была самая дорогая покупка LVMH в ювелирно-часовом сегменте. И она себя оправдывает. Возвращаясь к финансовой отчетности LVMH: в IV квартале выручка в ювелирно-часовом секторе холдинга упала лишь на 5% (в отличие от общегодовой), до 1,09 млрд евро, благодаря сильному росту Китая и бренду Bulgari. Осенью прошлого года Bulgari с его новыми коллекциями даже повысил продажи по сравнению с 2019 годом и смог извлечь максимальную выгоду от восстановления материкового Китая.

Ювелирные критики объясняют секрет успеха марки Bulgari ее ярким индивидуальным стилем, пронизанным итальянскими иронией и жизнерадостностью даже сегодня, несмотря ни на что. «Дольче вита» – это то, чего нам сейчас так не хватает, и Bulgari в очередной раз гениально это прочувствовал. На прошедшей в конце января второй выставке LVMH Watch Week 2021 Bulgari сфокусировал свое внимание на моделях для женщин – изящные Serpenti Spiga the Jeweller of Time, изысканные Diva Pavone, новая версия Lvcea с перламутровым циферблатом в технике маркетри. Все, как всегда, великолепно. А значит – жизнь продолжается, и почему она не может однажды снова стать «дольче вита»?

Как LVMH пытается завоевать лидерство в ювелирно-часовом сегменте



1995 год: Fred

1 февраля LVMH сообщил о перезапуске новой коллекции ювелирных украшений Pretty Woman – «Красотка», посвященной культовому фильму. Рубеллиты и бриллианты, белое и розовое золото и актриса Эмма Робертс, племянница Джулии Робертс, в качестве лица новой коллекции. Именно Джулия в роли Вивиан в «Красотке» носила «самое кинематографичное» украшение Fred – кольцо с рубинами и бриллиантами в форме сердечек.

Сегодня французский ювелирный дом предлагает «вариации на тему» того украшения: браслеты-манжеты, броши, кольца, серьги и, конечно, кольцо, среди которых особенно выделяется Audacious («Дерзкое»). Украшение с 554 бриллиантами и восемью рубеллитами может трансформироваться в серьги, брошь, булавку на лацкан или сугар. Этим всегда отличался

Дом Fred: французские ювелирные традиции уживались в нем с авангардными и смелыми решениями. Так, основным мотивом знаменитой коллекции Forcé 10, созданной в 1966 году, стало канатное плетение, напоминающее о корабельном тросе.

Историю Fred не назавешь простой: через четыре года после открытия первого бутика, в 1940 году, основатель бренда Фред Самуэль приостановил дело и ушел на войну. Дом снова начал работать в 1944-м, в 1960-х годах бренд вышел на международный рынок, в 1980-х Fred взялся за производство очков и делает это до сих пор.

В 1995 году Fred вошел в группу компаний LVMH.

Сегодня марка продолжает развивать свою международную сеть: кроме бутиков во Франции, Японии и Южной Корее, в 2000-х открылись новые магазины в Швейцарии, Китае и Сингапуре.

2008 год: Hublot

Весной 2008 года руководство LVMH объявило о том, что выкупило контрольный пакет акций группы компаний Hublot.

Ее основал в 1980 году наследник известной итальянской часовой династии Карл Крокко: решив уйти из семейного бизнеса, он открыл собственную компанию и выпустил золотые часы-иллюминатор (отсюда и hublot, что в переводе с французского значит «иллюминатор») на каучуковом ремешке.

Премьера первых часов Hublot состоялась на крупнейшей международной выставке часов и ювелирных украшений Baselworld. Черный циферблат, помещенный в золотой или стальной корпус с 12 болтами по ободку, идеально сочетался с черным каучуковым ремешком. Успех подкрепили заказы на \$2 млн, которые Крокко получил в первый же год.

