



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
УРОКИ КРИЗИСА ДОТКОМОВ

стр. 3

ИНДУСТРИЯ:
ВЕЛИКИЙ ВОЗДУШНО-КАПЕЛЬНЫЙ ПУТЬ

стр. 4

НЕДВИЖИМОСТЬ:
БИЗНЕС НА ВЫСОТЕ И СНЕГЕ

стр. 10

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
КАЗАХСТАНСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
«НАНЯЯ» ГЕРОЕВ DISNEY

стр. 14

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Темная ночь для ставок

Денежный рынок Казахстана остро нуждается в длинной ликвидности

Ставки РЕПО овернайт (заключенные на один день) по государственным ценным бумагам (ГЦБ) на Казахстанской фондовой бирже (KASE) достигли 13,5% годовых.

Александр ВОРОТИЛОВ

На утро 11 марта на KASE был размещен спрос по сделкам РЕПО под ГЦБ на 2 млрд тенге под 12,5%, а предложение составило 200 млрд тенге под 13,5%.

Дефицит на денежном рынке испытывается с начала 2020 года. В конце февраля нынешнего года профучастники высказывались «Курсиву», что в ситуации несбалансированности регулятор мог бы предоставить дополнительную ликвидность для стабилизации положения, потому что «ситуация с ликвидностью на рынке РЕПО снижает привлекательность тенговых инструментов». В беседе с «Курсивом» несколько игроков рынка сошлись во мнении, что «система не сбалансирована, а банки второго уровня не могут обеспечить нормальное функционирование рынка РЕПО, поэтому опять требуется вмешательство регулятора».

Напомним, РЕПО (от англ. hero – repurchase agreement) – вид сделки, при которой ценные бумаги продаются и одновременно заключается соглашение об их обратном выкупе по заранее оговоренной цене: на следующий день – овернайт, есть еще более длинные сделки – на 7, 14 и 28 дней.

> стр. 3

Черный лебедь над гнездом кукушки



Правительство Казахстана и Национальный банк заявили о готовности оперативно реализовать пакет антикризисных мер, которые позволят снизить негативное влияние «черного понедельника» на внутренний рынок и поддержать благосостояние населения страны.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В понедельник, 9 марта, случилось одно из крупнейших обрушений стоимости углеводородов. В тот день, который на мировых рынках уже успели окрестить

«черным понедельником», нефть марки Brent на мировых рынках торговалась в пределах \$31–33 за баррель, потеряв сразу почти треть своей цены. В обменных пунктах Алматы и Нур-Султана доллар одновременно подскочил с 382 до 399 тенге, лишь к вечеру снизившись до 394 тенге. Эта корректировка произошла после совместного заявления правительства и Нацбанка, в котором отмечалось, что власти намерены предотвращать спекулятивные операции с курсом тенге.

Со стороны Нацбанка прозвучали уверения в том, что регулятор будет принимать необходимые шаги по обеспечению стабильности цен за счет

ужесточения монетарной политики через повышение базовой ставки и проведение адекватной курсовой политики, что ограничит ускорение инфляции и позволит избежать чрезмерной волатильности курса тенге. А кабмин заявил, что совместно с акиматами особое внимание будет уделять предотвращению необоснованного роста цен, особенно на социально значимые товары и услуги. Кроме того, сообщалось, что первоочередное внимание правительство направит на исполнение социальных обязательств в полном объеме, для чего будут приняты меры по сокращению неприоритетных бюджетных расходов.

Для оперативного реагирования в Казахстане был создан штаб под руководством премьер-министра Аскара Мамина. О первых решениях этого штаба стало известно на заседании правительства во вторник, 10 марта.

Что поручил премьер

Глава кабинета заявил, что правительство вместе с Национальным банком разработали несколько вариантов дальнейшего развития событий. Каждый из этих вариантов обеспечен необходимыми ресурсами, в первую очередь финансовыми.

> стр. 2

Курорт на триллион

Как «Шымбулак» попал в портфель Фонда проблемных кредитов

Нереализованный проект застройки Шымбулака и Медеу стал причиной большого долга у горнолыжного курорта.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Отель Radisson и «альпийская деревня» с ресторанами и кафе на Медеу, новая восьмизэтажная гостиница и апартаменты с обслуживанием на Шымбулаке – это ожидания начала XXI века, благодаря которым алматинский горнолыжный курорт должен был войти в число лучших в мире. Реальность ограничилась строительством гондольной дороги от Медеу до Шымбулака, установкой новых канатных дорог на самом курорте и перепрофилированием склонов. «Шымбулак» успешно принял соревнования Азиады-2011, но одни только новые канатки не позволяют курорту генерировать такой денежный поток, который закроет обслуживание кредита, взятого на реконструкцию.

Какими должны были стать «Медеу» и «Шымбулак»

Проект реконструкции курортов «Медеу» и «Шымбулак» в преддверии Азиады 2011 года инициировал владелец курорта – компания Capital Partners. Спортивная составляющая не была главной – речь шла об амбициозном бизнес-проекте, нацеленном на создание в республике первого курорта международного уровня.

> стр. 11

«У регулятора должно быть понимание, как вернуть сектору рост»

Интервью с Умут Шаяхметовой было записано за три дня до официального подведения итогов АQR. Обсудить эту процедуру глава Халык Банка отказалась, сославшись на запрет регулятора. Изначально задуманный корреспондентом «Курсива» сценарий оказался нарушен. Зато и наша собеседница не имела перед собой заранее подготовленных ответов. Тем откровеннее получился разговор.

Виктор АХРЁМУШКИН

– Раз нельзя говорить об итогах АQR, спросу вас о ее смысле. «Курсиву» известно, что в ходе АQR было выявлено четыре банка, у которых декларируемое качество активов оказалось заметно хуже фактического. По вашему мнению, что сейчас надо сделать с этими банками, чтобы наконец-то вылечить болезнь, а не просто сбить симптомы, как у нас обычно делалось ранее?

– Во-первых, у меня нет информации по результатам других банков. Во-вторых, даже если бы она у меня была,

было бы некорректно комментировать происходящее в других банках. Могу лишь в целом сказать, что, к сожалению, ситуация с банковским сектором в стране с 2009 года никак выровняться не может. Казахстан – это, наверное, один из тех рынков, которые так долго все еще находятся под влиянием прошлого банковского кризиса. У меня всегда было мнение: лучше резкие решения, но с как можно меньшим негативным эффектом для вкладчиков. Вот этот moral hazard, как мы его называем, когда банки не мотивируются хорошо работать и отве-

чать за свои результаты, понимая, что тебе по-любому помогут и поддержат, – наверное, это не очень правильно. Я считаю, что все инструменты решать проблемы есть, хоть в негативном ключе, хоть в позитивном. Все возможности для этого у регулятора и у государства есть. Вопрос к ним.

– То есть это вопрос наличия политической воли?

– Да. Наверное, это первично.

> стр. 6



Фото: Shutterstock/Oomii

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 09020



ЧИТАЙ «КУРСИВ» НА БУМАГЕ

ЦЕНА ПОДПИСКИ НА 6 МЕСЯЦЕВ

2 833 ₸

ГОДОВАЯ ПОДПИСКА

5 500 ₸

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



Если возникли вопросы, обращайся в отдел подписки Ренат Гимаддинов +7 (707) 766 91 99 или r.gimadidinov@kursiv.kz

Как падали нефть, тенге и рынки

Черный лебедь над гнездом кукушки

> стр. 1

В Вене состоялась встреча ОПЕК+. Россия не поддержала предложение ОПЕК о дополнительном ограничении добычи нефти на 1,5 млн баррелей в сутки. После совещания цена нефти марки Brent опустилась ниже \$46 за баррель впервые с 25 июня 2017 года.

6 марта



Александр Новак, министр энергетики РФ

"Что касается сокращений, то с учетом принятого [в пятницу] решения с 1 апреля этого года у нас нет ни у кого из стран, входящих в ОПЕК или стран "не ОПЕК", обязательств по сокращению".

Саудовская Аравия объявила о скидках покупателям своей нефти. Апрельские партии флагманской марки Arab Light для покупателей в Азии подешевеют на \$6, в США – на \$7 за баррель, в Европе – на \$10,2. Кроме того, Королевство заявило о своих намерениях поднять уровень добычи нефти с 9,7 млн до 12,5 млн баррелей в сутки.

7 марта

На окончании торгов нефть торговалась на отметке \$45,54 за баррель. Стоимость майских фьючерсов на нефть марки Brent понизилась до \$31,27 за баррель, упав за ночь почти на \$14 за баррель. Официальный курс (НБ РК) тенге к доллару – 382,05 тенге за доллар. Средняя цена доллара в казахстанских обменных пунктах – 385,3 тенге.

8 марта

Выходной день. Стоимость нефти и курс тенге не изменились.

На открытии торгов цена на нефть марки Brent составила \$38 за баррель. Далее она подешевела на 22%, до \$35,26 за баррель. В моменте котировки нефти марки Brent падали до отметки \$31,27 за баррель, теряя более 30%.

9 марта

На мировых фондовых рынках обвал. В первые минуты торгов S&P 500 упал на 6,9%, Dow Jones – на 7%, индекс NASDAQ уменьшился на 6,86%. Бумаги «Газпрома» упали на 24,82%, до \$4,12, «Роснефти» – на 23,54%, до \$4,41, «Газпром нефти» – на 11,62%, до \$24,35. Акции Chevron и ExxonMobil подешевели на 14%, Socophillips – на 28,38%. Стоимость акций Saudi Aramco понизилась примерно до \$8, впервые опустившись ниже уровня IPO. Сланцевые компании потеряли треть капитализации: акции Occidental Petroleum на 43%, Apache – на 40%, Devon Energy – на 30%.

Президент США Дональд Трамп сообщил, что падение рынков произошло из-за ценовых споров между Саудовской Аравией и Россией, а также фейковых новостей. Он прокомментировал снижение цен на нефть.



Дональд Трамп, президент США

"Хорошо для потребителя – цены на бензин снижаются".

За день доллар подорожал в обменных пунктах Казахстана в среднем с 385,3 до 394,5 тенге.

10 марта

Цены на нефть повысились на 8%. Фьючерсы на Brent утром выросли на 8,6%, до \$37,33, WTI – на 8,0%, до \$33,62 за баррель.

Казахстан будет придерживаться годового плана по добыче нефти – около 90 млн тонн.



Нурлан Ногаев, министр энергетики РК

"У нас есть план на 2020 год. Мы будем придерживаться этого плана – согласно ему особого наращивания или снижения нет".

По итогам сессии на утренних торгах на Казахстанской фондовой бирже (KASE) средневзвешенный курс составил 393,5 тенге за доллар.

По итогам вечерних торгов на KASE средневзвешенный курс доллара составил 394,75 тенге.

11 марта

Также разработаны меры по снижению влияния негативной внешней конъюнктуры на национальную экономику. «Основной целью данных мер является поддержание благосостояния населения: никто из наших граждан не будет оставлен в сложной ситуации, – заверил Мамин. – Наша общая задача – это обеспечение социальной стабильности и занятости. Особое внимание необходимо уделить сохранению действующих рабочих мест и созданию новых. Подчеркиваю, все социальные обязательства государства будут выполняться своевременно и в полном объеме».

Одной из первоочередных мер поддержки национальной экономики премьер-министр видит стимулирование спроса на товары и услуги отечественных предприятий. Позже министр национальной экономики **Руслан Даленов** пояснил, что одним из основных инструментов может стать увеличение доли государственных закупок у отечественных производителей.

Министерству труда и социальной защиты населения поручено не только обеспечивать своевременные социальные выплаты в полном объеме, но и разработать новую «Дорожную карту занятости». В ее рамках предлагается развернуть в регионах реализацию инфраструктурных проектов, в том числе по ремонту социальных объектов и благоустройству населенных пунктов – это позволит создать рабочие места. Также ведомство совместно с акиматами должно обеспечить жесткий контроль за соблюдением трудовых прав граждан.

ФНБ «Самрук-Қазына», национальным управляющим холдингом и другим подотчетным правительствам организациям поручено согласовывать свои операции на валютном рынке с Национальным банком, чтобы избежать излишнего давления на курс тенге. Наконец, Министерству финансов совместно с госорганами поручено в недельный срок внести предложения по пересмотру приоритетов бюджетных расходов с переносом сроков реализации неприоритетных инвестиционных проектов.

«Дорожная карта» в поддержку занятости

На 2020 год в Казахстане было запланировано создание 431 тыс. новых рабочих мест при чуть большем количестве безработных (к концу прошлого года их количество, по статданным, составляло 440 тыс. человек), сообщил министр труда и социальной защиты населения **Биржан Нурымбетов**. Теперь, с учетом появления временных рабочих мест в рамках разрабатываемой «Дорожной карты занятости», число трудовых вакансий будет увеличено.

Параллельно ведомство будет мониторить предприятия, которые планируют высвободить работников. «Дорожная карта занятости» предусматривает ряд мер, чтобы эти люди могли снова трудоустроиться. Основные – это переобучение уволенных работников, субсидирование сохранения рабочих мест на тех действующих предприятиях, которые оказались в тяжелой ситуации и рассматривают возможность сокращения штата, а также развитие микробизнеса, чтобы сокращенные наемные работники могли не только трудоустроиться, но и попытаться открыть собственное дело. По плану такие меры охватят около 735 тыс. работников. Кроме



Фото: Аскар Ахметуллин

того, Нурымбетов вслед за премьером заверил: все социальные обязательства государства будут сохранены в полном объеме – том, который действует с начала года, уже после увеличения с учетом уровня инфляции. На эти цели государством в бюджет заложено 3,4 трлн тенге. Министр отдельно отметил, что индексация социальных выплат может быть произведена и в течение года в случае инфляционного скачка.

Как будут сдерживать инфляцию и поддерживать тенге

Инфляционного скачка в правительстве не ожидают: Даленов подчеркнул, что большая часть продуктов питания производится в Казахстане, привязана к местным ресурсам, и курсовые изменения на нее существенного влияния не оказывают. Те факторы, которые могут поднимать стоимость продовольственных товаров – торговые барьеры, отсутствие конкуренции и ценовые сговоры, – будут устраняться местными и центральными исполнительными властями. «Что касается непродовольственных товаров – техники, электронной техники, фармацевтики, где внутреннее производство отсутствует либо не на должном уровне, – конечно, курс будет оказывать влияние, – признал спикер. – Но мы проходили это в 2009 и 2016 годах: существует институт контрактации в сфере фармацевтики, и единый дистрибьютор уже основную продукцию законтрактировал. Что касается электроники, мировые бренды заранее учитывают локальную составляющую – то, что цена должна соответствовать внутренним возможностям спроса. Поэтому, как правило, цены на электронику остаются в прежних диапазонах», – добавил он.

По оценке главы Нацбанка **Ерболата Досаева**, сейчас существует риск снижения спроса на казахстанский экспорт, что на фоне падения мировых цен на сырьевые товары приведет к дальнейшему ухудшению в 2020 году текущего счета платежного баланса, который по итогам 2019 года сложился с дефицитом в \$5,5 млрд. «Это, возможно, окажет давление на обменный курс тенге и на ускорение инфляции, – сказал председатель НБ РК. – На фоне возросших рисков со стороны внешнего сектора необходимо обеспечить поддержание стабильности цен, а также защиту обменного курса тенге. Поэтому в рамках своего мандата Национальный банк на внеочередном заседании принял решение с 10

марта повысить базовую ставку до 12% с процентным коридором +/-1,5 процентных пункта. Повышение базовой ставки создаст условия для сохранения макроэкономической и финансовой стабильности, предупреждения негативного влияния внешних рынков на внутренние цены и уровень долларизации», – считает он. Кроме того, в Национальном банке не исключают проведение валютных интервенций на внутреннем рынке для обеспечения стабильности финансовой системы.

Председатель совета Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова** охарактеризовала повышение базовой ставки как вполне ожидаемую и адекватную, но лишь первоочередную меру для стабилизации макроэкономической ситуации. В дальнейшем, по ее мнению, правительству и Нацбанку предстоит мобилизовать имеющиеся ресурсы на приоритетные направления, отказавшись от лишних расходов. При этом эксперт полностью согласна с теми приоритетами, которые уже озвучены кабмином: сохранение рабочих мест и фокус на импортозамещении. Более того, с точки зрения Бахмутовой, эти направления тесно связаны между собой и способны обеспечить главную задачу кабмина по поддержанию благосостояния населения. «С точки зрения финансовых организаций, сейчас никаких скрытых проблем нет. Результаты AQR показали, что ситуация в финансовых организациях стабильна, поэтому правительству и Нацбанку необходимо сосредоточиться на экономических мерах стабилизации, сохранении рабочих мест, на контрициклических мерах, которые будут поддерживать производительную занятость в приоритетных отраслях», – считает Елена Бахмутова.

Откуда возьмут деньги на антикризисный план

Министр финансов Казахстана **Алихан Смаилов** обещает предоставить уточненный бюджет в апреле. Смаилов уже заявил, что будут секвестированы такие статьи, как приобретение дорогостоящей мебели и транспорта, проведение семинаров, форумов и других имиджевых мероприятий. Кроме того, будут оптимизированы проекты и мероприятия, которые можно отложить на более поздние сроки, и новые проекты, в том числе те, что были включены в бюджет с отлагательными условиями.

Минфин обещает принять меры по индексации пенсий и пособий с учетом пересмотра

коридора инфляции. Индексации потребует и ряд расходов, привязанных к курсу тенге, – это обслуживание государственного долга, лекарственное обеспечение населения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, лечение граждан Казахстана за рубежом, обучение в рамках программы «Болашак» и другие. На сбалансированность бюджета должен работать и пересмотр дивидендной политики компаний квазигоссектора, а также ограничение в приобретении ими валюты. «Квазигосударственный сектор может приобретать валюту в рамках выполнения своих валютных обязательств: если он приобретает за рубежом оборудование или есть обязательства по займам валютных операций, но только в пределах обязательств», – сказал первый вице-министр финансов **Берик Шолпанкулов**.

Руслан Даленов напомнил, что правительство может воспользоваться возможностью нарастить дефицит бюджета, поскольку по действующей методологии допускается размер дефицита до 3% к ВВП, а на этот год сверстан дефицит в меньшем размере – 2,4%. Наконец, по его словам, не исключено обращение к средствам Национального фонда. «Пока официального заявления делать не буду, поскольку таких решений нет. Нынешний сценарий, который мы выработывали, не предусматривает обращения в Национальный фонд. Но при крайнем сценарии у нас, конечно, есть вариант обращения в Национальный фонд за небольшим дополнительным изъятием: в Национальном фонде сегодня накоплено 27 трлн тенге. Если даже ежегодно брать по 2,7 трлн тенге, то практически это очень большая сумма», – отметил он.

Другой, даже более вероятный вариант, – заимствования правительством средств на внешнем и внутреннем рынках. Шолпанкулов сообщил, что Минфином планируется привлечь по \$500 млн посредством выпуска облигаций в России и на территории международного финансового центра «Астана». Вице-министр финансов не считает цену нефти в районе \$30 за баррель сильной угрозой для бюджета страны – он напоминает, что в прошлые годы цены на нефть падали и ниже этого показателя, однако бюджет государства «очень легко и оперативно справился с этой задачей». Главное, уверены в Минфине, – это своевременное принятие антикризисного плана и его четкое исполнение.

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

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

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор:
Марат ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Ресурсы»
Дулат ТАСЫМОВ
d.tasymov@kursiv.kz
Редактор отдела «Недвижимость»
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz
Редактор отдела
«Потребительский рынок»
Георгий КОВАЛЕВ
g.kovalev@kursiv.kz
Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА
Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ
Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО
Дизайнер:
Виктория КИМ
Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz
Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
rgimadidin@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz
Зам. главного
редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz
Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПБК «Дайр».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 12 000 экз.
Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше

Темная ночь для ставок

Денежный рынок Казахстана остро нуждается в длинной ликвидности

> стр. 1

ГЦБ являются одним из самых привлекательных секторов финансового рынка, так как вложения средств в них имеют высокий уровень надежности. Доход по ГЦБ гарантирован государством и не облагается налогом. ГЦБ – долговые бездокументарные ценные бумаги, выпущенные государством. Покупателями ГЦБ могут быть как юридические, так и физические лица, в том числе нерезиденты.

Эксперты рынка считают, что Национальному банку РК следовало бы поддержать все сегменты кредитования под залог ценных бумаг, а не только РЕПО на одну ночь. Нужна поддержка РЕПО и на другие сроки, которые представлены в терминалах. Потому что на внешних шоках регулятору необходимо поддерживать финансовую стабильность в стране.

Профучастники говорят, что ликвидности не хватает по ряду причин: и рынки, и курс волатильны. «Это связано с падением цен на нефть и вспышкой коронавирусной инфекции», – считает частный управляющий **Ернар Жармагамбетов**. – Внешние факторы и триггеры не могут не отразиться на нас. В такие моменты всегда происходит бегство инвесторов – и местных, и иностранных – из национальной валюты. Поэтому нехватка тенговой ликвидности будет ощущаться в финансовом секторе. Кроме того, будет сложно найти технически



более длинные предложения – на те же 14, 28 дней. Буквально на прошлой неделе ставки доходили до 10. Позднее Нацбанк погасил их до 8,5%, но уже сегодня мы видим, что базовую ставку Нацбанк поднял в связи с внешним кризисом и падением цен на нефть. Соответственно, ставка overnight тоже выросла до 13,5%, то есть ликвидности на рынке нет. В такой ситуации только регулятор может помочь – предоставить длинную ликвидность, чтобы ситуацию успокоить, а потом уже рынок должен подключиться сам, те, кто размещает свою ликвидность в банке. Но в связи с

текущей ситуацией у банков тоже сейчас может возникнуть отток ликвидности, отток вкладов, особенно физлиц, которые также обеспокоены курсом и хотят изъять свои сбережения».

Для того чтобы гарантировать стабильность функционирования денежного рынка в Казахстане (который достаточно велик и представляет собой несколько сотен миллионов долларов), важно предоставлять ликвидность не только на один день, но и на другие, более долгие сроки – 7 дней, 14, 28 и так далее.

«Из-за несовершенства торговой инфраструктуры сейчас

ГЦБ, например, торгуются в другом терминале, нежели корпоративные ценные бумаги, – напоминает CEO Freedom Holding Corp. **Тимур Турлов**. – Поэтому у нас происходят существенные задержки и большие разрывы по времени при переводе денег из одного терминала в другой, что приводит к невозможности использовать деньги, привлекаемые на один день. Может быть, это неактуальная задача для рынков с более развитыми инфраструктурами, но на текущем переходном этапе для нас сейчас это достаточно важно».

В свою очередь, текущую обстановку на рынке операций РЕПО под ГЦБ оценил регулятор. «За последний торговый день [11 марта 2020 года] по операциям автоРЕПО с корзиной ГЦБ сроком на один день вырос незначительно и составил 314 млрд тенге. При этом средний объем за последние 20 торговых дней составляет 332 млрд тенге. Рост средневзвешенной ставки доходности был обусловлен повышением базовой ставки НБРК с 9,25 до 12%», – рассказали «Курсиву» в пресс-службе Национального банка РК.

Кроме того, в Нацбанке отметили возросший спрос на ликвидность в связи с некоторым колебанием валютного курса доллар/тенге.

Нацбанк РК в рамках реализации монетарной политики на ежедневной основе предоставляет ликвидность по запросу банков в неограниченном объеме. Участие НБРК на рынке РЕПО обеспечивает нахождение ставок в пределах процентного коридора Нацбанка.

«По операциям автоРЕПО с корзиной ГЦБ сроком на 7 и на 14 дней объемы торгов находятся на уровне среднего значения за последние 20 торговых дней (7,38 млрд тенге и 2,18 млрд тенге соответственно). По данным инструментам не наблюдается роста спроса со стороны участников рынка», – добавили в пресс-службе регулятора.

При этом регулятор не объяснил, почему в стаканах спроса

и предложения (таблица лимитных заявок на покупку и продажу ценных бумаг) по инструменту с облигациями Минфина РК на 7, 14, 28 дней отсутствуют предложения, хотя есть большой спрос со стороны участников.