20 лет дизайн и механизмы часов постоянно совершенствовались, но в нулевых марке явно были нужны перемены – они появились вместе с новым исполнительным директором Жаном-Клодом Бивером. Самый харизматичный менеджер современного часового мира в 2005 году представил новую модель Hublot, которая получила



название Big Bang – «Большой взрыв». С момента своего появления и по сей день эти часы остаются самой продаваемой моделью Hublot: воплощение идеи искусства синтеза, Big Bang – это часы-конструктор, идеал для тех-

нических (и художественных!) экспериментов.

Этот «большой часовой взрыв» обеспечил и взрыв продаж: Hublot была куплена LVMH в 2008 году – после увеличения продаж в пять раз с 2004 по 2007 год.

1999 год: TAG Heuer, Zenith, Chaumet

4 февраля на сайте LVMH появилось сообщение о выпуске специальной серии часов TAG Heuer Carrera Porsche Chronograph. Так два знаменитых бренда «официально скрепили» свои давние дружеские отношения. В 1963 году Джек Хойер, правнук основателя компании, представил первый хронограф Heuer Carrera, разработанный специально для водителей гоночных автомобилей, а через несколько лет заключил первое соглашение с гонщиком и дилером Porsche Джо Зиффертом по размещению логотипа Heuer на автомобилях Зифферта и гоночных костюмах его команды.

С тех пор самые известные исторические модели TAG Heuer связаны с автомобилями, но, как подчеркивают аналитики, TAG Heuer – это не просто швейцарский производитель престижных спортивных часов и хронометров, это настоящий революционер часовой индустрии. Через девять лет после открытия компании (в 1860 году) ее основатель Эдуард Хойер создал



систему завода часов с помощью заводной головки вместо ключа. Следующим изобретением, в 1887 году, стал «усовершенствованный хронограф» – его и сегодня используют в современных часах.

Вот какую компанию в сентябре 1999 года приобрела LVMH. Как писали специалисты, это был хорошо спланированный стратегический шаг люксового гиганта. В том же году в состав LVMH вошла еще одна легенда часовой индустрии: марка Zenith, создавшая в 1969 году первый автоматический хронограф El Primero – и это была революция в часовом мире.

А через пять лет после своего появления в LVMH Zenith со-

вершил другую «революцию», доказав, что сложные часы могут быть гламурными и модными. То ли сказало окружение – все эти Dior, Givenchy, Louis Vuitton и прочие, то ли марке с на тот момент почти 140-летней историей захотелось стряхнуть пыль с «дедушкиного турбийона», но на свет появился новый Chronomaster Tourbillon El Primero – часы для молодых и стильных. Zenith мастерски упаковали свой великий механизм в fashion-дизайн, доказав: история Zenith и LVMH – это не просто про деньги. Это про творчество и сотрудничество с неожиданно привлекательными результатами.

И, наконец, третье приобретение 1999 года – Chaumet, «самый

государственный ювелирный дом Франции» – его слава началась еще с Наполеона Бонапарта. Рукоять церемониального меча Наполеона, коронационные регалии для Наполеона и его жены Жозефины, украшения для второй императрицы – Марии-Луизы и т. д. Говорят, чтобы носить ювелирные изделия Chaumet, нужно по-настоящему разбираться в ювелирном искусстве – иначе их можно просто не понять.

Ни длинная история, ни опыт не помогли Chaumet избежать финансовых трудностей, и в 1987 году, после ряда финансовых скандалов, производство было остановлено.

1999 год, когда компания вошла в состав LVMH, называют «годом возрождения Chaumet», и сегодня эта марка снова ориентируется на глав государств и их вторые половины – в частности, украшения Chaumet очень ценит бывшая первая леди Франции Карла Бруни-Саркози. Сегодня марка продолжает развивать международное направление: изделия Chaumet теперь можно купить не только в Европе, но и на Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

2021 год: Tiffany

«Сделка века». «Крупнейшая сделка за всю историю рынка роскоши». «Точный удар LVMH». Как только ни называли соглашение люксового холдинга и Tiffany и какие только ни строили прогнозы о будущем Tiffany, LVMH и рынка дорогих ювелирных изделий и часов в целом.

Повторяться не хочется, поэтому вот вам последние новости о Tiffany и LVMH: как сообщило агентство Reuters, люксовый гигант намерен модернизировать

линейку товаров Tiffany & Co. Теперь все внимание будет уделяться украшениям из золота и драгоценным камням – и неужели это значит, что со знаменитыми серебряными кулонами и кольцами Tiffany придется попрощаться? Напомним: цены на Tiffany начинаются от \$150 за серебряные кулоны и заканчиваются десятками миллионов долларов за бриллиантовые кольца.

Теперь, как говорят эксперты, Tiffany нужно больше товаров стоимостью от \$100 тыс. – чтобы соответствовать уровню брендов LVMH...



Премия голливудской ассоциации иностранной прессы «Золотой глобус» всегда называли репетицией «Оскара», поэтому предлагаем внимательно приглядеться к названным недавно номинантам нового наградного сезона. «Курсив» выбрал три фильма, действия в которых разворачиваются в непростые для любой семьи времена.

Галия БАЙЖАНОВА

Несмотря на скудный киносезон, фильмов и сериалов, достойных внимания, за него было создано немало, однако из-за пандемии номинантов «Золотого глобуса» назвали виртуально. Такое с премией происходит впервые за 77 лет ее истории. Сама церемония состоится вечером 28 февраля (у нас уже будет 1 марта), лауреатов же «Оскара» назовут намного позже, чем обычно – лишь 25 апреля.

К слову, наш любимый «Борат-2» номинирован иностранными журналистами, работающими в Голливуде, в трех категориях: он отмечен в обеих актерских номинациях за лучшую женскую и мужскую роль в комедии или мюзикле, а также в номинации «Лучший фильм – комедия или мюзикл». Казахских картин в этой гонке нет.

Лидером по количеству номинаций в кинокатегориях на «Золотом глобусе» 2021 года стала черно-белая драма Дэвида Финчера «Манк» – у нее шесть номинаций. Что касается сериальной продукции, то столько же номинаций у понравившегося всем, кроме британской королевской семьи, сериала «Корона».

Мы решили рассказать о трех фильмах «Золотого глобуса», достойных, на наш взгляд, внимания. Во всех трех картинах в центре повествования – семья. Как известно, зачастую это самая идеальная завязка для вскрытия и исследования любых кризисов.

ТРИ ДРАМЫ «ЗОЛОТОГО ГЛОБУСА»



В главных ролях
Энтони Хопкинс
и Оливия Колман

«Отец» Флориана Зеллера

Новая картина с потрясающим актером Энтони Хопкинсом выдвинута в четырех основных номинациях: «Лучший драматический фильм» (здесь он в компании с «Манк» Финчера, «Суд над чикагской семеркой» Соркина, «Земля кочевников» Хлои Чжао и другими картинами), «Лучший сценарий» (тут они практически в том же составе), а также в двух актерских категориях.

Оливию Колман, сыгравшую экранную дочь Хопкинса, выдвинули здесь в номинации «Лучшая актриса второго плана». Сам же сэр Хопкинс будет соревноваться за звание лучшего актера с интернациональной командой: пакистанским британцем Ризом Ахмедом («Звук металла»), недавно ушедшим из жизни афроамериканским актером Чедвиком Боузманом («Ма Рейни: мать блюза»), с одним из самых успешных британских актеров Гэри Олдманом («Манк») и французом алжирского происхождения Тахаром Рахимом («Мавританец»).

Фильм «Отец» рассказывает про непростой период жизни старика Энтони, страдающего от деменции, а также о его взаимоотношениях с дочерью Энн, которая ухаживает за ним. У самой картины интересная история. Сюжет ленты основан на одноименной пьесе молодого французского драматурга Флориана Зеллера, написанной еще в 2012 году. С тех пор она была признана театральной публикой и получила множество наград на французских и британских подмостках. Лишь после того, как произведение поставили на Бродвее, было решено снять по нему художественный фильм, а автор пьесы сам стал режиссером картины. Материал сразу же зацепил Хопкинса, правда, француз пришлось ждать, пока актер освободится от всех своих съемок – в прошлом году он, к примеру, снимался в картине «Два Папы», где сыграл Папу Бенедикта XVI. Кинокартина была номинирована на премии «Оскар», «Золотой глобус» и BAFTA.