Нацбанк планирует улучшать инфраструктуру рынка РЕПО: в марте нынешнего года ожидается запуск новой платформы MOEX на KASE, где будет представлен новый инструмент РЕПО с центральным контрагентом.

Помимо этого Нацбанк рассмотрит возможность расширения ломбардного списка по РЕПО, что предоставит больше возможностей по привлечению ликвидности на рынке: «В рамках рабочей группы по рассмотрению действующих и разработке новых индикаторов денежного рынка ведется работа по изменению методологии расчета индекса TONIA. Новая методология предполагает расчет индекса TONIA как усеченное среднее значение на основе центральных 90% взвешенных по объему распределения ставок».

В рамках технической помощи ЕБРР на тему «Разработка новой нормативно-правовой базы Республики Казахстан в отношении производных финансовых инструментов» ведется подготовка проекта поправок в законодательство РК, направленных на внедрение механизма ликвидационного неттинга и развитие производных финансовых инструментов».

Уроки кризиса доткомов

Двадцать лет назад индекс Nasdaq Composite побил рекорд того времени, превывис отметку в 5000 пунктов – пик для акций интернет-компаний. Как поведут инвесторы себя сегодня?

Mark HULBERT,
THE WALL STREET JOURNAL

Вероятно, это просто совпадение, что спад на фондовом рынке совпал с пиковым периодом пузыря доткомов 20-летней давности.

10 марта 2000 года индекс Nasdaq Composite всего за один день достиг отметки 5132,52 пункта. И все мы знаем, чем это закончилось. К октябрю 2002 года индекс упал на 78,4%, до 1108,49 пункта.

Это была лишь половина беды. После того как индекс достиг минимума, последовало вялое его восстановление. Потребовалось время до ноября 2014 года, чтобы индекс вернулся к уровню марта 2000 года, даже с учетом дивидендов.

Если же принять во внимание инфляцию, то индекс восстановился лишь в августе 2017 года, то есть спустя более чем 17 лет.

Если промышленный индекс Доу–Джонса будет следовать схожему сценарию, то торговаться на уровне 5400 пунктов он станет в октябре 2022 года и не сможет восстановиться до своего текущего уровня до ноября 2034 года (или, если учитывать уровень инфляции, до лета 2037 года). Несложно представить, какие разрушительные последствия это имело бы для людей пенсионного и предпенсионного возраста.

Насколько вероятен этот ужасный сценарий? Какие уроки инвестирования можно извлечь из тех событий 20-летней давности?

Что необычного в том, что Nasdaq восстанавливался так долго?

На первый взгляд столь медленное восстановление индекса Nasdaq после краха доткомов не кажется беспрецедентным. Например, промышленный индекс Доу–Джонса до 1954 года пытался вернуться на тот уровень, где он находился до краха 1929 года, то есть время восстановления составило 25 лет.

Однако в действительности восстановление фондового рынка после кризиса 1929 года заняло гораздо меньше 25 лет по трем



Обвал индекса Nasdaq 20 лет назад после того, как он достиг рекордного уровня, был достаточно отрезвляющим. Но так же как отрезвление занимает какое-то время, так и акциям компаний потребовалось длительное восстановление.

причинам: во-первых, акции 30 компаний, которые составляли основу Dow, были на уровне ниже среднего; во-вторых, дивиденды, которые в 1920-х и 1930-х годах были значительными, помогли восстановить потери; в-третьих, инфляция, которая в начале 1930-х годов была отрицательной, работала на пользу акциям. С учетом дивидендов и инфляции фондовый рынок в целом после краха 1929 года восстановился уже к марту 1937 года, то есть восстановление заняло семь с половиной лет.

Теперь взглянем на ситуацию в начале XXI века. Для рынка в целом восстановление после кризиса 2008–2009 годов потребовало примерно столько же времени, а точнее 5 лет и 3 месяца; после краха пузыря доткомов – семь с половиной лет (с учетом дивидендов и инфляции). Наибольший период восстановления в истории США случился после «медвежьего» рынка в 1973–1974 годах: только к концу 1984 года рынок в целом (с учетом дивидендов и инфляции) вернулся к уровню пика в январе 1973-го, то есть почти через 12 лет.

Более того, если внимательно посмотреть на ситуацию, то видно, что все эти периоды восстановления начинались после периодов «медвежьего» рынка прошлого века. Приняв во внимание все «медвежьи» рынки США с середины 1920-х годов, я высчитал, что в среднем для

рынка потребовалось (с учетом дивидендов и инфляции) 3,1 года для восстановления до момента, когда возникла «медвежья» ситуация.

Так что обвал Nasdaq в 2000 году, а также его последующее медленное восстановление по-своему уникальны. Ни одно восстановление после «медвежьего» рынка в истории США не было таким продолжительным.

Главное – диверсификация

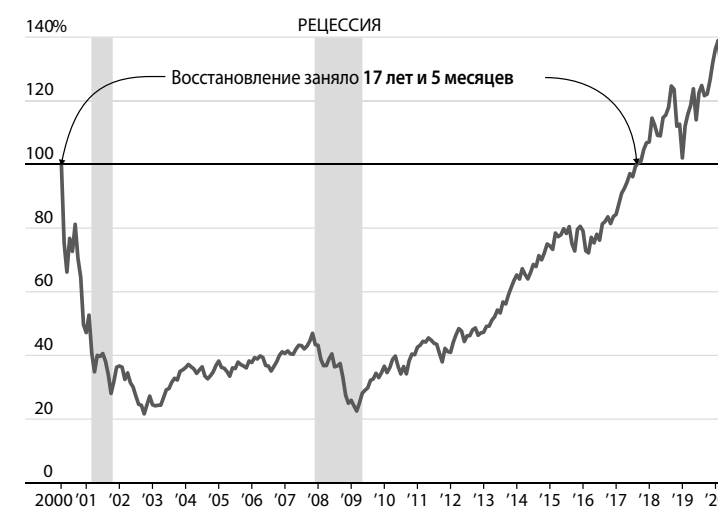
Для того чтобы сделать инвестиционный портфель менее уязвимым к аналогичному длительному, затяжному восстановлению, от которого пострадал индекс Nasdaq, важное значение (впрочем, как и всегда) имеет диверсификация.

Сконцентрированному на небольшой группе преимущественно молодых компаний Nasdaq потребовалось вдвое больше времени для восстановления после краха пузыря доткомов, чем это потребовалось рынку в целом.

И тезис о том, что 20 лет назад рынок Nasdaq был плохо диверсифицирован, не подлежит сомнению. Например, компания Cisco Systems, разработчик программного обеспечения и производитель оборудования, в марте 2000 года имела наибольшую рыночную капитализацию и в Nasdaq Composite, который является взвешенным индексом, представляла наибольшую долю

Индекс Nasdaq: долгий путь к восстановлению

Динамика индекса Nasdaq Composite начиная с марта 2000 года с учетом дивидендов и инфляции



Примечание: за 100% взят максимум индекса Nasdaq Composite 10 марта 2000 года

Источники: FactSet; Бюро статистики труда Министерства труда США; HulbertRatings.com

среди всех акций. За два года после краха пузыря доткомов акции компании упали более чем на 90%.

В целом фондовый рынок сегодня становится все более концентрированным, что мешает обеспечить такой уровень диверсификации, который мог бы снизить потери на «медвежьем» рынке. Например, пять компаний из списка S&P 500 с наибольшей рыночной капитализацией в настоящее время составляют более 18% совокупной рыночной капитализации всех компаний

корзины. По данным Morgan Stanley Research, для истории США это рекорд, который превысил аналогичный показатель на пике пузыря доткомов.

Это означает, что индекс S&P становится более уязвимым из-за вероятных провалов нескольких крупных компаний. Тем не менее, несмотря на тревожную тенденцию, сегодня S&P более диверсифицирован, чем Nasdaq: в отличие от 18% совокупной рыночной капитализации, которую представляют пять крупнейших компаний в

THE WALL STREET JOURNAL.

S&P, аналогичный индикатор в Nasdaq превышал 40%.

Оценки играют важную роль

Еще один инвестиционный урок заключается в том, что оценки компаний имеют важное значение даже тогда, когда кажется, что это не так, когда наддувается пузырь и некоторые инвесторы убеждены, что правила изменились. Например, на пике пузыря доткомов соотношение цена/доходность (P/E) индекса Nasdaq было выше 100, когда рассчитывалось по итогам доходности за 12 месяцев, и на уровне 75, когда расчет основывался на доходности последующих 12 месяцев. Оба показателя значительно превосходили долгосрочный показатель P/E для рынка в целом, который не превышал 20.

Разумеется, ни один способ определения стоимости компании не является идеальным. Однако в ретроспективе соотношение P/E было хорошим индикатором переоценки рынка и слабой отдачи в будущем: начиная с пика в марте 2000 года индекс Nasdaq Composite с учетом инфляции и дивидендов обеспечил доходность на уровне 1,3% в годовом выражении. Сопоставимый уровень доходности индекса S&P составил 4,1% в пересчете на год, что само по себе меньше средней доходности в 6,8% годовых за последние 200 лет.

К счастью, соотношение P/E рынка Nasdaq сегодня намного ниже, чем 20 лет назад. По данным компании Birinyi Associates, сегодня оно на уровне 26,4, если считать по итогам доходности за 12 месяцев, и 22,2 – если рассчитывать на предварительных оценках. И хотя эти соотношения значительно превышают средний показатель, они далеко не так раздуты, как это было в марте 2000 года.

Резюме

Фондовый рынок сегодня не настолько переоценен, как 20 лет назад, и если вы инвестируете в диверсифицированные индексные фонды, восстановление после очередного «медвежьего» рынка пройдет намного быстрее, чем это было у рынка Nasdaq после краха доткомов. В целом же последние 20 лет научили нас тому, что очень важна диверсификация и что нужно уделять внимание оценкам компаний. И никогда нельзя забывать об этом.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Великий воздушно-капельный путь

Как себя чувствуют казахстанские авиаперевозчики во время эпидемии коронавируса

Эпидемия коронавируса COVID-19 негативно повлияла на отрасль гражданской авиации. Авиаперевозчики говорят о многомиллионных убытках, до конца 2020 года о своем банкротстве могут объявить сразу несколько авиакомпаний.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Распространение уханьского коронавируса продолжается – случаи заболевания зарегистрированы уже в 115 странах мира, поэтому все авиакомпании вынуждены пересматривать свое полетное расписание. После масштабного сокращения рейсов в Китай, Японию, Южную Корею, Таиланд и Малайзию последовала корректировка авиаперевозок в страны Европы и Ближнего Востока. Уже ограничены полеты в Италию, Иран и Саудовскую Аравию. Ожидается, что в ближайшее время авиакомпании мира до минимума сведут перевозки пассажиров в США, Францию, Испанию и Германию – в каждой из этих стран вирусом COVID-19 заражены сотни людей и зафиксировано несколько десятков смертей. Немецкая авиакомпания Lufthansa сообщила на прошлой неделе, что планирует сократить программу своих полетов сразу на 50%, временно отказавшись от эксплуатации широкофюзеляжных лайнеров A380. Вчера руководство Lufthansa приняло предварительное решение об аннулировании рейсов в нашу республику с 11 до 29 марта 2020 года. Казахские перевозчики тоже вынуждены сокращать число полетов за рубеж.

Болезненные сокращения

Авиакомпания SCAT из-за коронавируса пришлось приостановить выполнение сразу нескольких международных рейсов, сообщила руководитель отдела по связям с общественностью авиакомпании Виктория Старожилова. «Остановлены все туристические рейсы в Китай. Мы летали в Хайкоу и Санья. Остановлен регулярный рейс из Нур-Султана в Сиань, который мы удачно запустили только в конце прошлого года. Сократились частоты на Японию. Вместо двух раз – до одного раза в неделю. Сокращено количество рейсов на Баку из Актау с семи до одного. Наконец, в связи с решением властей Саудовской Аравии, более не выдающих туристические и паломнические визы, приостановлены очень популярные и хорошо заполняемые рейсы в Джидду и Медину», – рассказала Виктория Старожилова, добавив, что прогнозировать развитие ситуации с авиаперевозками в настоящий момент очень сложно. Вчера авиакомпания SCAT объявила об отмене с 11 марта рейса Нур-Султан - Улан-Батор в связи с решением Государственной комиссии по ЧС Монголии о приостановке международного сообщения из-за распространения коронавируса.

Авиакомпания Air Astana, следуя требованиям Минздрава РК, полностью остановила авиасообщение с Китаем. Ранее национальный перевозчик выполнял регулярные рейсы в Пекин, Урумчи и Гонконг. Ограничено число рейсов в Сеул до одного в неделю из Нур-Султана и Алматы вместо прежних двух из столицы Казахстана и пяти из крупнейшего мегаполиса страны. При этом перевозят в Южную Корею и обратно только граждан Казахстана. Отменены рейсы из Нур-Султана в Париж и Баку. Один раз в неделю вместо трех теперь обслуживается маршрут Алматы – Баку – Алматы. С 14 апреля полностью останавливается авиасообщение с Куала-Лумпуром, его частота уже сокращена с трех до двух в неделю. На неопределенный срок приостановлен запуск рейса Алматы – Мумбаи, открытие которого планировалось на лето текущего года.

«Для нас все эти сокращения рейсов оказались очень болез-



Иллюстрация: Мадина Сапарбаева

ненными, поскольку у них была очень высокая заполняемость. Но сказать, какие убытки мы понесли, пока сложно. Более-менее это станет известно по итогам полугодия. В настоящий момент наши планировщики активно работают по поиску альтернативы потерянными частотам. А это, как вы понимаете, дело не одного дня. Только получение разрешения на выполнение рейсов занимает достаточно много времени. Можно лишь сказать, что пока более-менее решен вопрос об увеличении частот в Турцию – в Стамбул, Анталию, Бодрум и, возможно, в Анкару. Пока, это потому, что пока в Турции случаев заражения коронавирусом не

зарегистрировано», – рассказали «Курсиву» в руководстве авиакомпании Air Astana.

Логика запретов у каждого своя

Требования Министерства здравоохранения о сокращении авиационных частот вызывают у представителей отрасли некоторое недоумение. Им не совсем понятно, почему дана команда уменьшить число рейсов в Азербайджан, где зарегистрировано только 9 случаев заражения вирусом COVID-19, но нет никаких ограничений на авиасообщение с Египтом (59 случаев), ОАЭ (45 случаев) или Чехией (38 случаев).

Не всегда видна логика и в действиях зарубежных государственных структур. С 9 марта в Израиле в соответствии с постановлением премьер-министра Бенджамина Нетаньяху (постановление основано на рекомендациях ВОЗ по «агрессивному сдерживанию инфекций») всех без исключения прилетевших из-за рубежа людей помещают на двухнедельный домашний карантин. Возглавляемое Джузеппе Конти правительство Италии поместило всю страну на карантин под лозунгом «сидим дома», но в то же время не стало закрывать международные аэропорты. В результате отдельные авиакомпании продолжают обслуживать

регулярные рейсы в Рим и обратно, в Нью-Йорк, Лондон, Берлин, Абу-Даби, Торонто, Прагу и другие города мира. Правда, эти еще недавно прибыльные маршруты в один миг стали убыточными, поскольку заполняемость авиалайнеров очень низкая. Повсеместно фиксируется массовая отмена бронирования с одновременным отказом на неопределенный срок от ранее запланированной поездки.

Два сценария от IATA: плохо и очень плохо

По прогнозам Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), заражение все большего числа людей виру-

сом COVID-19 в целом приведет к спаду авиаперевозок по всему миру. В настоящий момент рассматриваются два сценария – умеренный и негативный. Оба ничего хорошего авиакомпаниям не сулят. Согласно первому сценарию после резкого снижения спроса на авиаперелеты все-таки последует восстановление. Примером может служить ситуация в Китае, где вместе с увеличением числа выздоровевших и все более редкой регистрацией новых случаев заражения уханьским коронавирусом авиакомпания постепенно возвращаются к прежнему графику работы. Тем не менее даже в таком случае спрос на авиаперевозки упадет в целом на 11%, а общие потери авиакомпаний мира составят \$63 млрд. Это сопоставимо с потерями отрасли в период общемирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов.

Негативный сценарий IATA рассматривает вариант, при котором Всемирная организация здравоохранения объявит о пандемии. В этом случае вероятно катастрофическое падение спроса на авиаперелеты не только на международных направлениях, но и на внутренних маршрутах разных стран. Предполагается, что в Европе пассажиропоток может снизиться минимум на 24%, а в странах Азии – на 23%. В итоге общие потери гражданской авиации могут составить от \$113 млрд до \$115 млрд, что поставит небольшое количество, особенно небольших, авиакомпаний в крайне сложное положение, вплоть до объявления банкротства и прекращения своей деятельности.

«Правительства должны принять это к сведению. Авиакомпании делают все возможное, чтобы оставаться на плаву, выполняя жизненно важную задачу объединения экономик мира. Поскольку правительства предполагают принять меры по стимулированию авиационной отрасли, необходимо будет в этот кризис рассмотреть вопрос о снижении налогов, сборов и распределения слотов», – заявил генеральный директор IATA Александр де Жюнк.

Особенности банкротства по-новому

Пока правительства не спешат помогать терпящим огромные убытки авиакомпаниям, и уже есть выбывший участник рынка. Это относительно небольшая авиакомпания Flybe, которая летала в 85 городов Европы и занимала 38% авиационного рынка Великобритании, ежегодно обслуживая 8 млн пассажиров. 5 марта Flybe объявила себя банкротом в связи с резким падением спроса на авиаперевозки из-за распространения коронавируса COVID-19 и отказом правительства Великобритании выделить ей кредит размером 100 млн фунтов стерлингов.

Flybe была крупнее любой из казахстанских авиакомпаний. В ее авиапарке до сих пор значатся 64 воздушных судна со средним возрастом 11 лет 8 месяцев. Для сравнения: у авиакомпании Air Astana 36 самолетов со средним возрастом флота 6,5 года. У авиакомпании SCAT – 20 самолетов, средний возраст флота 21 год, но самый новый борт стоит на приколе уже второй год из-за введенного запрета на эксплуатацию всех лайнеров модели Boeing 737 MAX.

Дальнейшее усиление мер по борьбе с распространением коронавируса со стороны как Министерства здравоохранения РК, так и государственных структур других стран может окончательно приземлить отечественные авиакомпании. Направлений для полетов остается все меньше – органы здравоохранения предлагают казахстанцам до июня текущего года воздержаться от поездок в 80 стран мира. Из популярных у сограждан направлений в этом списке пока отсутствуют только Турция и Узбекистан. Пока материал готовился к печати, в Турции был выявлен первый случай заражения вирусом COVID-19.

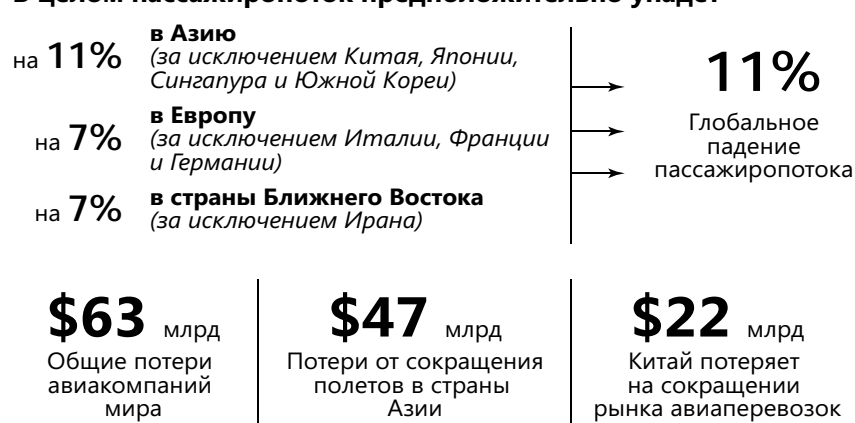


УМЕРЕННЫЙ СЦЕНАРИЙ

Этот сценарий включает только рынки, где зафиксировано более 100 (по состоянию на 2 марта) случаев заражения коронавирусом. С учетом падения на этих рынках, а также падения доверия потребителей на рынках, не столь серьезно задетых коронавирусом, при умеренном сценарии итоги года будут следующими:



В целом пассажиропоток предположительно упадет



НЕГАТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Этот сценарий включает все рынки, которые в настоящее время имеют 10 и более подтвержденных случаев COVID-19 (по состоянию на 2 марта). В таком случае выручка от пассажирских перевозок в мире снизится на 19%, что составляет \$113 млрд.



Коронавирус и путешествия: ответы на все вопросы

Для всех, кто прямо сейчас беспокоится из-за предстоящей поездки: как оставаться в безопасности, чего следует избегать и действительно ли помогают маски?

Sara CLEMENCE,
Barbara PETERSON,
THE WALL STREET JOURNAL

Следует ли мне отменить поездку из-за коронавируса?

В основном это зависит от страны, куда вы собираетесь ехать, но и от других факторов тоже. Вирус распространился по десяткам стран и по всем континентам, кроме Антарктиды, и общее число затронутых стран неминуемо возрастает. Но государственные органы предостерегают от поездок лишь в некоторые страны. Госдепартамент США и центры по контролю и профилактике заболеваний США (CDC) рекомендуют воздерживаться от поездок в Китай – центр эпидемии коронавируса. CDC выпустило одинаковое предупреждение 3-го уровня («избегайте любых несущественных поездок») для Южной Кореи, Италии и Ирана, где было диагностировано больше всего случаев заболевания за пределами Китая. Другие страны предлагают сходные рекомендации. К таким предостережениям «стоит отнести серьезно», по словам доктора Ричарда Давуда, специалиста по медицине путешествий и медицинского директора лондонской клиники Fleet Street Clinic. В понедельник, 9 марта, итальянское правительство перешло от предостережений к действиям и закрыло границы, запретив несущественные поездки по всем направлениям (в страну, из страны и по стране) до 3 апреля. А в связи с недавно возросшими случаями заболевания на круизных лайнерах CDC и Госдеп теперь рекомендуют путешественникам, особенно тем, у кого есть проблемы со здоровьем, избегать долгих авиаперелетов.

А если я собираюсь в Японию?

CDC выпустило предупреждение 2-го уровня для Японии – это значит, что путешественникам следует «пересмотреть» свои планы. Что именно это значит? Если вы пожилой человек или страдаете от хронической болезни вроде астмы или диабета, то имеет смысл отменить поездку в такую страну, говорит доктор Шанти Каппагода, врач-инфекционист в больнице Стэнфордского университета в Пало-Альто, Калифорния.

Что насчет других стран, где были отмечены случаи заболевания вирусом?

В большинстве других стран выявлено лишь несколько случаев заболевания коронавирусом, и многие пациенты – люди, вернувшиеся из Китая, говорит д-р Давуд. «Риск для путешественников за пределами стран, где было отмечено большое число заболевших, на самом деле совсем невелик».

Сан-Франциско объявил режим чрезвычайной ситуации из-за коронавируса. Значит ли это, что мне не следует ехать в Сан-Франциско?

Нет, не значит, говорит д-р Каппагода. Объявление ЧС позволяет властям города и округа мобилизовать дополнительные ресурсы на борьбу с распространением вируса, но это не значит, что путешественники подвергаются более высокому риску. «Вы можете свободно отправляться в Сан-Франциско», – говорит д-р Каппагода. (По крайней мере, восемь штатов США также объявили режим ЧС.)

Я хочу действовать предельно осмотрительно. Стоит ли мне вообще избегать полетов? Если мне необходимо лететь, нужно ли носить маску?

Если вы следуете предупреждению CDC и не совершаете несущественных поездок в Китай и Южную Корею, то нет при-



Туристы делают фото в галерее Виктора Эммануила II в центре Милана 28 февраля.

чин избегать авиапутешествий. Всемирная организация здравоохранения советует путешественникам придерживаться тех же рекомендаций, что и для любой другой инфекционной болезни: держите руки в чистоте и протирайте антисептическими салфетками любые поверхности, где могут оставаться возбудители инфекции, – откидные столики, подлокотники. Вопреки распространенному мнению, воздух в салоне самолета не должен вызывать беспокойство: практически все международные авиалайнеры оборудованы фильтрами HEPA – наподобие тех, которые используются в больничных операционных, так что воздух в салоне освежается каждые 2-3 минуты. Большинство экспертов-медиков говорят, что маски на лицо не защитят вас от болезни других людей – вы просто предотвратите распространение собственных микробов. Помните, что вирус распространяется через капельки, а не по воздуху. (Подробнее о масках см. в ответе на вопрос «Нужно ли брать в путешествие что-то еще?»).

Я слышал(-а), что в аэропортах измеряют температуру пассажиров после посадки. Что будет, если у меня обнаружат высокую температуру?

В аэропорту Чанги в Сингапуре, как и в некоторых аэропортах Европы, используют термодатчики для сканирования прибывающих пассажиров на предмет высокой температуры. CDC проводит скрининг пассажиров в 11 основных международных аэропортах США, в том числе в аэропортах Нью-Йорка, Лос-Анджелеса и Сан-Франциско. В основном скринингу подлежат лица, которые недавно были в Китае, но вскоре он может быть распространен на другие страны с предупреждением 3-го или 2-го уровня.

Если у пассажира повышенная температура (которая, по мнению медицинских работников, составляет 38°C и выше), то дальнейшие действия зависят от местных органов здравоохранения. «Если некто демонстрирует признаки общего заболевания или Covid-19, то его, скорее всего, подвергнут проверке, если это лицо прибыло из страны с отмеченными случаями заболевания», – говорит Кортни Канслер, старший аналитик службы здравоохранения в компании по управлению рисками WorldAware. В карантин помещают и лиц, которые могли контактировать с потенциальным больным, даже если они не проявляют признаков болезни. Карантин может иметь разные формы. Люди, возвращающиеся в США после посещения стран высокого риска, были вынуждены оставаться дома в течение двух недель или эвакуированы на военные базы. Некоторым путешественникам запрещалось покидать территорию их отеля, если среди постояльцев были выявлены случаи заболевания.

Должны ли беременные женщины ограничить поездки по США? Безопасно ли проходить через международные аэропорты?

Хотя эксперты в области здравоохранения говорят, что поездки в пределах США по-прежнему имеют низкий уровень риска, дипломатическая медсестра и исполнительный директор манхэттенской компании Traveler's Medical Service Ребекка Акоста советует беременным женщинам придерживаться рекомендаций CDC. «Если вы беременны, некоторые заболевания могут быть более тяжелыми, включая грипп», – сказала Акоста, отметив, что аэропорты – это места массового скопления людей, то есть риск заражения в них выше. «Следуйте стандартным мерам предосторожности CDC, в том числе сделайте прививку от гриппа, соблюдайте гигиену рук и держите дистанцию от явно больных людей – по крайней мере 1,8 м. И следите за развитием событий, так как текущая ситуация не остается неизменной».

Что насчет многолюдных мест и мероприятий? Следует ли мне отменить весенние каникулы в Диснейленде?

В некоторых городах в связи с резким ростом случаев Covid-19 отменяют концерты, спортивные мероприятия и крупные конференции. «Во многих штатах наблюдается быстро развивающаяся ситуация с местной передачей вируса», – заявила доктор Лиза Локерд Марагакис, старший директор по профилактике инфекций в системе здравоохранения Джона Хопкинса. «Учитывая эти факты, многие люди предпочитают отменить или отложить поездку, особенно если она включает крупные собрания людей и посещение многолюдных мест. Немалую роль здесь играет и личный риск, например для лиц с проблемами со здоровьем или пожилых людей, которые больше рискуют заработать серьезные осложнения в случае болезни».

Я собираюсь в Токио на Летние Олимпийские игры. Нужно ли мне отменить поездку?

По словам д-ра Марагакис, сейчас слишком много неизвестных. До Олимпиады в Токио осталось несколько месяцев, а ситуация развивается стремительно. В конце концов, это решение может даже не зависеть от вас самих. «Самому Токио, возможно, придется принять сложные решения в ближайшие недели и месяцы», – сказала д-р Марагакис. На данный момент подготовка к Олимпиаде продолжается по плану.

Стоит ли полностью избегать круизов?

После недавнего карантина и резкого роста подтвержденных случаев среди пассажиров лайнеров CDC и Госдеп выпустили усиленные предупреждения по поездкам. Они рекомендуют путешественникам, особенно тем, у кого есть проблемы со

здоровьем, отложить любые круизы по всему миру. CDC отмечает: больше всего рискуют серьезно заболеть при инфицировании Covid-19 пожилые и люди с тяжелыми хроническими заболеваниями, включая пороки сердца, заболевания легких и диабет. Чтобы развеять опасения клиентов, Международная ассоциация круизных линий (CLIA) запустила расширенные меры проверки пассажиров и экипажа для 50 участников организации, в том числе таких гигантов, как Carnival и Royal Caribbean. Эти меры включают дополнительный скрининг пассажиров при посадке и автоматический отказ для лиц, недавно посещавших страны 3-го уровня предупреждения CDC или контактировавших с больным человеком.

Если у меня уже забронирован круиз, могу ли я отменить бронирование без штрафа?

Правила отмены и возврата денег могут отличаться в зависимости от обстоятельств, говорит Паула Квон, владелица компании Supreme Travel в Сан-Франциско. В случае если круизная компания сама отменяет рейс (а большинство отменили круизы с остановками в азиатских портах), то пассажирам, как правило, полностью возвращают деньги или открывают кредит на будущие поездки. А теперь многие круизные компании, включая Viking и Norwegian, распространяют действие таких правил на рейсы, которые даже не имеют остановок в Азии. «Некоторые компании начали предлагать возможность отказа по любой причине», – сказала Кэролин Спенсер Браун, контент-директор компании Cruise Media. «Путешественники, которые хотят отменить бронирование, получат ли возврат, или 100%-ный кредит на будущую поездку».

Меняют ли авиакомпании правила возврата или бронирования билетов в связи с коронавирусом?

Большинство крупных авиакомпаний уже начали отказываться от сбора за замену билетов в регионы, напрямую затронутые вспышкой коронавируса, если рейсы предстояли в несколько ближайших месяцев. А теперь, столкнувшись с вальным спросом на будущие рейсы, некоторые компании распространяют такую гибкую политику и на новые билеты по другим маршрутам. Например, American Airlines позволяет один раз бесплатно поменять билеты всем пассажирам, купившим билеты с нынешнего момента по 16 марта на рейсы вплоть до 26 января 2021 года. Любые изменения должны быть сделаны за две недели до отправления. Авиакомпания Delta также стала предлагать однократную бесплатную замену билетов, забронированных с нынешнего момента до 31 марта на рейсы до 25 февраля 2021 года. Компания распространила отказ от сбора и дальше: теперь ее клиенты могут бесплатно поме-

нить бронирование в период до 30 апреля. Авиакомпания United отказывается от сбора на замену на все новые бронирования, сделанные с нынешнего момента по 31 марта на рейсы в течение следующего года, и, кроме того, клиенты могут менять планы до момента отправления. И даже авиакомпании JetBlue и Alaska хотя и не выполняют большого количества дальних рейсов в зарубежные страны, отказались от сборов за перебронирование билетов на рейсы по 1 июня при условии, что они забронированы до 11 или 12 марта соответственно.

А что насчет гостиниц?

Отели и другие туристические компании обычно придерживаются более мягкой политики отмены брони, чем авиакомпании. Однако они тоже, как правило, не делают полного возврата в случае отказа в последнюю минуту, если только не находятся в зоне заражения. Большинство гостиничных сетей, к примеру, не берут деньги за отмену бронирования и перебронирование в их отелях в Китае. Учитывая исключительность ситуации, не помешает обратиться напрямую к вашему туристическому агенту, если вы вообще не хотите ехать, отмечает отраслевой аналитик из creditcards.com Тед Россман. «Самый лучший шанс получить возврат – через вашего агента», – сказал он.

Есть ли смысл покупать страховку на время поездки, если она не покрывает коронавирус?

Если вы боитесь поездки из-за Covid-19, то вам, скорее всего, не повезет: согласно большинству договоров страхования поездок вы не получите деньги обратно, если откажетесь от поездки из-за своих опасений. Вы можете получить частичный возврат, если ваш договор покрывает прерывание поездки, а вы заболели во время путешествия. Еще один вариант – купить более дорогой полис с возможностью отказа по любой причине. Такие полисы часто стоят на 40% больше стандартной страховки, а страховка покроет только от 50 до 75% ваших расходов по сравнению с полной стоимостью, выплачиваемой по стандартной страховке. Потребителям следует проверять информацию, напечатанную мелким шрифтом, на предмет исключений. На веб-сайтах вроде squaremouth и travelinsurance.com вы можете сравнить разные страховые компании и отфильтровать результаты поиска по определенным параметрам.

Нужно ли брать в путешествие что-то еще?

Хотя большинство специалистов сходятся в том, что тонкие бумажные маски вас не защитят, некоторые считают, что промышленные респираторы N95 могут помочь. Доктор Дэвид Айзенман, директор Центра общественного здравоохранения и стихийных бедствий Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе,

заявил, что не стал бы брать с собой маску. А если бы и взял, то для того, чтобы дать больному человеку, если он такого встретит, например, в самолете. Маски не дают распространиться капелькам, которые выделяются при чихании или кашле, но чтобы защитить здоровых людей от возбудителей инфекции, их нужно использовать правильно. А этого, по словам Айзенмана, не делают даже некоторые молодые врачи. Неправильное использование масок может привести к ложному чувству безопасности и даже повысить риск заражения, так как в маске тяжело не чесаться и не поправлять ее, а трогать свое лицо – отличный способ заразиться вирусом.

По словам д-ра Каппагоды, вам следует взять с собой антисептик для рук с содержанием спирта от 60 до 95% и часто его использовать, особенно после посещения туалета и перед едой. Антисептические салфетки тоже стоит взять. «Мы больше рискуем заразиться вирусной инфекцией из-за того, что касаемся поверхностей или других людей, чем из-за того, что люди кашляют на нас», – ответила она.

Носите с собой одноразовые салфетки, если у вас насморк, и обязательно выбрасывайте их после использования. «Так вы не распространите болезнь на окружающих», – сказал д-р Айзенман.

Следует ли мне предпринять еще какие-то меры предосторожности?

Если вы этого еще не сделали, сделайте прививку от гриппа, по крайней мере за две недели до отъезда. «Так вы избежите заболевания, которое можно спутать с коронавирусом, так как они могут быть очень похожими», – говорит д-р Айзенман. Симптомы гриппа тоже могут привести к вашему карантину.

Строго соблюдайте основные правила гигиены, говорит д-р Айзенман. Часто мойте руки, не менее 20 секунд, и старайтесь не касаться своего лица. «Если вы находитесь рядом с больным человеком, соблюдайте дистанцию в 1,8 м», – сказал он. – А если у вас кашель или насморк, старайтесь избегать других людей».

И наконец, не позволяйте, чтобы страх коронавируса помешал вам принять меры предосторожности против других болезней, таких как малярия и брюшной тиф. «В большинстве местностей риск заболеваний, связанных с путешествиями, выше, чем риск коронавируса», – ответила д-р Каппагода.

У меня хорошее здоровье, и я не слишком переживаю, что могу подхватить коронавирус. Хорошее ли сейчас время для поездок в Азию и Европу с точки зрения отсутствия толп и более низких цен?

Мнения экспертов различаются. Но имейте в виду, что коронавирус не единственная опасность: вы можете столкнуться с внезапными ограничениями на въезд и выезд, оказаться в карантине или невольно стать источником заражения для других. «Крайне вероятно то, что вы можете передать инфекцию и при этом не заболеть сами», – сказала д-р Каппагода.

Поскольку ситуация меняется так быстро, поездка, которая сегодня кажется отличной идеей, через несколько недель может показаться не столь разумной. Если вы все равно решитесь путешествовать, обязательно сделайте бронирование с возвратом и обеспечьте себе гибкий график.

Есть ли «безопасные» для планирования варианты отпусков?

Д-р Давуд советует обратить взор на природу. «Если бы я хотел сблизиться с 100%-ной остротой, то взял бы поездку спортивно-походного типа: наслаждался бы видами в национальных парках, пешеходными экскурсиями, турпоходами или сафари. Есть много способов избежать скопления людей и мест, где может произойти передача инфекции».

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

«У регулятора должно быть понимание, как вернуть сектору рост»

> стр. 1

– Колоссальные суммы господдержки, выделенные на спасение БТА, Казкома, Цесны, чиновники оправдывали их статусом *too big to fail*. На ваш взгляд, сейчас в стране, помимо Халыка, остались банки, которые государство должно будет спасти любой ценой?

– В случае дефолта под статус *too big to fail* подпадают первые три банка точно. Это Халык как системообразующий и Kaspi со Сбербанком как системно значимые. А вообще, наверное, *too big to fail* – это все-таки первая десятка. Внутри нее есть иностранные игроки, их государство не должно спасать, это забота акционеров. Что касается казахстанских банков из топ-10, то здесь в каждом отдельном случае нужно смотреть на эффект от дефолта. Мы прямо сейчас видим, что в стране есть совсем крохотные банки, которые не играют никакой роли в системе и, возможно, уже не функционируют. С их стороны идут серьезные нарушения, много административных штрафов, иногда они могут не осуществлять платежи, но регулятор почему-то никаких решений не принимает.

– Что у нас происходит с маленькими банками? Почему они в последнее время разоряются, причем именно те, которые принадлежат (или принадлежали) резидентам страны?

– Маленьким банкам, конечно, тяжелее. У них низкая капитализация, зачастую нет рейтингов, есть проблемы с доверием клиентов. Перечислять причины можно долго. Я всегда говорю, что банк – это очень капиталоемкий бизнес. Капитал берется от акционеров и плюс за счет прибыли. Поэтому для любого банка первичны бизнес-модель и наличие сильных собственников. Банк должен четко понимать, кто его клиенты, на чем он зарабатывает, откуда берет ликвидность. Банк все время нужно накачивать деньгами, чтобы он мог выдавать кредиты. Это значит, что должны быть депозиторы, которые будут доверять маленькому банку. Сегодня необходимо вкладывать в финтех, развивать платформы и системы, филиальную сеть и сеть банкоматов. Необходимо найти на рынке хороших специалистов и платить им хорошие зарплаты. Все это требует серьезных инвестиций. Потому конкурировать с крупными банками, у которых все это уже есть, маленьким игрокам очень сложно.

– То, что они у нас не выживают, – это особенность именно казахстанского рынка, нашего регулирования? Ведь на развитых рынках, наоборот, маленькие банки работают?

– Нет, я думаю, что это глобальный тренд. Мы видим, что в России тысячами закрываются банки. Там тоже повышаются требования к капиталу, к комплаенсу, к рискам. И чтобы соответствовать всем этим процедурам и условиям, нужны технологии, капитал, высокое качество управления. А возьмите те же Нидерланды – там численность населения примерно как в Казахстане, а банков всего три. Поэтому не существует формулы, что на такую-то страну должно быть столько-то банков. Это всегда вопрос каждого конкретного банка и его бизнес-модели. Если ты находишь свою нишу – почему бы нет. И мы видим, что в мире сейчас создается много новых банков, но они уже принципиально другие – чисто технологичные, без филиальной сети, менее капиталоемкие. Это так называемые необанки, например британский Revolut. Совершенно новые платформы, новые подходы. И они находят свою нишу и клиентскую базу.

– Это что-то вроде Алтын Банка?

– Нет, Алтын все-таки первичен как классический банк (Умут Шаяхметова входит в совет директоров Алтын Банка. – «Курсив»). Плюс у него очень сильные акционеры. Он имеет наивысший рейтинг среди всех банков в Казахстане. И то, что в Алтыне активно развивается финтех, – это уже эволюция от традиционного банка на сторону технологического.

– У Алтына удивительно низкая доля NPL, всего 0,43%. Как такое возможно?

– Исторически это был HSBC Bank, который изначально кредитовал в стране транснациональные корпорации, был не сильно вовлечен в кредитование физлиц и вообще не финансировал МСБ. Поэтому, когда мы покупали HSBC, качество активов там было идеальным. Мы сохранили это качество, сохранили клиентскую базу, что очень важно. И во многом за счет тех же клиентов продолжали наращивать кредитный портфель. Когда в Алтын зашли новые акционеры в лице CITIC Bank (сделка состоялась в апреле 2018 года. – «Курсив»), они привели свою часть клиентов. При этом

китайские партнеры основной упор делают на транзакционный банкинг и казначейские операции. В результате сейчас уровень ликвидных активов в Алтыне составляет около 60%, а уровень ссудного портфеля – примерно 40%. Поэтому текущая задача у Алтына другая – наращивать объемы кредитования и больше зарабатывать на процентных доходах.

– Мне приватно рассказывали, что изначально у CITIC были намерения купить Халык, но акционеры Халыка им отказали, предложив взамен «дочку». В этой истории есть доля правды? – Совершенная глупость. Чтобы так думать, нужно, во-первых, не понимать,



Фото: Олег Спивак

что такое CITIC. Это глобальная корпорация, CITIC Bank входит в двадцатку мировых банков, у него около \$20 трлн активов. Когда инвестор с рейтингом «AA» заходит в страну, он четко знает, куда он вкладывает деньги, в какой проект, для чего ему это нужно, когда проект окупится. Он не рассуждает категориями: не получилось с Халыком, ладно, куплю Алтын. Так не бывает. И никогда не шла речь о продаже Халыка, никогда не шла речь ни о каких переговорах о том, что Халык может продать какую-то свою долю.

Во-вторых, надо не понимать, что такое Халык Банк. Это публичная компания, торгующаяся в Лондоне с 2006 года. В случае захода мажоритарного акционера одним стеком Халык обязан публично уведомить об этом рынок. И если внешний инвестор не соглашается со сменой мажоритария, у него есть право сказать: откупи мою акцию сегодня по рыночной цене. Соответственно, входящий акционер должен понимать реакцию миноритариев и наличие риска того, что, возможно, ему придется покупать весь банк. Именно так происходит сделки с публичными компаниями. Даже чтобы кулуарно начать какие-то переговоры, Халык должен об этом публично заявить. Почему? Потому что завтра это может повлиять на цену на акции, на какие-то инсайд-трейдинги. И это всегда повод для миноритариев прийти и выставить претензию. Законы Лондонской биржи – они очень жесткие, вплоть до большой ответственности менеджмента за неведение или за misleading information. И, например, когда мы только подписывали с Казкомом меморандум о намерениях, мы сразу сообщили об этом рынку. Поэтому, простите, но та история, которую вам рассказали, – это совершенно обывательская информация или слухи, по-другому и не назовешь.

Все переговоры изначально шли только про Алтын Банк. CITIC выразил заинтересованность зайти именно мажоритарным партнером в Алтын. И мы, когда вошли в переговоры с CITIC, сразу сделали публичное объявление, что Халык вступает в переговоры о продаже дочернего банка. Понимаете, Халык – настолько сложная структура на сегодня, что с нами невозможно просто так что-то сделать. Тем более поменять структуру акционеров. И когда осенью прошлого года мы выходили на SPO, в ходе которого наш мажоритарий продал 15% акций Халыка из своей доли, тоже была полностью открытая, публичная и прозрачная процедура.

– Была такая гипотеза, что SPO Халыка было сделано не столько для того, чтобы повысить ликвидность бумаги, сколько для получения текущей

рыночной оценки банка. Возможно, на предмет каких-то будущих переговоров, потенциальных сделок...

– Нет, цель была именно в повышении ликвидности акций. Если вы возьмете все публичные аналитические отчеты по Халыку, то увидите, как внешние аналитики писали, что банк недооценен. И одна из причин этого – низкая ликвидность акций. Инвесторы покупают и держат наши бумаги, потому что они слишком хорошие. Они дают хороший возврат на инвестиции, хороший уровень дивидендов, качество самого актива очень хорошее. И везде шли рекомендации, что для более справедливой оценки банка необходимо повышать ликвидность акций. На основании этого

основной акционер АЛМЭКС принял решение провести SPO. При этом в ходе SPO нам задавались эти вопросы о сохранении доли мажоритария. Более того, у нас в условиях размещения стоит локал-период (срок, в течение которого мажоритарий не имеет права продавать следующий пакет акций) в 12 месяцев вместо обычных для такого рода сделок шести месяцев. И это тоже показатель именно долгосрочных намерений со стороны нашего основного акционера.

– После SPO сделки с акциями активизировались?

– Да, уровень ликвидности акций в Лондоне сильно поднялся. Если раньше объем торгов был около \$0,5 млн ежедневно, то сейчас он дошел до \$3–5 млн. Это хороший рост. Что касается капитализации Халыка, то с момента SPO наши акции выросли с \$11,75 до 16, или на 36% (интервью было записано 25 февраля. – «Курсив»).

– Кого вы считаете своими главными конкурентами и каковы сильные стороны каждого из этих банков?

– Конкуренция в стране достаточно жесткая и всегда такой была. Халык органическим ростом поднялся с четвертой позиции до банка номер один. Когда-то перед нами были БТА, ККБ, Альянс. Понятно, что, купив Казком, мы стали совсем большими, но лидерами по активам мы были уже до сделки – несмотря на то что Казком покупал БТА и, казалось бы, должен был очень сильно оторваться. Мы ежегодно росли на 10–20% по активам, по чистой прибыли, по клиентам, по кредитному портфелю, по комиссионным доходам. И мы себе все время ставим такую цель, что нам необходимо именно органический рост обеспечивать.

Главный фактор нашего успеха – это, наверное, то, что мы изначально правильно работали. У нас рейтинги были выше, надежность была выше, менеджмент лучше. Мы вели бизнес честно и более прозрачно, чем другие банки. Не так агрессивно вкладывались в недвижимость, поэтому не прогорели во время кризиса на всех этих земельных участках. Это ведь тоже показатель уровня профессионализма. Мы видели, что на рынке надувался пузырь, и в 2006 году приняли решение, что мы не финансируем строительство. Нас за это сильно критиковали. Когда в 2007-м кредитный портфель у наших конкурентов вырос больше чем на 100%, а у Халыка – в районе 50%, нам задавали вопросы и внешние инвесторы (мы уже были публичной компанией), и внутри страны нам доставалось: дескать, этот консервативный Халык, медленно растет... Но буквально через год начался кризис и уже в 2009-м мы вышли в совершенно

другую ситуацию, когда БТА не смог ответить по своим долгам, у Казкома резко выросли NPL... Напомню, на тот момент все эти банки были крупнее Халыка.

Что касается наших сегодняшних конкурентов, то их много и они варьируются по сегментам. В рознице это, конечно, Kaspi, а также Forte, Сбербанк, Евразийский, Хоум Кредит. В сегменте ипотеки – Жилстройсбербанк, он сегодня номер один по выдаче ипотеки в стране. С малым и средним бизнесом активно работают БЦК, АТФ плюс уже упомянутые Forte и Сбербанк. Наконец, в корпоративном секторе это в большей степени внешние банки, такие как Сбербанк, ВТБ, Альфа, китайские институты, игроки из дальнего зарубежья. Если по-

– Каковы ваши ожидания от возрождения старого нового АФН? Рейтинговые агентства считают, что финанзор в Казахстане слаб. Что думаете вы?