Сюжет новой драмы прост и незатейлив, и все же лента получилась душераздирающей. По сюжету, Энтони страдает от тяжелой деменции, ругается со всеми сиделками, обвиняя их не пойми в чем, разговаривает с вымышленными персонажами, все время вспоминает свою ушедшую дочь и бранит ту, что осталась с ним (Колман), он забывает то, о чем говорил две минуты назад, и нуждается в специализированном уходе. Единственная его отрада – оперная музыка. Она позволяет ему сохранить человеческий облик.

Энн старается быть хорошей дочерью, насколько это возможно, но наблюдать за тем, как ее родной человек, некогда цветущий и здравствующий, на глазах становится одним лишь воспоминанием, невероятно тяжело. Слезы градом обеспечены, и в этом даже нет никакой спекуляции, просто жизнь как она есть.

Работа Хопкинса в картине выше всяких похвал – она трогает до глубины души и делает сердце мягче. Ну что, например, можно предьявить болезни и старости? Ничего. Что может противостоять времени? Тоже ничего. Перформанс Хопкинса в картине – чистое искусство, такую дряхлость не сыграет даже Олдман.

Фильм «Отец» – это картина о старости, неминуемом увядании и прощании с тем, что было когда-то близко. И что же остается с человеком, с его личностью, если тело брэнно? Только воспоминания и опыт, пусть даже тот, который сознание не может адекватно воспринять и переварить.

В главных ролях
Ванесса Кирби
и Шайа Лабаф



В главных ролях
Стивен Ян
и Алан С. Ким

«Минари» Ли Айзека Чуна

После прошлогоднего триумфа корейского кинематографа, и Пон Чжун Хо в частности, мировая индустрия наконец стала отдавать должное ролям кинематографистов из Южной Кореи. Одной из таких картин стала семейная драма «Минари» Ли Айзека Чуна, спродюсированная компанией Брэда Питта Plan B. Пусть даже фильм и представляет на «Золотом глобусе» в номинации «Лучший иностранный фильм» США, а сам режиссер вообще-то самый настоящий американец – он родился в Колорадо, кинолента рассказывает историю одной молодой южнокорейской семьи, которая переехала из родной страны в Америку, а затем из уютной и светской Калифорнии в арканзасскую глушь, чтобы стать фермерами и разбогатеть.

Глава семейства и отец двух детей, девочки и мальчика, вложил все деньги в клочок земли, где собирается выращивать овощи для корейцев, которых в Америке много. Пока все, что у них есть, – только дом-фургон и знаменитое корейское трудолюбие.



История о том, как переселенцы из Азии пытаются пустить свои корни в Америке (причем делают они это буквально, привезя туда семена своей любимой травы – минари), поначалу кажется уж очень незатейливой. Однако это только на первый взгляд, ведь в «Минари» рассказана история не только молодой мигрантской семьи, где денег всегда не хватает, поэтому муж рвет жилы на работе, а жена – дома, попутно обвиняя супруга в том, что для него дело важнее детей. В этой картине история сотен тысяч, если не миллионов подобных семей, которые ко-

гда-то приехали покорять США, голос тех, кого Америка ранее не слышала, а если и слышала, то не показывала. Не зря «Минари» получил приз зрительских симпатий на престижнейшем Sundance и даже приз их жюри. Это очень хорошая подмога в оscarовской кампании.