– Я думаю, что выделение автономного регулятора – это хорошо. Внутри Нацбанка, когда он был мегарегулятором, имелось сразу несколько конфликтов интересов. Он отвечал и за надзор над фининститутами, и за денежно-кредитную политику, и за управление пенсионными активами. При этом в Нацбанке была сконцентрирована вся ликвидность в стране: Нацфонд, ЕНПФ, золотовалютные резервы, а также ноты в объеме около 4 трлн тенге, через которые он стерилизует избыточную ликвидность. И у него есть задача удерживать инфляцию и валютный курс. Для ее выполнения он ужесточал регулирование, в том числе чтобы не росли кредиты. И Нацбанку было сложно понять, что ему важнее – то ли кредитовать экономику и смягчать регулирование (но это могло разогнать рост потребительских цен), то ли все-таки таргетировать инфляцию. Деньги ЕНПФ могли бы работать на экономику, если отдать их на рынок, но Нацбанк не отдает. Зато эти деньги могут появляться на валютном рынке, и в результате мы не понимаем, когда курс складывается за счет интервенций Нацбанка, а когда – за счет интервенций ЕНПФ. Нет прозрачности по интервенциям. Таким образом, сидя на мегарегулировании всего финансового сектора и всей ликвидности, конфликт интересов в Нацбанке был, и мы это видели очень четко.

На создание Агентства по регулированию и развитию финансового рынка я, по крайней мере пока, смотрю с большим позитивом. В его названии появилось ключевое слово – развитие. Этого никогда не было, всегда были только регулирование и надзор. Я очень надеюсь, что они будут думать о развитии. Нельзя все время ужесточать и запрещать. Много пишут о том, что роль банковского сектора в экономике снижается. Соотношение кредитов к ВВП на сегодня составляет лишь 23%, это наинизший уровень в истории. Нам надо переломить эту тенденцию, и у регулятора должно быть понимание, как вернуть сектору рост. У банков такое понимание есть, соответственно, и вопросов у нас очень много. Взять хотя бы новое регулирование в цифровизации. Мы все еще живем в бумажном мире с Нацбанком. Мы сдаем ему бумажные отчеты. Мы не можем получить нормальные ЭЦП, не можем формировать электронные досье, не можем устанавливать с клиентом только онлайн-отношения. Везде требуются физические подписи, бумажные документы. Электронные хранилища – большая тема. Мы как рынок предлагаем много изменений. Надеюсь, что с финагентством вопросы развития будут решаться быстрее.

– А у вас не возникало желания проявить свой гигантский опыт на госслужбе? Не критиковать, а самой пойти в Нацбанк или финагентство и показать, как надо все это правильно развивать и регулировать?

– А меня никто туда не звал (смеется). Не знаю, сложно сказать однозначно. Иногда мне кажется: да, надо прийти, хотя бы года полтора посвятить этому. Мы же практики, поэтому очень четко понимаем, где есть риски, а где – возможности и точки роста. Понимаем, где и что банк может пытаться скрыть и как такие вещи сразу нащупать. Не выплескивая ребенка с водой, надо все-таки давать рынку возможность двигаться вперед. Ведь за этим стоит страна, стоит вся наша экономика. Поэтому... не знаю. Честно говоря, бывали и такие мысли, и другие. Но сегодня мне очень интересно в Халыке. Каждый год у нас новый проект, новый вызов. Постоянно чему-то учишься. В прошлом году был большой проект – SPO, годом ранее – интеграция, сейчас – масштабная цифровизация. Я очень многому учусь по IT, не стесняюсь спрашивать, могу полдня провести с айтишниками, если чего-то не понимаю. В общем, мне не скучно.

– Собственный банк иметь не хотите?

– Нет. Точно. У меня таких денег нет (смеется). Здесь нужны огромные стартовые инвестиции, должны быть сильные акционеры. Нельзя рисовать капитал. Знаете, почему банки у нас становятся проблемными? Во многих случаях – из-за рисованного капитала, когда акционер не вложил изначально эти \$20 млн или \$30 млн. Как раз сейчас идет суд над одним банкиром, там рассказывают, как один капитал надували. А для честной работы нужно иметь большие деньги. На это способны только серьезные инвесторы. Все, что могу я, – это управлять и консультировать.

– Собственный банк иметь не хотите?

– Нет. Точно. У меня таких денег нет (смеется). Здесь нужны огромные стартовые инвестиции, должны быть сильные акционеры. Нельзя рисовать капитал. Знаете, почему банки у нас становятся проблемными? Во многих случаях – из-за рисованного капитала, когда акционер не вложил изначально эти \$20 млн или \$30 млн. Как раз сейчас идет суд над одним банкиром, там рассказывают, как один капитал надували. А для честной работы нужно иметь большие деньги. На это способны только серьезные инвесторы. Все, что могу я, – это управлять и консультировать.

«Курсив» изучил, как отечественные финансовые организации развивают цифровое направление своего бизнеса.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Казахстанские финансисты и надзорные органы отличаются определенной консервативностью, поэтому с осторожностью относятся ко многим цифровым технологиям. Например, в соседней России Центробанк еще в прошлом году начал тестировать криптовалюту и изучать возможность выпуска цифрового рубля. В нашей стране об этом и помыслить невозможно, но и у финансового сектора Казахстана есть свои успехи.

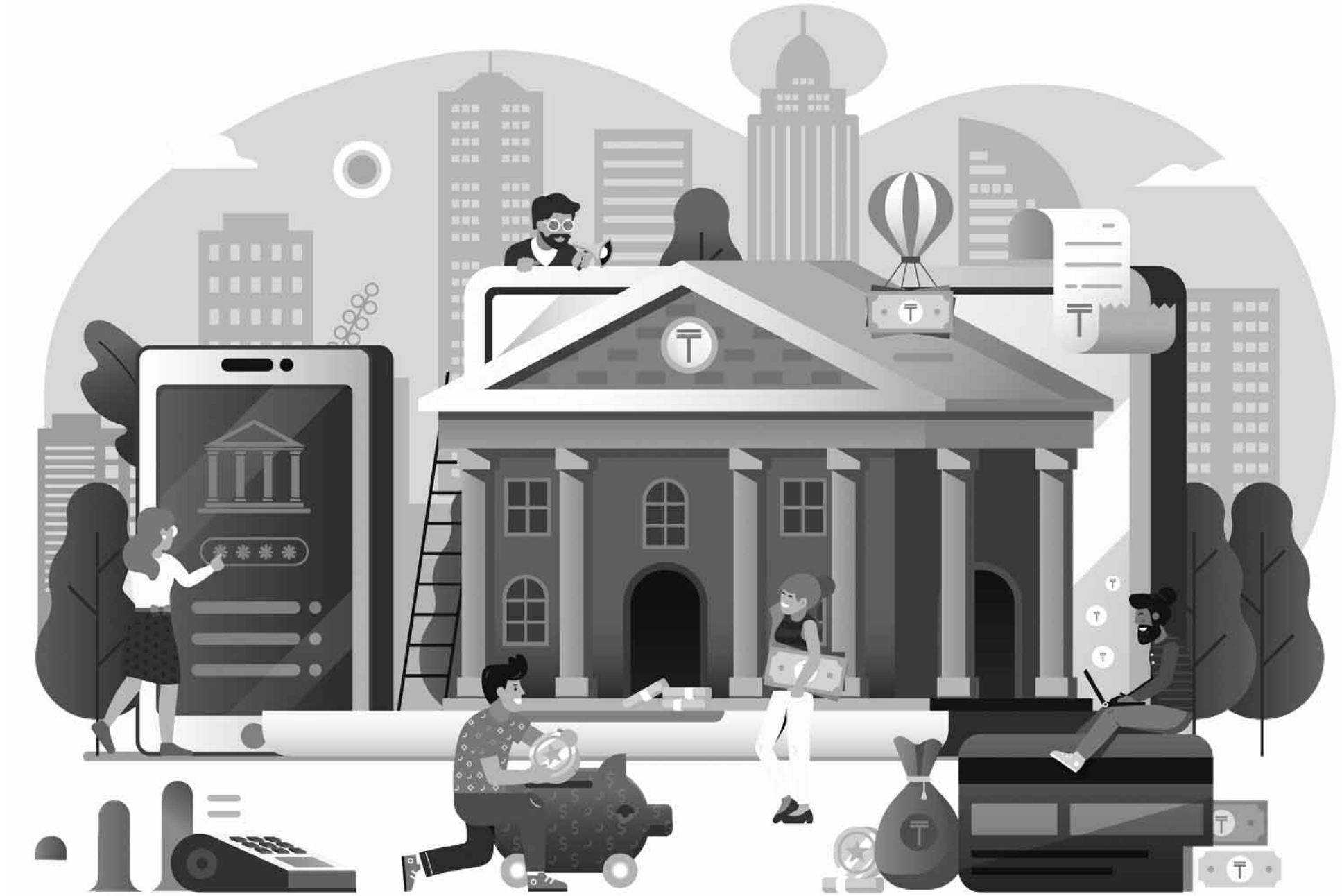
По данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), самыми популярными направлениями финтеха в стране являются платежи, переводы, конвертация валюты и онлайн-страхование. «На рынке Казахстана есть игроки, для которых онлайн- и финтех-технологии стали ключевыми факторами стратегии, – говорит директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана Константин Пак. – С другой стороны, жив и более традиционный подход, когда онлайн-инструменты используются скорее как дополнение к классическим способам ведения бизнеса. Сказать, что одна из этих стратегий проигрышная, а другая – однозначно выигрышная, нельзя».

Сегодня цифровые технологии позволяют перенести все банковские сервисы в онлайн. Это сокращает процессы, экономит ресурсы финансовых организаций. В свою очередь, у людей отпадает необходимость посещать отделения банков, поскольку необходимые операции можно совершать в приложении. Но казахстанцы тоже консервативны, говорят финансисты. «У 70% казахстанцев есть смартфоны, но многие все еще продолжают ходить в отделение для получения услуг, которые уже есть в приложении. Это показывает, что население Казахстана сохраняет потребность в физическом контакте с банком. Возможно, это вопрос на уровне: вижу отделение банка – значит доверяю», – предположили в пресс-службе Банка Хоум Кредит.

Одним из ключевых драйверов развития и проникновения цифровых технологий в финансовом секторе стала биометрия. За рубежом эти технологии используются с середины 1990-х. «Со стороны регулятора проводятся работы по предоставлению возможности клиентам финансовых организаций получения финансовых услуг через механизм биометрической идентификации. В целях реализации проекта и проверки работоспособности функционала системы разработана платформа, на которой протестировано порядка 20 банков», – сообщили в АРРФР. Пресс-служба надзорного органа не ответила на вопрос о количестве проектов, разрабатываемых в «финансовой песочнице», но два банка – Хоум Кредит и Халык – рассказали, что тестируют новые технологии и цифровые продукты совместно с финагентством.

Цифровые банки

Все банки страны так или иначе внедрили цифровые системы: где-то проникновение услуг глубокое, а кто-то из финансовых организаций до сих пор экономит на цифровизации. В дочернем Банке ВТБ не скрывают трат. В 2018 и 2019 годах примерно треть годового бюджета структуры приходилась на IT, причем большая часть денег уходила на обеспечение информационной безопасности. «Наша система автоматизации кредитной деятельности увеличила поток заявок на ссуды в 4 раза, срок принятия решения о выдаче кредита сократился в 3 раза. В итоге кредитный портфель розничного бизнеса банка вырос на 17%», – говорит председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло. Принимая решение о внедрении любой технологической инновации, ВТБ оценивает ее по трем основным критериям: безопасность сервиса, функциональность и финансовая обоснованность. «Мы не внедряем абсолютно любые новинки рынка технологий. В первую очередь предпочтение отдается



Коллаж: Вадим Квятковский

Финтех для всех

проектам, направленным на создание чита информационной безопасности, защиту персональных данных наших клиентов и повышение эффективности бизнеса», – подчеркивает Забелло.

Банк Хоум Кредит одним из первых в стране разработал полноценные self-сервисы оформления и погашения кредита через приложение в смартфоне. Кроме того, здесь онлайн можно открыть и пополнить депозит, совершать бесплатные переводы на карты любых банков страны, переводы по номеру телефона, заказывать карточки и конвертировать валюту. «Всего у финтеха банка четыре ключевых направления: онлайн-кредитование, e-commerce, онлайн-сервисы и транзакционные сервисы. Говоря о статистике, наше мобильное приложение выдает около 50 тыс. денежных кредитов онлайн, принимает свыше 1 млн пользователь в месяц, обрабатывает более 28 млн сессий в год», – сообщили в пресс-службе организации.

Халык Банк первым на рынке внедрил бесконтактные технологии платежей: Apple Pay,

для предпринимателей и юридических лиц у Халык платное – единовременный платеж 6,5 тыс. тенге и ежемесячное отчисление 900 тенге. Кстати, за рубежом бесплатные банковские приложения для бизнеса скорее исключение, нежели правило.

В мобильном приложении Jysan можно получить основные банковские услуги – платежи и переводы, открыть банковскую карту и депозит, как и в других универсальных фининститутах. При этом структура запустила карточные продукты, которых нет у конкурентов. Это карта для путешественников на 20 валют, детские карты с отдельным мобильным приложением, карта для геймеров с повышенным кешбэком при покупке цифрового контента в сервисе Steam.

Здесь подтвердили дороговую стоимость IT-специалистов. «Банк наращивает штат программистов, инженеров и разработчиков. В этом году банк намерен увеличить количество сотрудников IT-блока в 2 раза, таким образом, каждый десятый сотрудник будет работником данного подразделе-

сти, работающие с клиентами из Казахстана. Предъявлять требования к ним почти невозможно, поэтому для выравнивания конкуренции имеет смысл подумать о дерегулировании хотя бы отдельных процедур для местных игроков», – считает Пак. Собеседник уверен: если законодательство не изменится, то страна рискует получить ситуацию, при которой зарубежным игрокам будет удобнее вне юрисдикции

го полиса и онлайн-страхования по всем обязательным видам. В общем объеме страховых премий доля по договорам, оформленным онлайн через корпоративные ресурсы страховщиков, пока невелика, тем не менее этот канал продаж постепенно набирает обороты. Внедряют страховщики и новые продукты. Например, «Коммекс-Өмір» предлагает клиентам мобильное приложение, позволяющее

от привычных офисов продаж и работы со страховыми агентами, а вместо этого использовать финтех-идеи. На данный момент это онлайн-страхование на сайте компании, страховые терминалы в спецЦОНах крупных городов и больше 18 тыс. QIWI-терминалов по всему Казахстану. «Наша задача – полностью перевести страхование в онлайн. Первый этап – внедрить онлайн-оформление полисов. Второй этап – внедрить возможность удаленно переоформить и расторгнуть полис. Третий этап – реализовать онлайн-выплаты и адаптировать другие виды страхования под такой формат», – делится председателем правления Freedom Finance Insurance Даулет Акижанов.

Внедрение любой технологии требует инвестиций. Особенно если речь идет о технологии, которая не только оптимизирует бизнес, но и развивает пользовательский опыт и двигает сферу вперед. Объем вложений Freedom Finance Insurance в создание экосистемы, разработку терминалов и маркетинг можно сравнить с затратами на строительство розничной сети с филиалами и страховыми агентами, зато в прошлом году компания сэкономила 5 млрд тенге. «Многие финансовые организации ждут, что биометрические данные в стране получат официальный статус и, таким образом, большинство финансовых услуг можно будет получать онлайн. Однако мы в полной мере удовлетворены подходом регулятора к внедрению финтеха, – подчеркивает Акижанов. – Например, существование «финансовой песочницы» в перспективе поможет компаниям ускорить запуск технологий, которые пока не имеют законодательной базы».

В «Номад Иншуранс» тоже быстро распробовали преимущества онлайн-страхования. «С помощью онлайн можно снизить себестоимость продуктов. Сами затраты связаны с разработкой информационных систем и маркетингом. Эти сферы на данный момент не дешевые, но в сравнении с традиционными каналами продаж запас для экономии все же есть», – уверен председатель правления СК «Номад Иншуранс» Даурен Иманжанов. Структура, как и «Коммекс-Өмір», рассматривает вопросы перевода в цифровой формат урегулирования страховых случаев. «Многие аспекты еще вызывают вопросы. Они больше связаны с готовностью государственных баз данных, а также различных контролирующих органов к такой быстро меняющейся сфере, как финтех. Но эти вопросы просто требуют времени – стремление и действия регулятора и самого рынка в этом вопросе синхронны», – заключил Иманжанов.

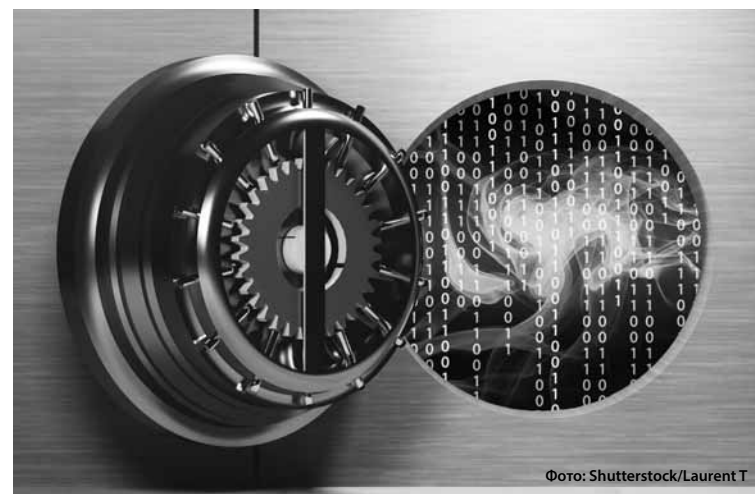


Фото: Shutterstock/Laurent T



Коллаж: Вадим Квятковский

Samsung Pay, Homebank Pay. Пока это единственный банк в стране, который тестирует искусственный интеллект. «В нашем контакт-центре внедрен AI IVR голосовой помощник Айман, который определяет цель звонка клиента и отвечает на вопросы, а в мобильном приложении работает чат-бот, который на основе процесса машинного обучения самостоятельно отвечает на большинство вопросов клиентов», – рассказали в пресс-службе банка.

В организации не скрывают, что цифровые технологии – дорогое удовольствие, особенно в части привлечения высококвалифицированных IT-кадров: «Naluk инвестирует время и ресурсы в развитие своих технологий на основе Open Source, а также привлекает небольшие инновационные start-up-команды на аутсорсинг». Возможно, поэтому банковское приложение

ния», – поделилась пресс-служба организации. При этом в Jysan Bank отказались от покупки готовых цифровых решений: «Мы строим собственную экосистему, которая будет закрывать не только финансовые потребности клиентов. Мы хотим стать банком, услуги которого будут использоваться в повседневной жизни каждый день».

Игроки и правила

Все опрошенные «Курсивом» банки посетовали на недостатки регулирования банковского финтеха. Константин Пак из Ассоциации финансистов Казахстана привел в пример платежи. В нашей стране эти операции подробно прописаны в нормативных актах: банки используют методы аутентификации и подтверждения документов во время этих процедур. «Однако такие требования абсолютно не распространяются на иностранные платежные си-

Казахстана, а «местным банкам останутся только отдельные ниши и не всегда самые интересные для бизнеса».

Зачастую цифровые технологии опережают существующее законодательство. Для того чтобы легитимно использовать новую технологию, финансистам часто приходится разрабатывать соответствующую законодательную базу. «Из-за отсутствия актуальных законов бывает, что финтех выходит за пределы регулирования, тем самым создавая риски для рынка. Ярким примером в прошлом является бурное неконтролируемое развитие онлайн-кредитования среди нерегулируемого сегмента микрокредитных организаций», – говорят в пресс-службе Jysan Bank.

Страховой сектор

Финтех в казахстанском страховании связан с введением 1 января 2019 года электронно-

в режиме онлайн отслеживать местонахождение аварийных комиссаров и координировать их деятельность без потери времени для своевременного оказания помощи при ДТП. «В ближайшее время будет реализован сервис по онлайн-выплате, то есть через сайт можно будет сообщить о страховом случае, подать запрос на оценку ущерба с дальнейшим получением страховой выплаты на банковскую карту», – рассказал председатель правления СК «Коммекс-Өмір» Олег Ханин. В компании рассматривали возможность оформления е-полиса в мессенджерах, но «пока это невозможно из-за законодательных ограничений регулятора».

Freedom Finance Insurance вышла на розничный рынок с монопродуктом – обязательным автострахованием ОГПО. Стратегия состояла в том, чтобы отказаться

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Электронная тропа для легпрома

Поднять внутренний и внешний спрос на казахстанские бренды одежды и обуви Минторг РК предлагает через более активный выход компаний-производителей на электронные торговые площадки.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

50 аккаунтов на площадках Alibaba и Wildberries закупило Министерство торговли и интеграции РК. Это было сделано еще в прошлом году, чтобы проверить гипотезу о том, какие одежда и обувь могут быть востребованы на внешних рынках. Вывод – свою нишу казахстанский продукт найти может. Параллельно Минторг рекомендует отечественному производителю осваивать казахстанские маркетплейсы.

«Сегодня на рынке функционируют порядка 13 развивающихся казахстанских торговых площадок, – говорит вице-министр торговли и интеграции Азамат Аскарұлы. – Такие маркетплейсы, как Kaspi.kz, flip.kz, имеют порядка 20 категорий товаров и услуг, в том числе и продукцию легкой промышленности, и наши производители вполне могли бы размещаться на этих площадках».

Е-торговля как спасение от арендной платы

Казахстанские представители легкой промышленности видят в электронных торговых площадках альтернативу традиционным ритейл-площадкам. С последними



Коллаж: Вадим Квятковский, фото: Олег Спивак

у отечественных брендов проблемы – открывать магазины в ТРЦ класса А казахстанским производителям в большинстве своем не по карману: арендные ставки слишком высоки. А торговые площадки более низкого класса зачастую не обеспечивают необходимого клиентского потока. В результате борьбу за потребителя казахстанский производитель проигрывает зарубежным компаниям. Директор ТОО «АГФ-групп», крупнейшего производителя текстиля в Казахстане и поставщика ИКЕА, Гаухар Насырова утверждает: «Например, турецкие компании пользуются дотацией со стороны государства при оплате арендной ставки в Казахстане. И казахстанские производители

не могут конкурировать в таких условиях ввиду общего низкого уровня производства и сервиса. Однако 13–15 местных компаний все же пытаются «стоять» в таких ТРЦ, как MEGA и Dostyk или Shymkent Plaza, при этом испытывая колоссальную финансовую нагрузку».

По словам Насыровой, ТРЦ класса А снижает арендную плату не могут, потому что должны обслуживать кредиты, взятые на строительство этих ТРЦ. Выходов из ситуации два: государство либо будет дотировать арендную ставку для отечественного легпрома, либо создаст для них альтернативную торговую площадку. Ни тот, ни другой вариант не выглядят эффективными, в отличие от создания электрон-

ной площадки специально для представителей казахстанского легпрома.

Проходите, располагайтесь

Один из претендентов на роль маркетплейса-агрегатора для отечественного легпрома – сеть партнерских продаж BMC Sales. Платформа создана несколько лет назад ТОО «Bench Mark Consulting». Директор этой компании Аскер Башеев заявляет, что на их площадке вполне могли бы работать все представители легкой промышленности страны. «Разработка такой облачной цифровой платформы с нуля потребует немалых финансовых вложений и времени, но у нас уже есть готовая отечественная

цифровая платформа», – говорит Башеев.

И с точки зрения функционала, и с точки зрения юзабилити BMC Sales пока далеко до Alibaba и Wildberries, но у компании есть реальный опыт расширения продаж за счет e-commerce. По словам Башеева, за пять лет функционирования платформы сеть BMC из небольшого бутика выросла до крупного поставщика детской и школьной одежды в республике, охватив в первую очередь столичный рынок. Три года назад в рамках собственной программы импортозамещения BMC расширила свое производство и открыла швейную фабрику детской и школьной одежды. Теперь создатели платформы готовы запустить на нее других

казахстанских производителей. Взамен предлагают Министерству торговли и интеграции определить облачную цифровую платформу BMC Sales одним из основных инфраструктурных инструментов развития внутренней и внешней электронной торговли. На практике это будет означать выделение бюджетных средств, как поясняет Башеев, на популяризацию платформ и обучение участников пользованию интернет-магазинами и интегрированными в платформу цифровыми сервисами.

Кто хочет, тот найдет

Основатель торговой марки Marino Madi Мадиды Сыпатаев, который продает одежду своего бренда на рынках Франции и Италии, вышел на площадку Alibaba без всякой господдержки. Производство этого казахстанского дизайнера пока дислоцируется в Европе, но он не исключает, что развернет производство и на родине – с ориентиром на Китай. Помочь в продвижении на китайском рынке через Alibaba должен известный казахстанский певец Димаш Кудайбергенов, популярный в КНР. «Мы рассматриваем возможность частичного производства продукции в Казахстане с дальнейшими поставками через Alibaba на рынки Америки, Европы, Китая, – говорит Сыпатаев. – Сейчас мы пытаемся создать коллаборацию с Димашем Кудайбергеном, с нашими известными спортсменами – думаем, этот опыт может хорошо повлиять на работу и на продвижение Казахстана, популяризацию нашей страны, так как иностранцы через одежду нас узнают, через принты на футболках и поло».

СНЕЖНЫЙ КОМ

Цифровой контроль за уборкой снега в Уральске поставил под сомнение эффективность коммунальной фирмы-монополиста

Уборка снега под пристальным вниманием мобильного приложения стала причиной конфликта между властями Уральска и бизнесом, который этой уборкой занимается. На кону – 1,9 млрд тенге бюджетных денег.

Нана ИКСАНОВА, УРАЛЬСК

Софт, который отслеживает перемещение и работу снегоуборочной техники, в Уральске начали использовать в январе 2020 года. Итог первого месяца работы сервиса – руководство клининговой компании жалуется на системные ошибки, а чиновники уверены, что бизнес ищет способы избежать контроля.

Как работает цифровой климат-контроль

«Систему управления, учета и мониторинга работ» разработала компания Global information systems по заданию управления ЖКХ акимата области. У программы две основные задачи: первая – собрать доказательства, что работа действительно была выполнена, вторая – исключить коррупционную составляющую, обрвав контакт акимата с подрядчиком. Весь контроль и координацию, прием, выполнение и закрытие задачи софт делает через call-центр «109», операторы которого сначала принимают жалобы от жителей города по вопросам уборки дворов, мусорных контейнеров, ремонта дворов и дорог, а затем сами связываются с аварийными бригадами, диспетчерами коммунальных предприятий и дают им задание.

«Чтобы задача, к примеру вывоз снега, была принята системой как выполненная, бригадам-уборщикам надо сделать четыре фото: пустой кузова, загруженный кузов, полный кузов на полигоне и, соответственно, выгрузку. Картинку невозможно загрузить из «галереи». Можно только сфотографировать на камеру в приложении. Изменить дату и время тоже нельзя – приложение берет эти данные

с сервера, и каждая фотка автоматически маркируется датой и временем, а также привязывается к карте по GPS. Операторы службы «109» видят, где была машина, сколько времени она отработала и какое расстояние проехала. Отчет о проделанной работе программа формирует сама и выдает его ежемесячно и ежегодно», – рассказал о системе владелец ТОО «Global information systems» Александр Фомин.

В конце месяца можно сформировать отчет, где по зеленому, желтому и красному цвету видно, как выполнена задача, какие задачи выполнены верно, а какие не были приняты. «Мы строго проверяем качество и работу по правилам. Фото должно быть ровно четыре штуки. Если машина работает без включенного GPS, бригадир прислал нечитаемые фото или нарушил их количество, заявку примут как невыполненную. Значит, они работают бесплатно. Если на объекте снег убран плохо, заявка тоже не будет принята. После выполнения мы перезваниваем жителю и отчитываемся о проделанной работе», – пояснил руководитель службы «109» Талгат Балтабеков.

Кто и за сколько убирает Уральск

Жители Уральска грустно шутят, что у города есть только три состояния: «грязь», «грязь замерзла» и «грязь засохла», хотя тендер на уборку Уральска разыгрывается ежегодно. И ежегодно этот тендер выигрывает ТОО «Жайык Таза Кала» (ЖТК). Цена вопроса в 2019 году – 1,9 млрд тенге.

ЖТК (раньше называлась МГК ДЭП) долго принадлежала государству. Продать это госмушкетерство пытались семь раз – в 2017 году компанию трижды предлагали отдать в доверительное управление с последующим правом выкупа, но желающих не нашлось. Годом позже были предприняты еще три аналогичные попытки, и после этого ДЭП решили просто продать – за 1 млрд 169 млн тенге. Претендентов купить за полную стоимость не появилось, поэтому аукцион



Фото: Нана Иксанова



Фото: Нана Иксанова

провели по голландскому методу – на понижение цены до 50%. Только в конце 2018 года предприятие все-таки реализовали за 777 млн тенге. Приобрело его ТОО «Образовательный центр «Zhaik ProfEdu» – «дочка» ТОО «Uniser». Однако январь и февраль 2019 года спорились в виде

рекордного количества снега, поэтому ЖТК пришлось привлечь наемную технику (договор это позволяет). Наибольшее количество денег за работу в январе получила компания ТОО «Орал Транс», директором которой числится депутат городского маслихата Турарбек Тлемисов. С февраля 2019 года по документам

он стал учредителем ЖТК, а ТОО «Орал Транс» было оформлено на его сына Темирлана Тлемисова.

Технологии против слова

Цифровой контроль за деятельностью компании-подрядчика начался в январе. ЖТК получила 150 смартфонов, разработчики программы обучили сотрудников ЖТК, как пользоваться приложением. Результат первого месяца работы – больше половины заявок выполнено с ошибками. ЖТК винит во всем смартфоны, которые «зависают на морозе». «У нас 70% заявок в день выполняются с ошибками из-за программы. Мы даже ежемесячный отчет просмотреть не можем, ошибку выдает», – рассказал инженер отдела эксплуатации ЖТК Бектас Нуретдинов. Его поддержали и водители спецтехники, которые с этой программой работают каждый день. «Телефоны на

водитель грузовика Жанбыл Ойшыгуев.

В акимате и в «109» недоумевают, где «мороз» и «много снега»: зима в Уральске выдалась теплой и бесснежной. По мнению чиновников, компания-подрядчик пытается обойти тотальный контроль, который обеспечивает приложение, поэтому и появились истории о зависающих телефонах.

«Смартфонов выдали с запасом. Если перед выходом видишь, что не работает, – возьми другой. Не работает другой – возьми третий. Даже если представить, что все эти вышли из строя, то надо держать в голове, что твой телефон – твои деньги, чтобы смартфоны работали – в интересах компании. Приложение можно скачать на свой собственный смартфон, ввести свой логин-пароль и продолжать работать. Если вышел на линию без смартфона – проработал бесплатно. К тому же, если у ЖТК были бы такие проблемы, они могли сообщить об этом сразу, а не ждать конца месяца», – уверен руководитель call-центра «109».

«У подрядчиков больше претензий по работе программы, и среди них создатели приложения выявили только один реальный сбой», – утверждает заместитель акима ЗКО Аманжол Алпысбаев. По словам Алпысбаева, из 1,9 млрд тенге только 400 млн тенге тратится на ручную уборку, а все остальное – на технику. Отказываться от работы «Системы управления, учета и мониторинга работ» акимат не собирается, более того, хочет создать конкурентную среду на рынке городской уборки, увеличив число компаний в этой сфере хотя бы до десяти.

Замакима ЗКО на своей странице в Facebook опубликовал пост, в котором предложил разделить один большой лот в 1,9 млрд тенге на несколько лотов с суммами, которые будут интересны малому и среднему бизнесу. Реакцией действующего учредителя ЖТК депутата Турарбека Тлемисова стали советы «нельзя налаженную систему рушить» и «не судите, да не судимы будете».

улице замерзают и зависают. Мы линию прошли, а программа меньше километров показывает, чем мы проехали. По кольцу едем, например, – показывает, как будто мы на месте стоим. А ведь мы по 10–15 кругов там. К тому же много снега – перерасход топлива получается. Не нужна нам программа», – высказался

Трансферт-фактор

Рэнкинг регионов-доноров и реципиентов Казахстана

Бюджетная самодостаточность регионов страны по итогам 2019 года остается на низком уровне. Лишь четыре из 17 регионов и городов республиканского значения способны самостоятельно прокормить себя. Доходная часть остальных, дотируемых областей в большей мере состоит из трансфертов. Судя по прогнозируемому трехлетнему бюджету, в ближайшие годы ситуация не поменяется.

Ирина ОСИПОВА

Богатые и не очень

По итогам исполненного бюджета 2019 года в число регионов-доноров Казахстана вошли Алматы, Нур-Султан, Атырауская и Мангистауская области. Это единственные территориальные единицы, которые по итогам прошлого года имели профицит местного бюджета (без учета целевых трансфертов). Согласно статье 45 Бюджетного кодекса РК, в случае если объем доходов региона превышает объем расходов, то «излишки» изымаются из местного в республиканский бюджет.

По информации, опубликованной на сайте Министерства финансов РК, самое крупное бюджетное изъятие в 2019 году было зафиксировано в южной столице страны. Алматы перечислил в республиканскую казну 115,3 млрд тенге. В прошлые годы мегаполис не раз возглавлял рэнкинг регионов-доноров, более того, в этом году объем изъятий из казны Алматы увеличился на 49% (до 171,7 млрд тенге), но все же лидерство по итогам 2020 года перейдет к Атырауской области. Нефтяная столица Казахстана в этом году перечислит в республиканский бюджет 207,3 млрд тенге, что в два раза больше, чем в 2019-м.

Нур-Султан с последней строчки рэнкинга регионов-доноров в этом году переместился на третью позицию, потеснив Мангистаускую область. Однако скачок произошел не из-за экономического роста столицы, а на фоне снижения доходов Мангышлака. Для выравнивания уровня финансовой обеспеченности бюджетный кодекс предполагает выделение дополнительных субвенций (субвенций) тем местным бюджетам, у которых затраты значительно выше, чем доходы. Их в Казахстане превалирует большинство.

Возглавляет список аутсайдеров в рэнкинге со значительным отрывом Туркестанская область. В прошлом году объем субвенций из республиканского бюджета для нее превысил отметку в 402 млрд тенге (без учета целевых трансфертов). Это связано как с низким уровнем экономического развития (налоговые поступления за 2019 год составили всего 59 млрд тенге), так и с высокой плотностью населения, значительным уровнем затрат на образование (более 270 млрд тенге) и социальную помощь (92 млрд тенге).

На втором месте в списке дотируемых регионов промышленно развитый Восточный Казахстан. Ему выделено 163,9 млрд тенге. Так как корпоративный налог промышленных гигантов черной и цветной металлургии региона уходит в республиканскую казну, собственные доходы местного бюджета сформированы за счет ИПН, соцналога и акцизов. В прошлом году эта сумма составляла всего 112 млрд тенге. И этих денег не хватает, чтобы покрыть растущие потребности востока на образование, ЖКХ, сельское хозяйство.

Тройку аутсайдеров замыкает Жамбылская область, для которой в прошлом году были выделены субвенции в объеме 161,9 млрд тенге. Ситуация в этом регионе аналогична с соседней Туркестанской областью. Собственные доходы от налогов (чуть более 56 млрд тенге) не покрывают даже половины главной статьи расходов местного бюджета – образования (133 млрд тенге).

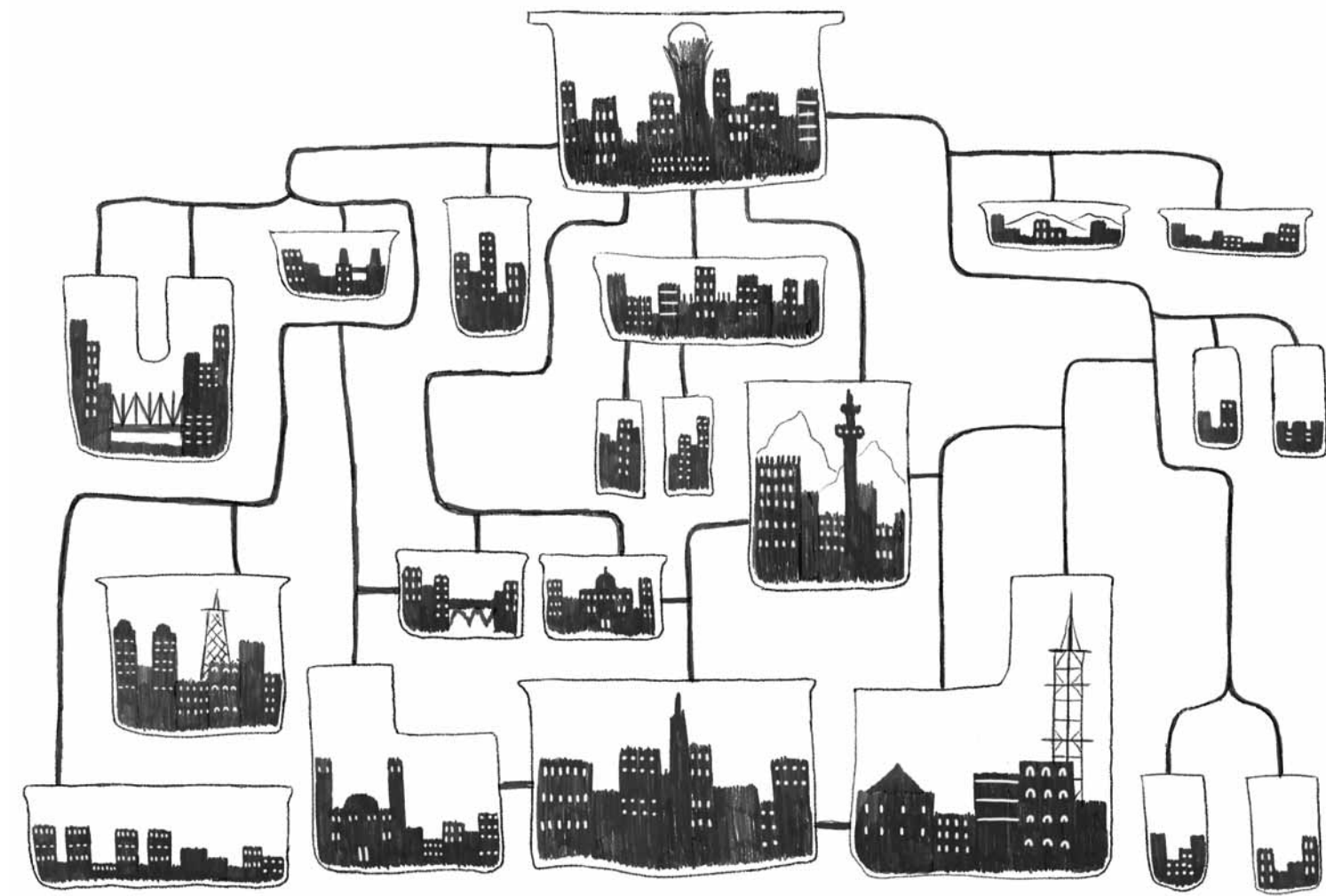
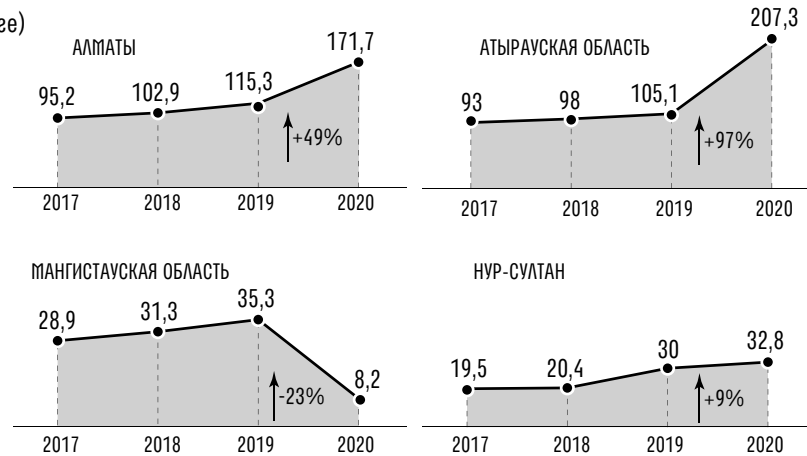


Иллюстрация: Анна Рахилькина

ТОП РЕГИОНОВ-ДОНОРОВ

Бюджетные изъятия из местных бюджетов в республиканский (млрд тенге)



РЭНКИНГ ДОТИРУЕМЫХ РЕГИОНОВ

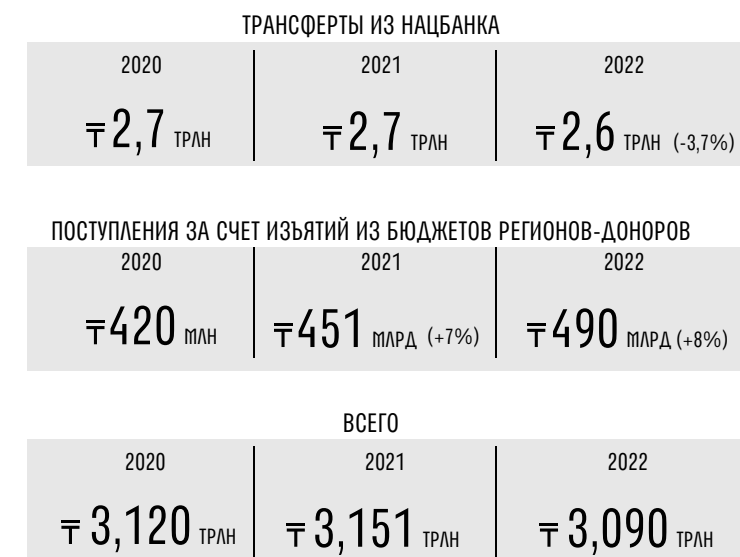
Субвенции из республиканского бюджета в местные бюджеты (млрд тенге)*

Ранг	Регион	2017	2018	2019	2020 (ПЛАН)
1	Туркестанская область	-	392,3	402,3	379,9 (-5%)
2	ВКО	154,1	163,1	163,9	215 (+31%)
3	Жамбылская область	148,9	158	161,9	194,6 (+20%)
4	Алматинская область	149	156	153,7	200,7 (+31%)
5	Кызылординская область	130,4	137,1	137,1	174,4 (+27%)
6	Костанайская область	103,5	108,9	110,1	140 (+27%)
7	Актюбинская область	98,8	104	104,4	144,3 (+38%)
8	Карагандинская область	98,9	103,9	100,7	142,5 (+42%)
9	СКО	91,6	95,7	96,3	142,6 (+48%)
10	Актюбинская область	52	56,2	55,8	108,4 (+94%)
11	ЗКО	47,5	50,8	51,3	74,3 (+45%)
12	Павлодарская область	43,9	46,8	46,1	55,4 (+20%)
13	Шымкент	-	-	-	131,6

* без учета целевых трансфертов
По данным Министерства финансов РК, проекта республиканского бюджета на 2020–2022 годы

ЗА СЧЕТ ЧЕГО БУДУТ ДОТИРОВАТЬ РЕГИОНЫ?

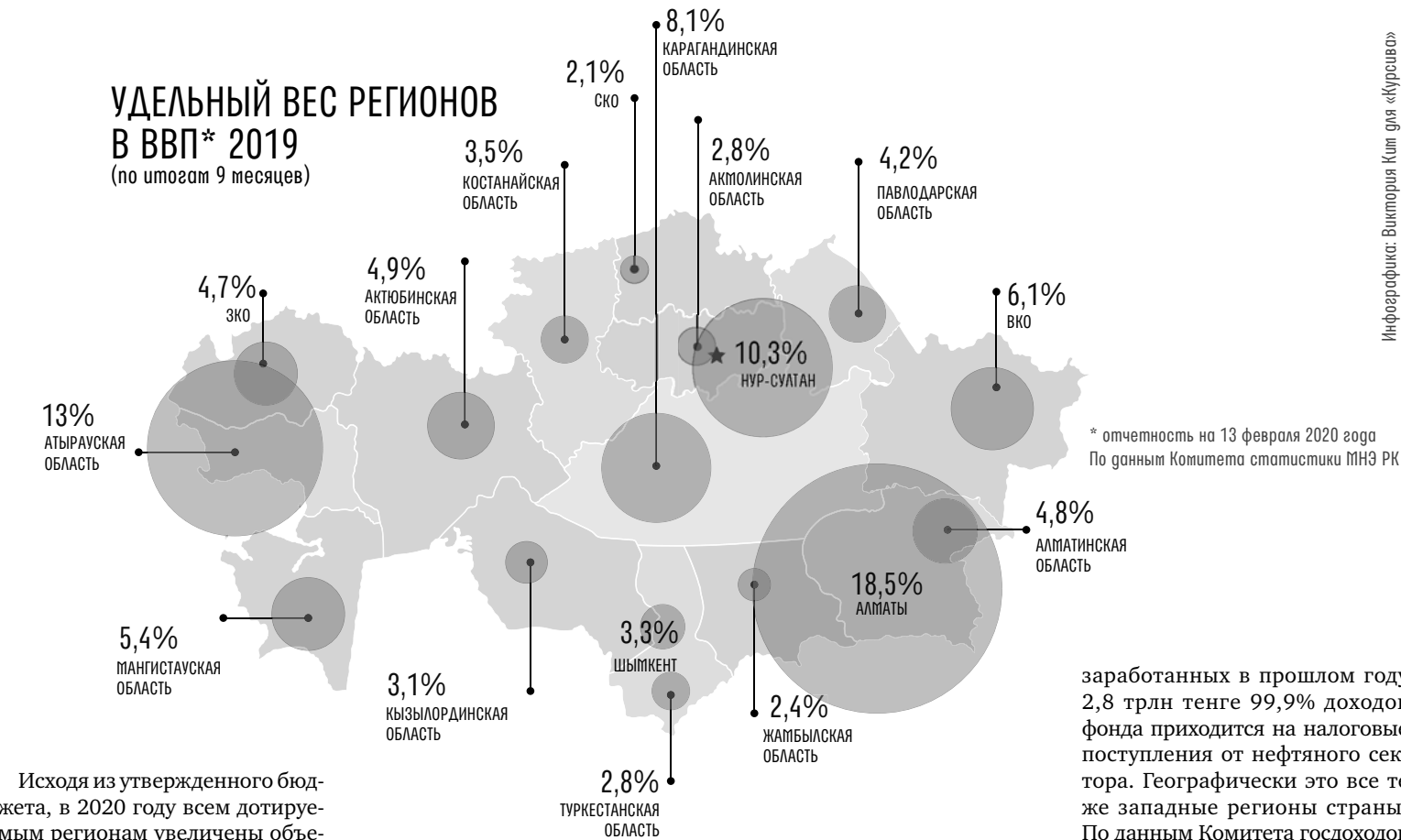
Прогноз объема трансфертов республиканского бюджета на 2020–2022 годы



По данным утвержденного проекта республиканского бюджета на 2020–2022 годы

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РЕГИОНОВ В ВВП* 2019

(по итогам 9 месяцев)



Исходя из утвержденного бюджета, в 2020 году всем дотируемым регионам увеличены объемы субвенций минимум на 20%, максимум – на 94%.

Проедаем больше, чем зарабатываем

Общий объем бюджетных изъятий у регионов-доноров в 2019 году составил 285,7 млрд тенге.

Это лишь небольшое дополнение (8%) к гарантированному и целевому трансфертам, выделенным в 2019 году из Нацфонда (3,070 трлн тенге) для обеспечения основных потребностей страны.

Впервые за многие годы объем изъятия из Нацфонда превысил уровень его годового дохода.

Судя по данным о движении средств на счете Нацфонда, опубликованным Минфином РК, из

заработанных в прошлом году 2,8 трлн тенге 99,9% доходов фонда приходится на налоговые поступления от нефтяного сектора. Географически это все те же западные регионы страны. По данным Комитета госдоходов Минфина РК, треть всех налогов в бюджет в прошлом году пришлось на ТОО «Тенгизшевройл», «Караганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» и АО «Мангистаумунайгаз». «Адрес» главных кормильцев страны также можно проследить, исходя из статистики по вкладу

регионов в ВВП Казахстана. Диаграмма показывает, что главными производителями продукции являются Алматы, Атырауская область и Нур-Султан.