Для зрителя фильм ценен не только генеральной историей, но и милыми штрихами и забавными портретами: «неправильной» корейской бабушки, которая не умеет печь печенье, зато сквернословит, смотрит бокс и учит детей играть в азартные игры, или же чудачковатого помощника

по ферме, белого американца, ветерана Корейской войны, который верит в то, что воду можно обнаружить при помощи рогатки, и видит духов. Забавно, что настоящая ассимиляция у экранных корейцев происходит тогда, когда они сами начинают верить в то, во что верят местные.

Словом, «Минари» – небольшой, но очень важный фильм о тех, у кого получилось пустить свои корни на американской земле. Наверное, вряд ли «Минари» удастся затмить «Еще по одной» Винтерберга, но темной лошадкой киногонки он вполне может стать.

«Фрагменты женщины» Корнела Мундруцо и Каты Вебер

Про этот фильм от венгерского режиссера и его супруги, постоянной сценаристки по совместительству, в этом году говорят очень много, ведь актрису Ванессу Кирби, сыгравшую в картине главную роль, считают одной из главных претенденток и на «Золотой глобус», и на «Оскар» этого года. Она уже получила

акушеркой и старается найти в себе силы жить дальше.

«Фрагменты женщины» – это глубоко интимная история о том, о чем обычно молчат: одним слишком страшно и тяжело в это погружаться, а другим очень больно об этом говорить. Это и делает историю уникальной. К такой сложной, оттого, наверное, и табуиро-

Кубок Вольпи за лучшую женскую роль на Венецианском кинофестивале, где состоялась премьера картины. К тому же исполнительным продюсером ленты стал сам Мартин Скорсезе, а это тоже добавляет картине очков в новом наградном сезоне. Хотя критика драмы была смешанной – одни ее ругали на чем свет стоит, другие, наоборот, посчитали одним из самых сильных высказываний о мире женщины за последнее время – она определенно заслуживает внимания.

Фильм «Фрагменты женщины» рассказывает о невыносимо сложном – потере ребенка в результате домашних родов и опыте одной женщины, пытавшейся справиться с этим горем. Мундруцо вместе с женой сами пережили эту невыносимую драму, и данный фильм для них больше, чем просто картина. «Фрагменты женщины» повествует об истории молодой женщины Марты (Ванесса Кирби) и ее супруга Шона (Шайа Лабаф).

Семья ждет ребенка, которого они решили рожать дома под присмотром профессиональной доулы. Но из-за стечения трагических обстоятельств (одним из неблагоприятных факторов стало то, что оговоренная акушерка не приехала и роды принимала первая попавшаяся) в семье вместо праздника – трагедия. Все это помещается в первые полчаса двухчасового фильма, дальше мы видим, как героиня все глубже уходит в себя, отдаляется от мужа, обвиняется на мать, пытается судиться с

ванной теме кинематографисты обращаются редко, и то – разве что те, кто уверен в своем профессионализме (Ларс фон Триер, «Антихрист») или же материале (Кеннет Лонерган, «Манчестер у моря»). Если «Манчестер у моря», принесший Кейси Аффлеку «Оскар» и «Золотой глобус» за лучшую мужскую роль, можно назвать мужской версией подобных драм, то «Фрагменты женщины», наверное, можно считать женской. Фильм этот тяжел, глубоко депрессивен, ведь чувствуете, что автобиографичен, и хотя он полон уж слишком лобовых метафор, да и сам порой распадается на части, как рухнувший мир гонимой женщины, он делает главное – показывает мир женщины таким, какой он есть – сумбурным, интуитивным, невербальным, где многое не в словах, а в чем-то другом – жестах, взглядах. Кирби удается справиться с этой сложной задачей.

Что касается критики Мундруцо, то она всегда была и есть с тех пор, как его имя зазвучало на больших фестивалях: его ругали и за фильм «Белый бог» – о собаке, поднявшей восстание против людей, и за «Спутник Юпитера» – это симпатичная история о мигранте, ставшем после смерти ангелом. Но ругаемые работы, в которых так много от зрительского кино, приносили и большие фестивальные призы. К примеру, «Белый бог» заслужил звание «Особого взгляда» Каннского кинофестиваля 2014 года.