Прогнозный бюджет на 2020–2022 годы позволяет сделать вывод, что расстановка сил и источников дотаций в ближайшую трехлетку не поменяется. Начиная уже с этого года регионы-доноры, согласно плану, должны «сдать» в бюджет на 47% больше – уже 420 млрд тенге. Небольшой рост, на 7–8%, произойдет и в следующие годы.

А вот размер гарантированного целевого трансферта из Нацфонда в 2022 году власти намерены уменьшить, но лишь на 100 млрд тенге. Трансфертозависимость республиканского и, как следствие, местных бюджетов останется на том же высоком уровне. Для сравнения: в докризисный 2006 год доля трансферта Нацфонда в общем объеме доходов госбюджета составляла 5%, а в 2019 году – 32,7%.

Сложно, но возможно?

Как повысить уровень экономической самостоятельности регионов и что нужно сделать, чтобы начать зарабатывать не только на экспорте сырья – эти вопросы «Курсив» адресовал экспертам.

Управляющий директор Центра исследований прикладной экономики АЕРС, автор телеграм-канала Tenggenomika Олжас Тулеуов считает, что единственный путь, который сможет привести экономику Казахстана к независимости от экспорта сырья, – это развитие человеческого капитала, создание новых технологий и товаров через НИОКР. Именно научно-технические разработки представляют собой неисчерпаемые ресурсы для роста экономики, стоимости и спрос на которые мало зависят от внешнеэкономической конъюнктуры, чего не скажешь о природных ресурсах.

«На мой взгляд, повышение уровня экономической самостоятельности регионов необходимо начинать с увеличения вовлеченности местного населения и представителей бизнес-среды в процессы принятия важных решений. Это позволит более точно подходить к имеющимся проблемным вопросам и возможностям повышения социально-экономических условий жизни и ведения бизнеса. Кроме того, начиная с уровней городов областного значения и районов, городов республиканского значения необходимо внедрять выборность акимов, которые в условиях состязательности смогут предлагать лучшие и наиболее эффективные решения главных региональных проблем», – комментирует Олжас Тулеуов.

Менее оптимистично настроен политолог, экономист Петр Своик. «В существующей внешнеориентированной экономической модели самостоятельность регионов невозможна. Основные экономические потоки сосредоточены в тех местах, где добывается сырье для экспорта, а они распределены по территории Казахстана неравномерно. К сожалению, у нас нет национального кредита, и 75% всех инвестиций в Казахстан – это иностранные потоки. А куда они идут? В те же самые регионы. Да, правительство много лет пытается проводить программу внутреннего развития, но реальная экономическая модель, настроенная на экспорт сырья и импорт готовых материалов, не может распространяться на весь Казахстан», – отметил в интервью «Курсиву» Петр Своик.

В Докладе по развитию казахстанской экономики аналитики Всемирного банка указывают, что в 2020 году мировые цены на сырьевые товары могут снизиться из-за больших объемов поставок и низкого спроса – как это сейчас и происходит. Вместе с увеличением социальных расходов в Казахстане это может привести к увеличению нефтяного дефицита бюджета. По мнению экспертов Всемирного банка, сохранение устойчивости госбюджета Казахстана возможно только при увеличении нефтяных доходов и сокращении плановых трансфертов Нацфонда.

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

* отчетность на 13 февраля 2020 года
По данным Комитета статистики ПНЗ РК

Бизнес на высоте и снеге

Лучшая недвижимость горнолыжных курортов с точки зрения инвестиций

Количество посетителей горнолыжных курортов во всем мире растет четыре года подряд. Международное агентство недвижимости Savills оценило инвестиционную привлекательность недвижимости на горнолыжных курортах.

Наталья КАЧАЛОВА

Уровень снега, надежность снежного покрова, продолжительность сезона, высота над уровнем моря и температура – это пять ключевых показателей, по которым Savills уже третий год оценивает 56 мировых горнолыжных центров для своего индекса устойчивости горнолыжных курортов. В этом рейтинге шесть курортов идут с явным отрывом: Церматт (Швейцария), Саас-Фе (Швейцария), Брэй-Червиния (Италия), Вейл (США), Аспен (США) и Обертауэрн (Австрия). И если преимуществ лидеров рейтинга – Церматта и Саас-Фе – является высокогорное расположение, то, например, третьему месту Брэй-Червиния в прошлом сезоне способствовали сильные снегопады. На седьмом месте рейтинга – швейцарский Андерматт, взлетевший за три года на 38 позиций. Он тоже существенно улучшил свои показатели по уровню снега и надежности снежного покрова благодаря сильным снегопадам в прошедшие сезоны.

Снежные инвестиции

Непредсказуемая погода – и чаще это мало осадков, чем много – основная проблема индустрии зимних видов спорта. Ведущие горнолыжные курорты, чтобы оставаться конкурентоспособными несмотря ни на что, диверсифицируют свое предложение. Они строят горнолыжные подъемники для того, чтобы клиенты не тратили время в очередях или для связи с новыми лыжными районами, устанавливают системы искусственного оснежения, возводят новые жилые комплексы и отели, организуют фестивали и спортивные мероприятия.

Яркий пример – альпийские курорты, где в прошлом сезоне было открыто более 100 новых подъемников, и примерно столько же должно открыться в текущем сезоне. По оценке консультанта из Швейцарии Лорана Ваната, австрийские инвесторы с 2000 года потратили более 7 млрд евро на обновление и строительство подъемников. Открытая в 2018 году в Швейцарии гондольная канатная дорога Шнеехюэнешток-Экспресс из Оберальпаса в Шнеехюэнешток завершила крупный проект, соединяющий Андерматт и Седрун. Общая сумма инвестиций в создание объединенной лыжной зоны с более чем 120 км трасс составила 120 млн евро. В продлевающие сезонность технологии искусственного снега в Австрии с 2008 года ежегодно инвестируется в среднем 130 млн евро. Сейчас более чем на 60% альпийских склонов действует система оснежения.

Пытаясь привлечь более широкий круг потребителей, лыжные курорты инвестируют в развитие сопутствующих услуг. Например, предлагают современные SPA-залы и велнес-услуги от всемирно известных брендов – например, в Куршевеле это Six Senses, в Доломитовых Альпах – Lefay.

Высокогорный «квадрат»

Развитие инфраструктуры – одна из причин роста цен на недвижимость горнолыжных курортов. Среди экономических факторов роста – дефицит предложения и колебания валютных курсов. На многих альпийских курортах за последние 12 месяцев поднялась стоимость недвижимости, особенно – премиального сегмента.

Лидирует в этом сегменте Куршевель-1850 со средней стоимостью квадратного метра более 23 тыс. евро. На втором и третьем месте Аспен (20,5 тыс. евро за кв. м) и Валь-д'Изер (20,3 тыс. евро за кв. м). Вербье (20,1 тыс. евро за кв. м), занявший четвертое место, стал самым дорогим швейцарским курортом,

ИНДЕКС УСТОЙЧИВОСТИ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ SAVILLS 2019/20



мечает Лоран Ванат. В прошлом сезоне Китай занял третье место в мире после США и Германии по количеству своих граждан, катающихся на лыжах (около 13 млн). В ноябре 2019 года ведущие китайские курорты сообщили о росте посетителей на 30% с момента открытия по сравнению с аналогичным периодом прошлого сезона.

Новые рекорды посещений бьют курорты Австралии (2,4 млн лыжников в 2018 году), Новой Зеландии (1,9 млн, +16% к предыдущему сезону). Растет число посетителей скандинавских горнолыжных курортов, в основном – Норвегии и Швеции. Это единственные регионы в Европе, куда сейчас приезжает больше лыжников и сноубордистов, чем 10 лет назад. «Горнолыжный туризм может сместиться в более холодные северные скандинавские страны», – говорит эксперт. Во многих горнолыжных районах Норвегии и Швеции долгие зимние сезоны и гарантированное качество снега из-за географического положения.

И все же пока Скандинавия с ее 15–20 млн посещений лыжниками за сезон и южное полушарие с 5–6 млн посещений – капля в море по сравнению с Альпами, на которые, по словам Ваната, приходится 150 из 400 млн ежегодных посещений горнолыжных курортов. По данным Knight Frank, посещаемость Швейцарских Альп в 2018–2019 годах увеличилась на 10,6%, Французских Альп – на 5,3%. Наибольшее количество иностранных лыжников в Альпах, по данным Savills, привлекает Австрия, куда 66% посетителей приезжают из-за рубежа. Другие рынки в Альпах также имеют высокую долю иностранных гостей: в Швейцарии 46% иностранцев от общего числа посетителей, в Италии – 35%, во Франции – 27%. Для сравнения, лыжники, не являющиеся гражданами страны, составляют 6% от общего числа в США, 10% – в Японии и 12% – в Канаде.

В России, имеющей самое большое количество гор – от холмов Хибинского хребта на Кольском полуострове до вершин Кавказа и вулканов Камчатки, по подсчетам экспертов, пока только 3% населения увлека-

ются горными лыжами. Зимняя Олимпиада-2014 сделала Сочи популярным курортом, на который ежегодно приезжают около 800 тыс. горнолыжников, и подтолкнула к модернизации другие российские курорты. А снижение курса рубля сделало горнолыжные курорты России более привлекательными как для иностранцев (за счет удешевления туров в Россию), так и для россиян (за счет удорожания зарубежных туров). Но этому рынку до лидеров пока далеко.

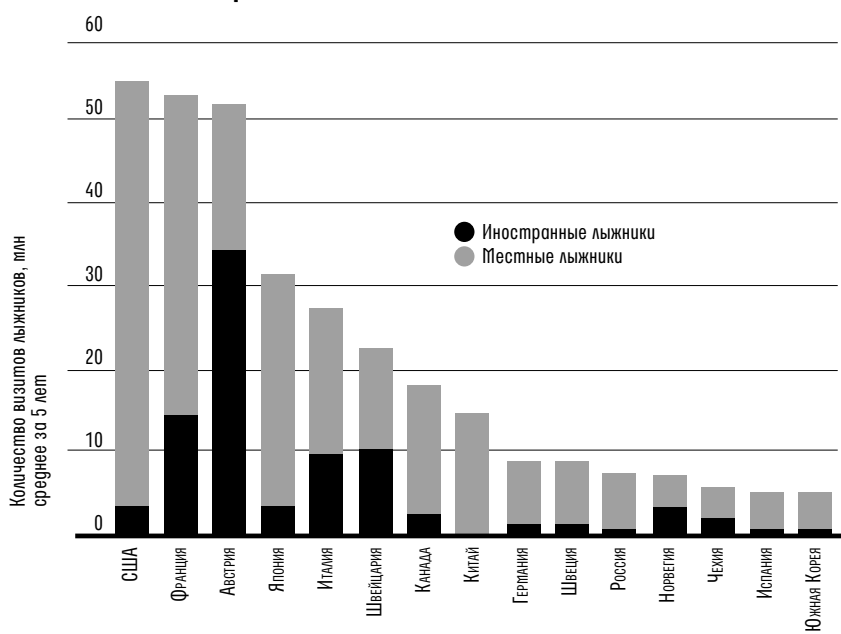
Препятствия на неезженной трассе

В сезоне 2019–2020 горнолыжная отрасль, и прежде всего молодая отрасль Китая, получила мощный удар от коронавируса. С 24 января – а это было начало новогодних каникул в стране – более 95% из 770 горнолыжных курортов Китая временно закрыты. Прогноз по посещаемости в сезоне здесь сокращен на 47% – до 11 млн, говорится в отчете China Ski Industry White Paper. Аналитики предполагают, что за сезон сектор понесет общие потери в размере около \$1,4 млрд. Закрытие бизнеса в пиковый сезон катастрофично для новых курортов, которые рассчитывали на зимние доходы для покрытия операционных расходов и погашения банковских кредитов до конца года. Местные власти, чтобы облегчить финансовое бремя курортов, снизили для них земельный налог и предоставили субсидии на коммунальные услуги. Горнолыжные курорты в северо-восточных провинциях Китая, которые с 23 января зарегистрировали более 300 тыс. посетителей, получают компенсацию в размере 2 млн юаней каждый.

В числе более предсказуемых угроз индустрии – изменение климата и снижение уровня потребления молодым поколением. Особенность этой аудитории – более короткие, но более частые каникулы, и нужно еще постараться повторно привлечь молодых лыжников на тот же самый курорт, где они уже побывали.

По оценке Savills, инвестиции и устойчивость сейчас более важны, чем когда-либо – курортам нужно не только устоять, но и выделиться на конкурентном рынке.

ПОСЕЩАЕМОСТЬ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ



опередив Андерматт (17,3 тыс. евро за кв. м).

На другом конце альпийского ценового рейтинга расположились Бад-Гаштайн (3,2 тыс. евро за кв. м) и Ла Плань (4,75 тыс. евро за кв. м). Относительно невысоки цены на недвижимость в Брэй-Червинии (6,2 тыс. евро за кв. м) и Саас-Фе (8,4 тыс. евро за кв. м), курортах-лидерах по индексу устойчивости.

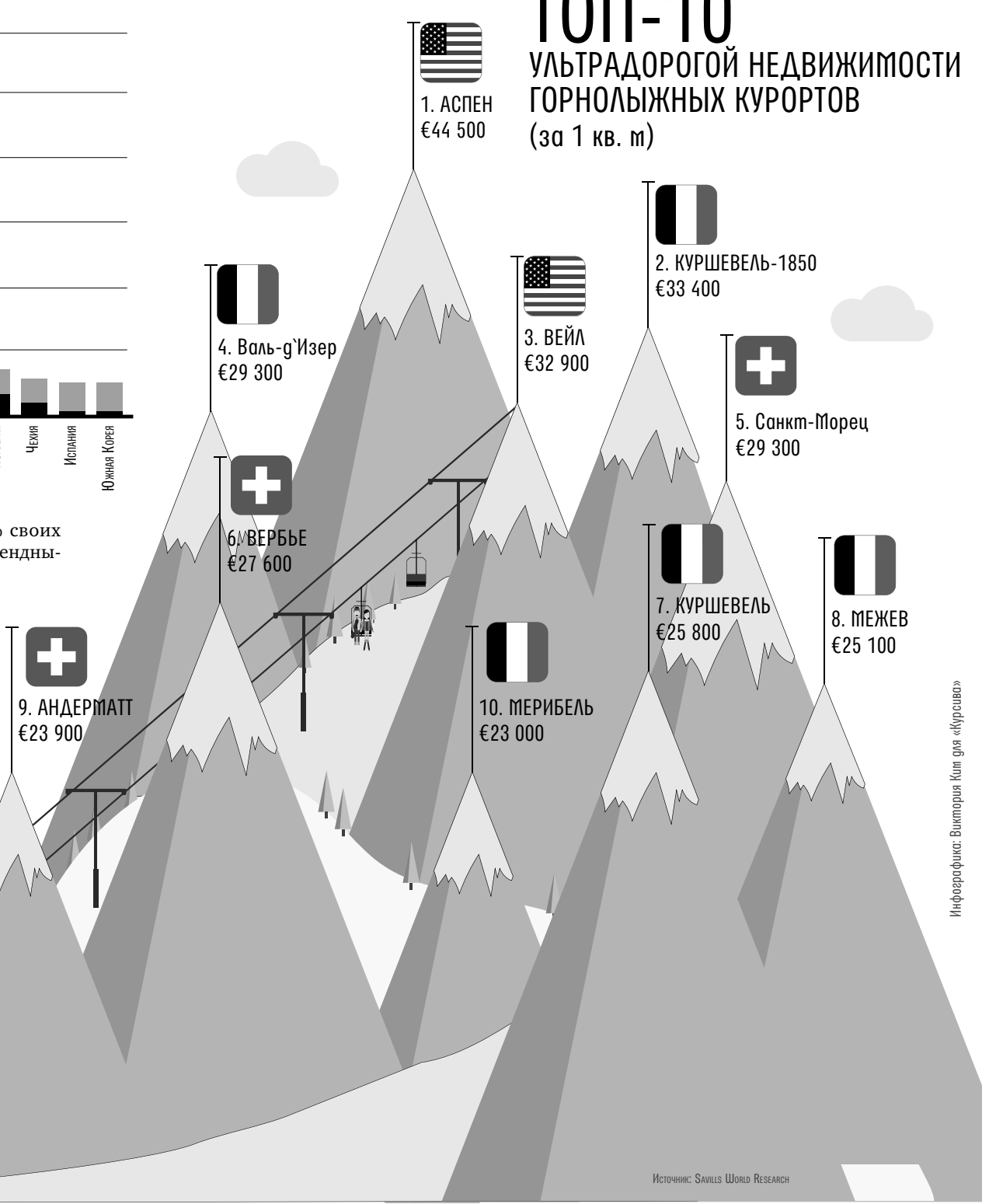
В сегменте ультрадорогой недвижимости первенство Аспена со средней ценой за квадрат в 44,5 тыс. евро. На втором месте Куршевель-1850 с 33,4 тыс. евро за кв. м, опередивший Вейл с ценой 32,9 тыс. евро за кв. м.

В плюс

Savills World Research в июне 2019 года опросил около 540 владельцев и 110 арендаторов недвижимости на горнолыжных курортах в Европе и Северной Америке. 60% опрошенных владельцев по-

крявают от 80 до 100% своих ипотечных платежей арендными доходами. Больше половины (54%) респондентов намеревались сдать такую недвижимость в краткосрочную аренду. Чаще всего горнолыжная недвижимость является дополнительным источником дохода владельцев. Лишь 6% опрошенных эта собственность приносит основной доход.

ТОП-10 УЛЬТРАДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ (за 1 кв. м)



Курорт на триллион

Как «Шымбулак» попал в портфель Фонда проблемных кредитов

> стр. 1

Проект предусматривал сооружение скоростной канатной дороги от Медеу до Шымбулака и многоуровневой подземной автостоянки на «Медеу» на 4 тыс. машиномест – на практике там теперь двухуровневый крытый паркинг под зданием канатной дороги и несколько обширных открытых парковок. Последние частично занимают место предполагаемой застройки – основное строительство на Медеу планировалось сосредоточить вокруг базовой станции новой канатной дороги. Если судить по имеющимся в открытом доступе документам (исполнительское резюме ОВОС, оценки воздействия проекта на окружающую среду от ТОО «Каспи Экологджи Инвайроментал Сервисес»), общая площадь застройки должна была составить 225,5 тыс. кв. м.

Реконструкция и благоустройство территории «Медеу» предусматривали создание парковой зоны на берегу Малой Алматинки, строительство так называемой альпийской деревни – жилых, гостиничных и коммерческих объектов – ресторанов, баров, кафе, ТРЦ, спорт-центра с открытым бассейном. Иногородние (в первую очередь – иностранные) лыжники и сноубордисты не должны тратить время и деньги на городские места размещения и развлечений – все будет тут же, в горах. «Звездный» Radisson заявлялся на месте снесенной гостиницы «Медео» – шестиэтажный отель со SPA-центром и площадью 19 тыс. кв. м и роскошные обслуживаемые апартаменты в семи отдельно стоящих зданиях – еще 24 тыс. кв. м. На Шымбулаке должна была появиться новая восьмиэтажная гостиница со 120 номерами на 240 человек и 77 апартаментов квартирного типа с обслуживанием на 150 человек. Для сравнения – номерной фонд существующей сейчас на Шымбулаке гостиницы – 50 номеров. «Дополнительно в горной части будут построены трехэтажные лесные коттеджи (135 единиц на площади 5,3 га)» – это цитата из исполнительского резюме ОВОС.

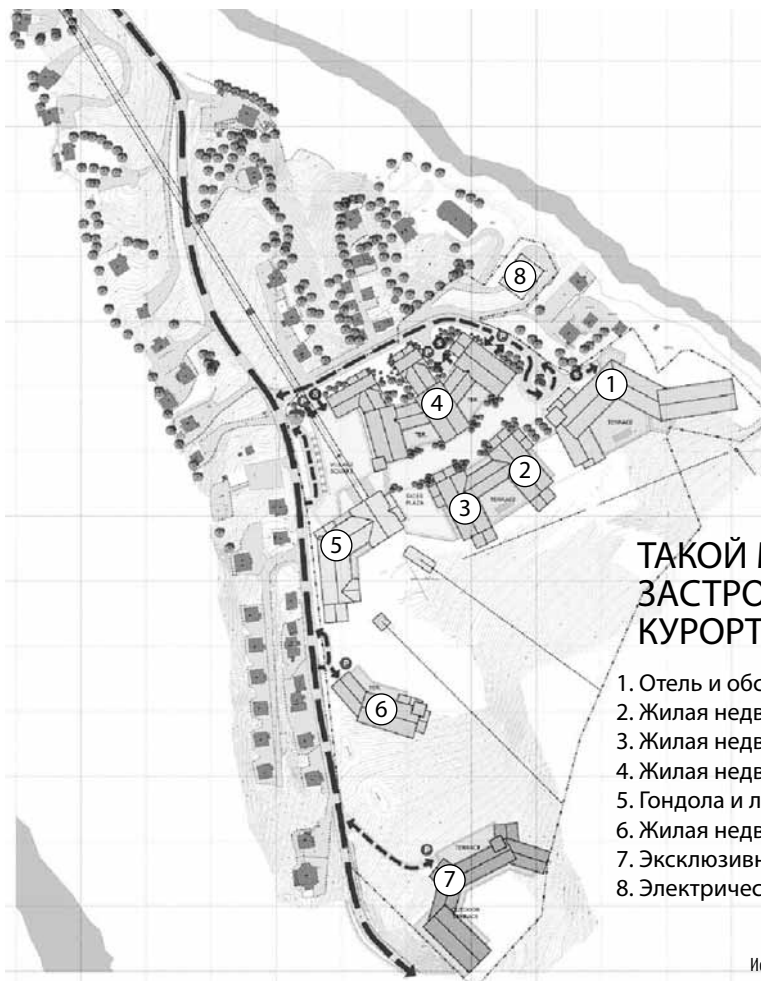
Инвестиции в проект реконструкции курортов «Медеу» и «Шымбулак» ожидалось в размере \$1,37 млрд, период строительства рассчитывался на четыре года (2007–2010). На декабрь 2007 года планировался запуск канатной дороги и открытие первой очереди подземного паркинга, 2008 год отводился на реконструкцию и модернизацию инфраструктуры и систем

коммунальных служб, до 2010 года должно было завершиться капитальное строительство жилых и коммерческих объектов. О серьезности намерений инвестора говорит хотя бы тот факт, что к планируемым срокам начала строительства компания Medeu Development («дочка» Capital Partners) выкупила едва ли не половину квартир в четырех трехэтажках в районе Медеу (дома №550, 554, 558 и 564 по ул. Керей-Жаныбек Хандар), на месте которых должна была расположиться часть «альпийской деревни».

Что пошло не так

Гондольную дорогу от комплекса «Медеу» до горнолыжно-

тогда практически перестали кредитовать строительство. Закончить возведение гондольной дороги было необходимо – у Chimbulak Development были связанные с Азией обязательства перед государством. Ахметжан Есимов, на тот момент аким Алматы, даже угрожал процедурой банкротства и возвращением «Шымбулака» в госсобственность, если компания не активизирует работы на своем объекте. Кредит еще на \$100 млн Chimbulak Development предоставил Банк развития Казахстана. В результате объем инвестиций составил немногим более \$200 млн, а проект реализован частично, коммерческая и жилая недви-



ТАКОЙ МОГЛА БЫТЬ ЗАСТРОЙКА ТЕРРИТОРИИ КУРОРТА «ШЫМБУЛАК»

1. Отель и обслуживаемые апартаменты
2. Жилая недвижимость
3. Жилая недвижимость
4. Жилая недвижимость
5. Гондольная и лыжные сервисы
6. Жилая недвижимость
7. Эксклюзивная жилая недвижимость
8. Электрическая подстанция

Источник: ТОО «Каспи Экологджи Инвайроментал Сервисес»

го курорта «Шымбулак» компания Chimbulak Development (еще одна «дочка» Capital Partners) запустила только в ноябре 2010 года. Опоры этой канатки установили значительно раньше, но работы были приостановлены из-за проблем с финансированием. Кредитором проекта выступал Казкоммерцбанк, и он успел частично (около \$100 млн) профинансировать первый этап работ. Кризис 2008 года внес коррективы в планы – получить дальнейшее финансирование девелопер не смог, банки

жимость построены не были. И все же «Шымбулак» получил гондольную дорогу, которая быстро доставляла посетителей от «Медеу» до горнолыжного курорта, новые современные подъемники на склоне, расширенные трассы (не обошлось без нюансов – травяной покров на перепрофилированных склонах только начал восстанавливаться). На территории курорта было построено здание проката с камерами хранения, открылись новые кафе и рестораны. Но с масштабами первоначального замысла все это было несравнимо.



Иллюстрация: Мадина Сапарбаева

Долговая нагрузка

Число посетителей «Шымбулака» растет – если в зимнем сезоне 2017/2018 на курорте побывали более 377 тыс. гостей, то показатель прошлого сезона – более 430 тыс. зимних посетителей. В полугодовой давности разговоре с «Курсивом» Ержан Еркинбаев, сейчас предправления национальной компании Kazakh Tourism, а до октября прошлого года – генеральный директор

ТОО «Chimbulak Development», посетовал на неравномерную загрузку курорта. «Происходит что у нас: в выходные дни мы переполнены, принимаем больше людей, чем можем это сделать. В этом мало хорошего – страдает сервис, перенасыщен склон, травматизм. Естественно, большие очереди на подъемник. А в будние дни, даже если даешь большие скидки, кому на работу – тот идет на работу, кому в школу – тот в школу. Мы должны ждать только иностранного туриста, а иностранного туриста сюда не едет, потому что гостиница всего лишь на 50 номеров», – объяснял Еркинбаев. Он считает, что построенные по первоначальному проекту деревни Медео и Шымбулак позволили бы – и за счет продажи жилой недвижимости, и за счет запуска новых отелей – обеспечить поток средств для погашения кредита. Сейчас же получается, что очень дорогостоящая в обслуживании инфраструктура готова, но физический курорт не может принять достаточное количество посетителей (в гостинице нет мест), а долг в долларах только растет. Сегодняшний кредитор «Шымбулака» – Фонд проблемных кре-

дитов (ФПК), который выкупил кредит у БВУ. На вопрос «Курсива» о займе, выданном Chimbulak Development, в ФПК ответили, что эти данные являются информацией с ограниченным доступом и не могут быть предоставлены. Ержан Еркинбаев в августе 2019 года назвал размер долга «Шымбулака»: «На сегодняшний день мы должны Фонду проблемных кредитов больше триллиона тенге» и объяснил, откуда такая астрономическая сумма. «Девальвация, и процентная ставка была коммерческая – в то время деньги раздавались по коммерческой ставке 15% годовых в долларах». Закрыть такой долг из операционных доходов «Шымбулака» нереально. «Фонд и Минфин пытаются что-то сделать – зафиксировать долг, не начислять (проценты – «Курсив»). Мы по мере возможности тоже пытаемся обслуживать микрозачет долга, но это капля в море», – констатировал Ержан Еркинбаев. ФПК продолжает поиск инвестора, который займется развитием горнолыжного курорта «Шымбулак» так, как это предполагалось в начале 2000-х – построит отели и жилую недвижимость.

Недоступные горы

Апартаменты, отели и шале – самые распространенные виды инвестиционной недвижимости на горнолыжных курортах всего мира. Но в странах СНГ такой формат недвижимости появился сравнительно недавно.

Наталья КАЧАЛОВА

Недвижимость горнолыжного курорта «Красная поляна» в Сочи, развитие которого подтолкнули Зимние Олимпийские игры-2014, долгое время была представлена многоквартирными домами и апартаментами комфорт-класса, расположенными в двух-пяти километрах от курорта. «Средняя цена такой недвижимости на февраль 2020 года составляла \$2,2 тыс. (137 тыс. рублей) за кв. м. За \$47 тыс. (3 млн рублей) можно было приобрести студию 20–24 кв. м без отделки», – говорит сочинский аналитик по недвижимости Светлана Кирия.

В последние годы на рынке появился новый сегмент недвижимости – апартаменты премиум-класса. Их локация куда удобнее – в радиусе пятисот метров от подъемников курорта, рядом с пятизвездочными отелями.

Стоимость такой недвижимости, по данным эксперта, начинается от \$4,2 тыс. (270 тыс. рублей) за квадрат или от \$119 тыс. (7,6 млн рублей) за студию с дорогим дизайнерским ремонтом и мебелью «под ключ». И сейчас в Сочи это наиболее привлекательный для инвесторов сегмент. По словам г-жи Кирия, приобретенная на этапе строительства недвижимость премиум-класса к моменту сдачи (примерно через год) дорожает на 30–50%.

Сеть отелей «Мгзавреби» в Грузии в 2007 году была первой, кто предложил на продажу апартаменты гостиничного типа и сервис сдачи этих апартаментов в аренду – чтобы они приносили дополнительный доход владельцам. Проекты компании реализованы на самых популярных курортах Грузии – Бакуриани и Гудаури. Начинала компания с трехзвездочных апартаментов стоимостью \$1,2 тыс. за кв. м (с мебелью) – сегодня эта недвижимость, по словам главы департамента продаж Мадлены Манусаян, приносит инвесторам \$2,5–4 тыс. прибыли в год. Сейчас «Мгзавреби» строит пятизвездочные апартаменты стоимостью \$1,5 тыс. за кв. м. Такие объекты, по прогнозам эксперта, даже с минимальной площадью в 35 кв. м принесут своим владельцам годовую при-

быль около \$5 тыс. В основном владельцами апартаментов становятся граждане Грузии (80%), а каждый пятый покупатель – из стран СНГ или Европы.

Казахстанские девелоперы не строят современные апартаменты вблизи горнолыжных курортов. Самый высокогорный курорт – «Шымбулак», выкупив землю вокруг, заморозил строительство несколько лет назад. На «Шымбулаке» есть построенные в начале 2000-х коттеджи, но только единицы из них сдаются в краткосрочную аренду через сервисы типа Booking.com или Airbnb по цене \$390–570 в сутки. На других казахстанских курортах горнолыжный сезон довольно короток – около трех месяцев, и они скорее ориентированы на круглогодичный экотуризм. Самым ярким проектом является «Апорт-Актас» – новый этап развития горного курорта Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka. Проект предусматривает строительство дополнительных 40 км горнолыжных трасс, а новая горнолыжная инфраструктура будет включать отели, рестораны, канатные дороги. Но это бизнес-проект группы компаний Alina.

Есть ли на рынке инвестиционно-привлекательной недвижимости хотя бы условно имеющая отношение к горнолыжным

курортам? Такие объекты – редкость, говорит руководитель отдела элитной и коммерческой недвижимости RIA Light Premium Вячеслав Вайншток. Один из вариантов – комплекс «Тау-Самал» площадью 7 га на территории нацпарка. Комплекс расположен вблизи турбазы «Алматау» (0,8 км) с горнолыжной трассой и механическим подъемником и спортивно-развлекательного комплекса «Табаган» (1,8 км) с горнолыжной трассой для фристайла (объект Азии-2012) и канатно-кресельной подъездной дорогой. На территории комплекса «Тау-Самал» есть бассейны с подогревом, SPA, зимние и летние развлечения, а также собственный минеральный источник. Для инвесторов здесь разработана концепция центра семейного и молодежного отдыха с предоставлением санаторно-курортного лечения, включая реабилитационный центр с элементами SPA-услуг. Концепция предусматривает получение прибыли по проекту через четыре-шесть лет. Стоимость комплекса «Тау-Самал» – 2,7 млрд тенге. Объект выставили на открытую продажу восемь месяцев назад, за это



Фото: София Жакеева

В другой весовой категории находятся несколько предложений по вторичному жилью в районе Медео, где, по данным портала krisha.kz, квартиры в панельных домах 70–80-х годов постройки прошлого века предлагаются по \$1,2–1,4 тыс. за квадрат.

Другие предложения на текущий момент в открытых источниках отсутствуют. Ограниченность предложения рождает спрос, и если достойные предложения на рынке появятся, то и покупатели, скорее всего, найдутся, несмотря на очередную финансовую нестабильность. Но пока иностранным и казахстанским инвесторам, интересующимся недвижимостью на наших горнолыжных курортах, практически негде потратить свой деньги.

время казахстанцы интерес к нему не проявили – в отличие от россиян, китайцев и европейцев. Но пока горный SPA-курорт не нашел своего покупателя.

ПРОЦЕСС

Какая из столиц Центральной Азии самая неудобная для пешеходов

Оценил руководитель группы реализации проекта WESCOOP Валтс Вилнитис

Руководитель проектной команды рабочей группы ЕС-ЦА по окружающей среде и изменению климата (WESCOOP) Валтс Вилнитис пообщался с корреспондентом «Курсива» во время визита в Центральную Азию.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Валтс Вилнитис не носит строгих костюмов с белой рубашкой и галстуком, легок в общении и не жалуется на автомобили. Последние для него лишь средство передвижения на дальние расстояния. Приезжая в какую-либо страну, он даже на деловые встречи предпочитает идти пешком. По мнению Вилнитиса, имеющего две степени магистра – одну по биологии, вторую – по управлению природоохранной деятельностью, пешие прогулки наносят куда меньший вред природе, чем передвижение на авто, а еще дают возможность воочию наблюдать за происходящими в центральноазиатских странах изменениями.

Тротуары с тупиками и без

Пешие прогулки в городах Центральной Азии, признается Вилнитис, не всегда комфортны. «Ходить, например, по Нур-Султану очень трудно. В Алматы таких проблем нет: есть пешеходные зоны, есть тротуары, и они куда-то и ведут. В Нур-Султане, если тротуары и есть, то они повсеместно заканчиваются неожиданно. Они могут упереться в автостоянку или магически неожиданно перейти в проезжую часть. Есть в Нур-Султане ботанический сад с интересными дорожками. Так вот я заметил, что как только первый снег выпадает, он так и остается лежать. Возможно для того, чтобы люди на лыжах там передвигались», – поделился своими наблюдениями в беседе с «Курсивом» руководитель европейской проектной команды WESCOOP.

По мнению Вилнитиса, из всех столиц Центральной Азии самыми неудобными для пешеходов являются Нур-Султан и Бишкек. Наш собеседник напомнил, что возведение пешеходных зон, тротуаров и велодорожек является важным направлением в сфере охраны окружающей среды, правда, только они все проблемы не решат. «Необходимо так планировать города, чтобы у их жителей все необходимое для них находилось в шаговой доступности. Естественно, что если ежедневно значительной части населения необходимо добираться на свои рабочие места через весь город, то велодорожки, тротуары и пешеходные зоны уже не несут заложенной



Фото: Офелия Жакаева

в них функции. Большая часть людей отдаст предпочтение автомобилям, поскольку им надо успевать везде – детей из дома в детский сад и школу, затем самим на работу, с работы за детьми и уже все вместе домой. В итоге на городских улицах возникают пробки, что отражается на качестве воздуха», – заметил Валтс Вилнитис.

Береги трамвай!

Одним из важных пунктов городского планирования эксперт из Европы называет развитие общественного транспорта. Обновление подвижного состава и создание выделенных линий также позволяют решать проблемы сохранения окружающей среды. Если общественный транспорт развит достаточно хорошо, то население почти наверняка станет отдавать ему предпочтение. По оценке Валтса Вилнитиса, в отличие от других стран Центральной Азии, в Казахстане ситуация с развитием общественного транспорта выглядит достаточно неплохо. Правда, отвечая на вопрос «Курсива» о выборе между трамваем, троллейбусом и электробусом, специ-

алист из Европы заметил: «Если есть трамвай – его надо беречь! Потому что трамвайные пути сравнительно недорого модернизировать. Трамвай может ездить очень быстро. Он не конкурирует с машинами за проезжую часть. У него достаточно большой срок эксплуатации».

Идею строительства LRT Валтс Вилнитис поддерживает и напоминает, что легкорельсовый трамвай нельзя рассматривать только с точки зрения экономической целесообразности. «На самом деле идея строительства LRT в Нур-Султане очень хорошая. Мне рассказали, что сейчас ищут инвесторов. Но надо понимать, что на такие проекты инвесторы часто не идут, потому что в разумный период они никогда не окупаются. В действительности LRT – это долгосрочная инвестиция как в развитие города в целом, так и в здоровье его жителей. Воздух ведь становится чище. Искать коммерческую выгоду в таких проектах не стоит. Коммерческое предприятие – это таксопарк. В случае с LRT необходимы вложения из бюджета», – сделал акцент один из ведущих экс-

пертов Европейского союза по сохранению окружающей среды.

Другие виды электротранспорта Вилнитис тоже считает перспективными, и, в частности, предлагает при наличии в городах троллейбусных линий в первую очередь отдавать предпочтение именно троллейбусам, а не электробусам. «Однозначного мнения о том, что лучше – троллейбус или электробус, пока нет. На мой взгляд, если троллейбусная инфраструктура уже есть, то грех ею не пользоваться и не модернизировать. А вот если ее нет, тогда следует сесть и посчитать, что целесообразнее – троллейбусы или электробусы», – говорит Вилнитис, добавляя, что оба вида электротранспортных средств выглядят предпочтительней автобусов.

Вижу воздух

Руководитель проектной программы WESCOOP хорошо знает о недовольстве жителей Ташкента, Алматы и Бишкека, которые говорят, что уже видят, каким воздухом они дышат. Вилнитис признает не самое высокое качество воздуха в упомянутых городах, но считает, что крити-

ческой складывающейся ситуации назвать пока еще нельзя. По его словам, у Европейского союза есть опыт по решению более сложных проблем с загрязнением атмосферы в городах, например Чехии и Польши. «Умозрительно можно сколько угодно рассуждать о том, что оказывает наибольшее влияние на ухудшение качества воздуха – автомобили, теплоэлектроцентрали или дома частного сектора. Но на самом деле «вклад» каждого из объектов выясняется достаточно легко. Методики есть уже давно. Главное – захотеть их использовать. Можно изучить статистику потребления топлива. Можно провести анкетирование значительной части домохозяйств. После этого планировщики уже точно знают, где подключен газ, а где его нет, имеется ли центральное отопление или нет. Очевидно, что жилой сектор, который не подключен ни к газу, ни к центральному отоплению, в первую очередь будет использовать уголь. Выясняется и квадратура каждой отапливаемой жилой площади», – объяснил Валтс Вилнитис, добавив, что также

несложно подсчитать количество эксплуатируемых в городе транспортных средств. После чего остается только свести полученную информацию в единое целое и точно сказать, что именно в большей степени влияет на качество воздуха в городах.

Региональная специфика

В странах Центральной Азии есть специфическая особенность, несколько мешающая как использованию в регионе проверенных в Европе методик, так и реализации международных программ по окружающей среде и изменению климата. Об этой специфической особенности Валтс Вилнитис старается рассказывать с максимальной дипломатичностью, поскольку речь идет о периодических встречах с представителями государственных структур. «Их можно разделить на организационную и содержательную части. В организационном плане есть ряд стран, где поговорить с ответственным лицом можно только с разрешения министерства иностранных дел или кабинета министров. Есть определенные сложности и при организации необходимых встреч. Во-вторых, в странах региона чиновники не привыкли отвечать на письма через email и сообщения в мессенджерах, не привыкли они и перезванивать. В итоге бывают случаи, когда из-за их запоздалой реакции запланированные встречи переносятся на неопределенный срок. В содержательном плане есть люди, которые прекрасно понимают всю картину, знают, что их стране интересно из европейского опыта по решению проблем в области окружающей среды. Но встречаются наделенные властью люди, которые думают, что все понимают», – поделился своими наблюдениями с «Курсивом» Валтс Вилнитис.

Все это несколько удивляет руководителя проектной программы WESCOOP, поскольку Европейский союз не только бесплатно делится своим опытом, но и оплачивает за проведение природоохранной политики. «Если инфраструктурный проект в Центральной Азии, на который Европейский банк реконструкции и развития выдал кредит, сулит улучшение окружающей среды и способствуют сохранению климата, Европейский союз выделяет грант для существенного смягчения выплат по кредитам. Если какая-либо компания решает производить что-то в рамках развития зеленой экономики, она тоже получит от Европейского союза немало преференций», – пояснил Валтс Вилнитис, добавив, что в Европе уже много лет назад осознали тесную связь всех регионов планеты между собой.

Команда из Nazarbayev University выиграла кейс-чемпионат от Magnum

Компания Magnum, крупнейшая торгово-розничная сеть Казахстана, провела совместно с Nazarbayev University Case club кейс-чемпионат среди студентов на тему построения стратегии привлечения целевой аудитории «мам» – женщин молодого и среднего возраста, воспитывающих детей. Главным приз для победителей был заявлен заманчивым – трудоустройство в проектный офис компании Magnum, активно инвестирующей в инновации и в обучение персонала.

К участию приглашались студенты всех вузов Казахстана – конкурс был объявлен через соцсети компании Magnum и через NU Case club. От участников требовалось собрать команду из четырех человек, причем члены команды могли быть из разных

вузов. Всего на чемпионат подали заявки 70 команд. После первого тура, прошедшего онлайн, в финал отобрались 11 лучших команд.

Финал проходил в NU Case club, проекты студенческих команд оценивало жюри во главе с заместителем председателя правления Magnum Артуром Тополяном.

Победила в итоге команда Elusian из четырех студентов-старшекурсников Nazarbayev University: Жантилеу Сегизбаева, Айданы Толешовой, Айжан Еркимбековой и Ержана Мусатаева.

Команда подготовила самую развернутую презентацию на основе собственного опроса целевой аудитории и глубокого анализа покупательских предпочтений, составила профили «мам» в зависимости от различных маркетинговых критериев.

Лучшие решения команд-призеров, как сообщили в Magnum, будут применены в различных проектах компании.

«Мы были приятно удивлены, во-первых, количеством заявок на Business case competition и, во-вторых, уровнем подготовки студентов, которые, не имея никакого опыта в ретейле, предлагали очень оригинальные решения», – прокомментировал прошедший кейс-чемпионат председатель правления компании Magnum Азамат Османов. – Мы будем рады многим из них увидеть в будущем в нашей компании. Мы активно развиваемся и инвестируем в инновации около трех миллиардов тенге в год. Для нас очень важно привлекать талантливых молодых казахстанцев, мы готовы обеспечивать им достойные условия работы и очень ин-



Фото предоставлено компанией Magnum

тересные проекты. К сожалению, сейчас многие наши способные молодые люди уезжают за рубежом в попытках реализовать себя – мы

хотим, чтобы они знали, что возможности для реализации есть и у нас в стране, есть амбициозные компании, заинтересованные

в подготовке хороших отечественных кадров и реализации смелых проектов».

Победители кейс-чемпионата во время летних каникул пройдут оплачиваемую стажировку в Magnum, по результатам которой будет решен вопрос с их трудоустройством в проектный офис компании.

Команда, занявшая второе место, получила возможность при поиске места работы прийти сразу на интервью с руководителем проектного офиса.

А обладатели третьих мест при трудоустройстве минуют первую стадию отбора – по резюме.

Руководство Magnum планирует сделать подобные состязания регулярными, чтобы открывать все новые таланты и предлагать рабочие места лучшим выпускникам.

Как привлечь инвестиции в геологоразведку



Канат КУДАЙБЕРГЕН,
председатель правления
АО «НГК «Тау-Кен Самрук»

Мировой опыт показывает, что в последние десятилетия в геологоразведке наиболее успешными оказываются юниорские компании – более половины новых месторождений открыты именно юниорами*. Объясняется это несколькими факторами. В частности, юниорские компании ориентированы на проекты ранней стадии развития. В силу специфики деятельности такие компании закладывают довольно высокий риск-аппетит. Они мобильны в принятии решений, могут оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка и имеют относительно невысокие административные издержки.

Страны, которые в свое время сделали ставку на развитие юниорского рынка, демонстрируют впечатляющие результаты. Яркий пример – Канада и Австралия, там ежегодно вкладывается в геологоразведку порядка \$200–300 на один квадратный километр, больше половины этих денег – инвестиции юниорских компаний. В Казахстане, по данным 2019 года, на геологоразведку тратится всего около \$35 на один квадратный километр, в предыдущие годы эта цифра была еще меньше. Как результат – за 30 лет в стране не было открыто ни одного крупного месторождения твердых полезных ископаемых, добыча сегодня в разы превышает прирост запасов. Высокая стоимость и рискованность инвестиций в геологоразведку диктуют необходимость мер стимулирования и поддержки со стороны государства.

В 2018 году, когда началось кардинальное реформирование казахстанского законодательства в сфере недропользования, отрасль сразу же отреагировала заметным оживлением: за полтора года после принятия Кодекса о недрах выдано 600 лицензий – это почти столько же, сколько контрактов по твердым полезным ископаемым было выдано за предыдущие 25 лет. Развивается сервисный рынок, начался процесс трансфера новых технологий, наблюдается рост интереса со стороны иностранных инвесторов.

Наряду с положительными тенденциями остается комплекс проблем – это отсутствие цифровой базы данных и недостаточная доступность геологической информации, попытки в той или иной степени монополизировать геологическую деятельность.

«Тау-Кен Самрук», как национальная компания, видит большой потенциал в развитии юниорского рынка. Мы считаем, что роль государства – стимулировать инвестиционную активность, а не конкурировать с бизнесом. Вместе с тем мы хорошо понимаем, что казахстанские юниорские компании зачастую испытывают недостаток собственных средств и затруднения с доступом к источникам финансирования, существуют определенные сложности при решении технических, юридических или маркетинговых задач. «Тау-Кен Самрук» разработал комплексную программу поддержки юниоров. Мы предлагаем всестороннее содействие по принципу одного окна. Кроме того, мы готовы инвестировать в перспективные проекты от \$5 млн до \$100 млн, в зависимости от потенциала проекта. Финансирование может быть как за счет собственных средств национальной компании, так и за счет частного капитала стратегических партнеров, либо путем привлечения заемного финансирования или листинга на биржах. Условия достаточно гибкие, мы готовы рассмотреть разные варианты сотрудничества.

Хочу еще раз акцентировать внимание на принципиально важном моменте: мы не стремимся получить контрольный пакет акций или мажоритарную долю участия, наша основная задача – создание условий для успешного развития проекта.

* Юниорские компании – это небольшие предприятия, занимающиеся геологоразведкой за счет собственных или привлеченных средств в поисках новых месторождений полезных ископаемых. Чаще всего такие компании после обнаружения залежей продают проект более крупным недропользователям или работают совместно, привлекая инвестиции для дальнейшей разработки месторождения.

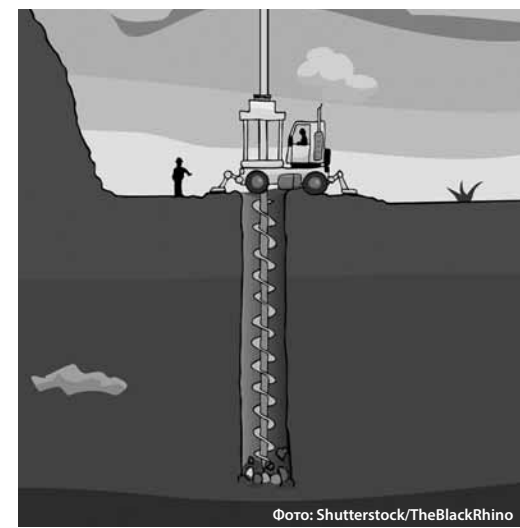


Фото: Shutterstock/TheBlackRhino



Фото предоставлено пресс-службой «Казатомпрома»

Казахстан сохранил лидерство в мировой добыче урана

Рост цен на основную продукцию, ослабление тенге к доллару США и изменение структуры компании помогли «Казатомпрому» в прошлом году увеличить выручку на 15%.

Дулат ТАСЫМОВ

Добыча и продажа

Общий объем производства закиси-оксида урана непосредственно «Казатомпромом» вырос в 2019 году по сравнению с предыдущим годом на 16%, до почти 13,3 тыс. тонн. При этом совокупный объем выпуска продукции предприятий, в которые «Казатомпром» входит на условиях долевого участия и где часть произведенного урана принадлежит партнерам, составила чуть более 22,8 тыс. тонн урана (+5%). Национальная атомная компания полностью контролирует или имеет долю участия в 17 уранодобывающих предприятиях республики.

Рост объемов добычи, как пояснили в компании, связан с более высоким уровнем производства в рамках обязательств по контрактам на недропользование в 2019 году, а также с повышением уровня добычи в совместных добывающих предприятиях.

Всего в 2019 году «Казатомпром», с учетом собственной и покупной продукции, продал чуть более 16 тыс. тонн урана (4% к 2018 году). Снижение объемов продаж произошло «из-за более низкого уровня контрактной активности на рынке», а также маркетинговой стратегии компании по созданию долгосрочной рыночной стоимости.

При этом основной объем (40%) продукции был продан в Китай. Сейчас в этой стране, в связи со вспышкой коронавируса, замедлилась экономика и, соответственно, снизился импорт сырья. В «Казатомпроме» не исключают, что если ситуация будет сохраняться или ухудшится, то планы компании по доставке урана потребителям нужно будет скорректировать.

Помимо Поднебесной национальная компания поставила уран в Европу (18%) и Индию (9%). Также наиболее крупными импортерами казахстанского урана являются Россия, США и Канада – по 8% от общей проданной продукции.

Несмотря на снижение объемов продаж, консолидированная выручка компании по итогам прошедшего года увеличилась на 15%, до 502,3 млрд тенге. Рост выручки в основном произошел за счет увеличения средней цены реализации, связанного с повышением уровня рыночной спотовой цены на закись-окись

урана и ослаблением тенге по отношению к доллару. Средняя стоимость реализации товара компании в 2019 году выросла на 21% и составила более 26,4 тыс. тенге за 1 кг закиси-оксида урана.

Акционеры и дивиденды

Компания уже определилась с размером вознаграждения акционерам. В мае планируется проведение годового собрания акционеров, на котором будет утвержден уровень дивидендов, и, по словам председателя правления АО «НАК

«Казатомпром» Галымжана Пирматов, размер дивидендов «будет не меньше, чем в прошлом году». Отметим, что по итогам деятельности за 2018 год компания выплатила своим акционерам 80 млрд тенге (\$200 млн) дивидендов.

Напомним, первое публичное размещение акций и глобальных депозитарных расписок (ГДР) «Казатомпрома» состоялось в ноябре 2018 года. Тогда АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», которому принадлежит компания, продало на Международной бир-

же «Астана» в Казахстане и на Лондонской фондовой бирже в Великобритании 15% акций предприятия по цене \$11,6 за одну ГДР, выручив в общей сложности \$451 млн. Треть акций приобрел Национальный банк РК в портфель ЕНПФ, потратив на это \$150 млн.

В сентябре прошлого года «Самрук-Казына» выставил на торги еще 3,8% акций компании, которые были проданы уже по \$13 за одну ГДР. SPO принесло владельцу «Казатомпрома» прибыль в размере свыше \$128 млн. Две трети акций выкупили

международные инвесторы, а одну треть – внутренние. В дальнейшем правительство планирует довести количество акций «Казатомпрома», находящихся в свободном обращении, до 25%.

В инвестиционной компании «Фридом Финанс» отметили, что основным позитивом финансового отчета компании стало ожидаемое снижение себестоимости благодаря росту обменного курса. Эксперты прогнозируют рост стоимости акции на 12% – с текущих 4895 тенге за одну акцию до 5470 тенге – и рекомендуют «держать» их.

Продажа активов

«Казатомпром» продолжает избавляться от непрофильных активов. В мае 2019 года между национальной атомной компанией и консорциумом инвесторов из России, Франции и Китая состоялось подписание договора купли-продажи консолидированного пакета – в размере 75% долей участия в уставных капиталах Astana Solar, Kazakhstan Solar Silicon и MK KazSilicon. Эти дочерние предприятия «Казатомпрома» занимаются производством фотоэлектрических ячеек из кремния, модулей, используемых для преобразования энергии солнца в электроэнергию, выпуском металлургического кремния, а также добычей и переработкой жильного кварца с содержанием диоксида кремния. Стоимость продажи не сообщается. По состоянию на конец года сделка была еще не завершена. Также до конца этого года компания намерена продать весь свой пакет акций (40% доли) в АО «Каустик», специализирующемся на производстве каустической соды, гипохлорита натрия, хлора и соляной кислоты.

В январе «Казатомпром» заключил условный договор на продажу принадлежащих ему 50% доли в АО «Центр обогащения урана» (ЦОУ) своему партнеру по данному совместному предприятию – АО «ТВЭЛ» (Россия). Стоимость сделки оценивается примерно в \$100 млн. Компания планирует оставить за собой одну акцию, которая сохранит ее право на доступ к услугам по обогащению урана. «Решение «Казатомпрома» об эффективном выходе из ЦОУ было принято в соответствии со стратегией создания долгосрочной рыночной стоимости, а также в связи с пересмотром текущих условий на рынке обогащения урана», – пояснили в компании.

Национальная компания имеет доли участия в размере от 30 до 100% в 38 различных совместных предприятиях, дочерних и ассоциированных организациях, но добычей урана «Казатомпром» занимается исключительно на территории Казахстана.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ «КАЗАТОМПРОМА» ЗА 2019 ГОД

	2018	2019	отклонение
ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, ТОНН	11 476	13 291	+16%
КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВЫРУЧКА, МЛРД ТЕНГЕ	436,6	502,3	+15%
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛРД ТЕНГЕ	77,5	151,9	+96%
СКОРРЕКТИРОВАННАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛРД ТЕНГЕ	77,2	142,1	+84%

ТОП-10 СТРАН ПО ЗАПАСАМ УРАНА ЗА 2017 ГОД

Страна	Доля в %	Уран, т
Австралия	30	1 818 300
Казахстан	14	842 200
Канада	8	514 400
Россия	8	485 600
Намибия	7	442 100
Южная Африка	5	322 400
Китай	5	290 400
Нигер	5	280 000
Бразилия	5	276 800
Узбекистан	2	139 200

ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ – ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УРАНА ЗА 2018 ГОД

Страна	Компания	Доля в %	Уран
Казахстан	КАЗАТОМПРОМ	22	11 тыс. т
Франция	Orano	11	5,8 тыс. т
Канада	Cameco	9	4,6 тыс. т
Россия	uranium one	8	4,3 тыс. т
Китай	CGN	6	3,1 тыс. т
Австралия	BHP	6	3,1 тыс. т
Россия	Uralmash	5	2,9 тыс. т
Австралия – Великобритания	Rio Tinto	5	2,6 тыс. т
Узбекистан		4	2,4 тыс. т
Япония – Казахстан	Energy-Asia	4	2,2 тыс. т

Источник: World Nuclear Association, IAEA, kazatomprom.kz

Инфографика: Виктория Кал гин «Курсив»

Казахстанский производитель «нанял» героев Disney



Фото: Олег Спивак

Mimioriki – казахстанский бренд детской одежды – купил лицензию Disney для расширения сбыта своей продукции.

Георгий КОВАЛЕВ

Казахстанский бренд детской одежды Mimioriki приобрел лицензию The Walt Disney Company на использование торговых знаков этой компании в своей продукции. Речь идет о символике и героях вселенных Disney, Iron Man и Star Wars.

По ожиданиям генерального директора Mimioriki **Инны Апенко**, это сделает казахстанский бренд более узнаваемым и увеличит продажи на 30%. Сейчас компания ежегодно продает около 450 тыс. своих изделий. Новая линия одежды поступит в продажу 1 апреля.

Микки Маус осваивает казахский язык

Mimioriki стала первой компанией из Казахстана, купившей лицензию Disney. Переговоры об этом велись два года. За это время казахстанский бренд и фабрики, на которых он размещает свои заказы, прошли серию международных аудитов по заказу Disney.

Mimioriki – дочерний бренд созданной в 1997 году компании Textiline. Компании принадлежат три швейных цеха в Алматы, Талгаре и Текели. Производство одежды бренда Mimioriki запущено в 2009 году.

Инна Апенко не раскрывает деталей соглашения с Disney, отмечая, что оно включает в себя оплату франшизы и роялти. Договор заключен на стандартный двухлетний срок. Казахстанский бренд может использовать в дизайне выпускаемой одежды около 1500 изображений, в том числе и в российских. Но

лицензированная Disney одежда Mimioriki будет продаваться только в Казахстане.

По словам Апенко, торговые знаки Disney не сделают одежду Mimioriki дороже для потребителя. Расчет на то, что казахстанская компания получит увеличение продаж: мировая статистика констатирует, что символика Disney в среднем увеличивает сбыт на 30%.

Сейчас Mimioriki продает примерно 450 тыс. предметов ежегодно. Из них 200 тыс. спортивная одежда, столько же – одежда для младенцев и около 50 тыс. – сезонные линии. Приобретение лицензии будет оправданно, если компания сможет за два года продать 200 тыс. предметов с символикой Disney.

Рынок детской одежды Казахстана Инна Апенко оценивает в \$5 млрд. 80% относится к «серому» сегменту, и лишь пятая часть развивается в рамках официального ретейла.

Главные конкуренты Mimioriki – Zara Kids, H&M Kids, Mothercare и LC Waikiki. Это крупные бренды, конкурировать с которыми казахстанская компания может только за счет относительно низкой цены, высокого каче-



Фото: Олег Спивак

ства продукта и обслуживания клиентов.

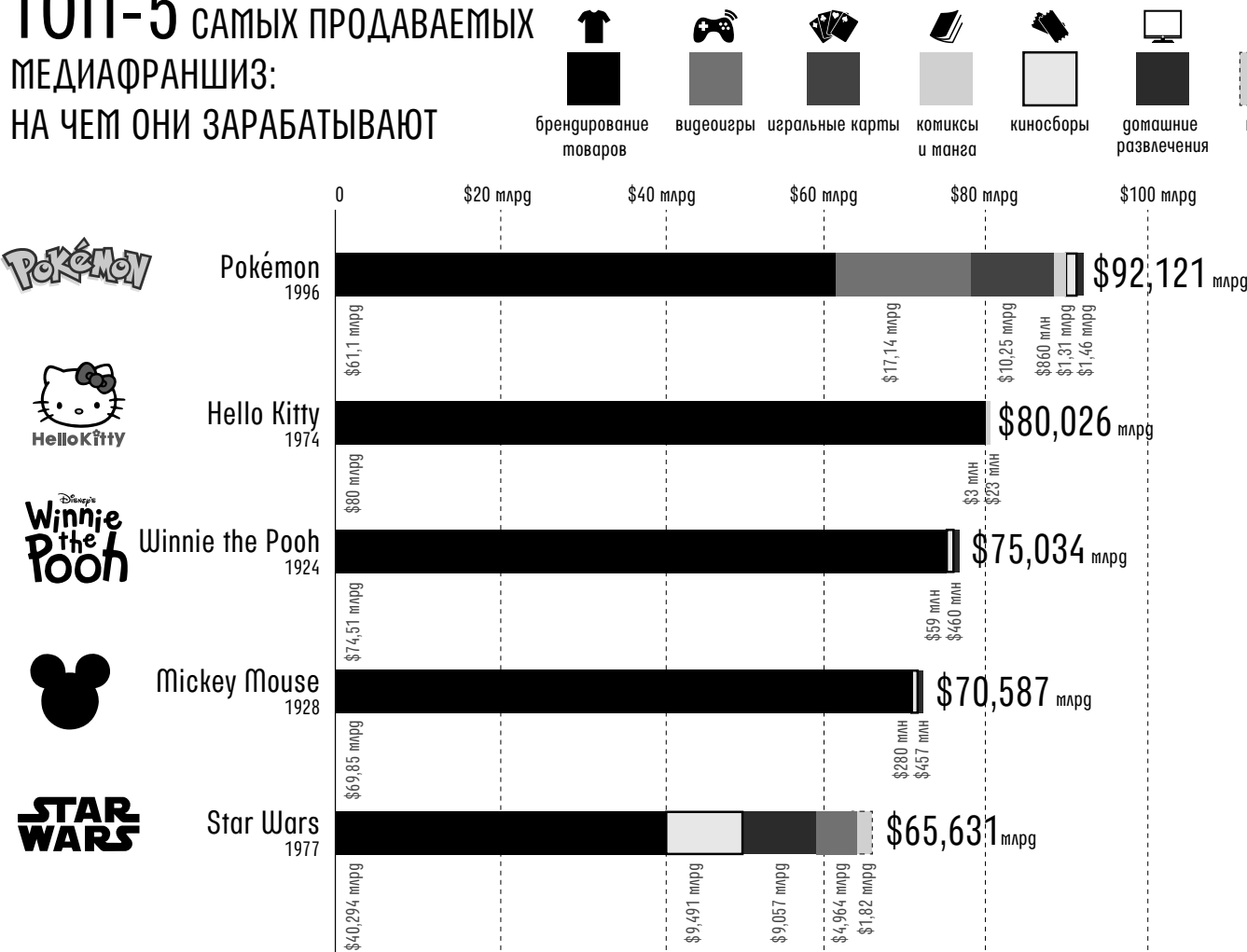
Базовая маржинальность Mimioriki относительно, например, Zara Kids в пять раз ниже. Более подробно раскрывать

основные финансовые показатели компании Инна Апенко отказалась.

Принимая решение о приобретении лицензии Disney, Mimioriki учитывали, что конку-

ренты – также лицензиары этой компании. «Мы решили, что если рынок хочет покупать Микки Мауса, а Mimioriki его не дает, то выиграть борьбу за клиента будет сложнее», – говорит Апенко.

ТОП-5 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ МЕДИАФРАНШИЗ: НА ЧЕМ ОНИ ЗАРАБАТЫВАЮТ



Музыка покоряет онлайн

Технология stream-вещания окончательно переформатировала музыкальный рынок: CD и скачивания уходят в прошлое.

Георгий КОВАЛЕВ

Американская ассоциация звукозаписывающих компаний (RIAA) опубликовала финансовые итоги 2019 года. Общие розничные продажи музыкальной индустрии США достигли показателя в \$11,1 млрд. Это на 13% больше результата 2018 года.

Важно отметить и качественный результат: главный доход

индустрия получила от развития музыкального вещания через интернет – \$8,8 млрд (79,5% всех доходов рынка). Это больше, чем весь американский музыкальный бизнес заработал в 2017 году.

Люди живут в музыкальных потоках

Стриминговое (stream), или потоковое, вещание включает в себя весь звуковой контент, который мы получаем через интернет онлайн. Это прослушивание музыки или просмотр видеоклипов, подключение к интернет-радиостанциям или подкастам.

Популярность потокового вещания растет пять лет подряд. В

2019 году армия платных подписчиков в США выросла на треть и составила 60,4 млн человек (в 2015 году подписчиков было меньше 11 млн человек). В целом они отдали музыкальной индустрии страны \$6,8 млрд, что составило 61% всей выручки.

Stream не стоит путать с платным скачиванием контента для последующего прослушивания офлайн. Это другая графа дохода, на долю которой приходится 8% рынка, или \$856 млн. Скачивание музыкальных альбомов принесло \$395 млн, отдельные треки – \$415 млн. В целом в этом сегменте падение продаж в сравнении с 2018 годом соста-

вило 18%. Впервые с 2006 года пользователи заплатили за эту услугу меньше \$1 млрд.

Физические носители (компакт-диски и виниловые пластинки) пока держат второе место по прибыльности. На их долю в США пришлось 10% доходов, или \$1,15 млрд. Интересно, что продажи компакт-дисков в сравнении с предыдущим годом упали на 0,6% (до \$615млн), а грампластинки, напротив, показали рост на 19% (\$504 млн).

Наконец, 2% дохода индустрии составила синхронизация продаж, то есть извлечение прибыли через разные каналы. Например, использование

произведений и их элементов в кино, рекламе, компьютерных играх и так далее.

Меломанами считают себя 54%

По данным Международной федерации производителей фонограмм (IFPI), 54% людей считают себя любителями музыки. В возрастной категории от 16 до 24 лет таковых еще больше – 63%. При этом средний меломан тратит на прослушивание музыки 18 часов в неделю. Согласно опросам IFPI, 64% людей слушают музыку онлайн, причем наиболее растущая группа любителей стрим-трансляций за возрастной категорией от 35 до 64 лет.

Музыкальная индустрия демонстрирует разные модели извлечения прибыли на основе stream-вещания. Выбор нужного канала – дело непростое и строится на индивидуальных предпочтениях.

Если важно количество доступных произведений, то безусловный лидер – SoundCloud – 125 млн композиций, на втором месте TIDAL – 60 млн треков и 250 тыс. видеоклипов, на третьем – Apple Music, 60 млн треков. Стоит учитывать битрейт – качество воспроизводимой музыки. В этом смысле хороши Deezer (1411 Кбит/сек на условиях платной подписки), TIDAL, Spotify и Яндекс.Музыка – при платной подписке выдают 320 Кбит/сек.

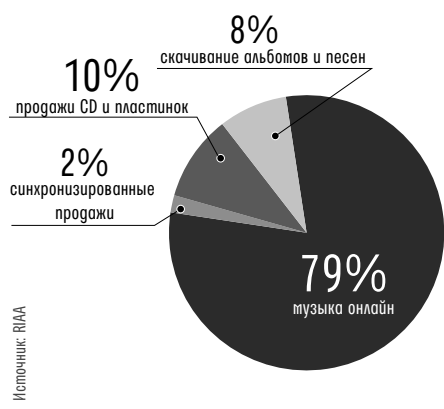
Если учитывать длительность бесплатного пробного периода, самые оптимальные – Яндекс.Музыка, Apple Music и Deezer (3 месяца). Любителям видеоконтента показаны Youtube и Vevo, самые популярные потоковые радиостанции – Beats 1, Pandora Plus и SiriusXM. По принципу социальных сетей на основе музыкальных пристрастий работают Mix Cloud или MySpace.

Какой стрим выбрать в Казахстане

Наиболее доступные в Казахстане сервисы – Яндекс.Музыка (142 рубля в месяц, или 849 тенге), Boom (ВКонтакте) и Zvook (150 рублей в месяц, по текущему курсу около 850 тенге), а также Deezer (ежемесячная оплата эквивалентна \$2,49). Региональный менеджер Яндекс.Музыки в Казахстане **Эдуард Габриелян** говорит, что рынок музыкального стриминга в стране постоянно расширяется. За 2019 год число казахстанских подписчиков сервиса выросло пятикратно.

В целом аудитория сервиса Яндекс.Музыка за три года, по данным Габриеляна, увеличилась больше чем в 10 раз. В конце 2019 года количество платных подписчиков сервиса достигло 3,1 млн, месячная аудитория – чуть более 15 млн. Другие популярные в Казахстане стриминговые сервисы на запрос «Курсива» не ответили.

РЫНОК МУЗЫКИ США В 2019 ГОДУ



ДОХОДЫ РЫНКА СТРИМИНГОВОЙ МУЗЫКИ США В 2019 ГОДУ



ДОХОДЫ РЫНКА СКАЧИВАНИЯ МУЗЫКИ США В 2019 ГОДУ



Инфографика: Владимир Ким для «Курсива»

Улыбайтесь!

Ваш босс отслеживает уровень вашего благополучия

Чтобы отследить ментальное состояние своих сотрудников, работодатели используют программное обеспечение, анкеты и приложения. Не является ли это новой угрозой для личного пространства работника?

Chip CUTTER,
Rachel FEINTZEIG
THE WALL STREET JOURNAL

Ваша компания хочет знать, в каком вы сегодня настроении.

В некоторых компаниях электронные письма и сообщения в Slack, где есть слова, которые могут быть увязаны с депрессией и усталостью, выявляются специальными программами. В других работников просят регулярно фиксировать свое душевное состояние, кликая на веселый или хмурый смайлик либо отслеживать свое настроение при помощи приложения.

Чтобы снизить уровень тревожности и подбодрить сотрудников, все больше компаний говорит о том, что считают своим приоритетом «сделать работников счастливыми». Во многом источником такого тренда стал сегмент бизнеса на дому, где мониторингу, анализу и улучшению настроения работников традиционно уделяется много внимания. Однако это также поднимает вопросы о том, не угрожает ли желание компаний отслеживать поведение своих сотрудников личному пространству последних.

В компании Amazon многие сотрудники ежедневно получают анкеты с вопросами из серии «не много ли встреч они проводили в последнее время или благодарил ли их на прошлой неделе менеджер за работу?». В другой компании, Workday, которая занимается разработкой программного обеспечения для отделов кадров и бухгалтерии, анкеты сотрудникам рассылаются в конце каждой недели – в компании это называют «Пятницы обратной связи». Гигант индустрии газированных напитков – PepsiCo просто предлагает работникам при помощи инструмента, известного как «уничтожитель процесса», определить то, что мешает им быстро выполнять свою работу.

По словам самих работодателей, то возросшее внимание, которое корпоративный мир начал уделять состоянию ментального благополучия, лишь отражает реальность: при безработице в США на уровне 50-летнего минимума поиск новых сотрудников может быть сложным и дорогостоящим занятием. В более тяжелых экономических условиях работники были бы просто счастливы оттого, что у них есть работа, однако, когда речь идет о действительно больших талантах, удержать их всегда непросто. Согласно опубликованному в прошлом году исследованию Оксфордского университета, счастливые работники, как правило, продуктивнее, а сильная корпоративная культура способна сделать компанию более привлекательной для потенциальных соискателей.

«Мы вышли за рамки пожелания «Я хочу, чтобы вы делали 10 тысяч шагов каждый день», – говорит Синди Бьерквист, директор по здоровью и благополучию компании Blue Cross Blue Shield of Michigan. – «Теперь позиция компаний – «Я хочу, чтобы ваше душевное состояние улучшилось», – отмечает она.

Сдвиньте вправо, если у вас плохое настроение

Приложение Blue Cross Blue Shield для работодателей, которые подписываются на страховые программы компании, позволяет сотрудникам сдвигать слайдер с улыбающегося лица слева на хмурое лицо справа и фиксировать таким образом свое настроение. По словам Анжели Дженкинс, координатора Blue Cross Blue Shield, помогающей компаниям создавать оздоровительные программы, затем работники могут отслеживать колебания своего эмоционального состояния. Работодатели

эти индивидуальные данные не видят.

«Приятно сдвинуть слайдер на улыбающийся смайлик», – говорит она. Даже если у человека был плохой день, фиксирование эмоций может носить катарсический характер и способно побудить проанализировать причину плохого эмоционального самочувствия, отмечает Дженкинс.

Другой сервис (его продвигает Rescerviti, компания-разработчик из Торонто) подключается к электронной почте и мессенджерам вроде Slack, чтобы выявить сигналы, показывающие, что работники испытывают депрессию или чувство выгорания.

работников. За услуги по мониторингу сообщений сотрудников клиенты оплачивают Rescerviti от \$250 тыс. до \$1 млн в год. «Конечно, нас беспокоит возможное восприятие компании как «Большого брата», – говорит Крейдлер о своем программном обеспечении. По его словам, он предпочитает воспринимать эту услугу как некую «корпоративную осознанность», отмечая, что менеджерам полезно знать, как чувствуют себя их сотрудники.

Еще одно устройство для мониторинга уровня ментального благополучия разрабатывается компанией Cornerstone OnDemand, где работают 2 тыс. сотрудников и которая оставляет програм-

«Программу гарантированно восторга для сотрудников». Каждые два месяца все 1900 работников компании встречаются со своими начальниками и по 10-балльной шкале называют уровень своего ощущения счастья (где 10 – это самые счастливые). Также сотрудники предлагают три нововведения, которые они или компания могут реализовать, чтобы повысить свой уровень удовлетворения от работы.

«Я хочу, чтобы каждый чувствовал себя все более счастливым с каждым днем», – говорит генеральный директор компании Рэги Томас.

Изначально эта инициатива была направлена на то, чтобы

ше свежих фруктов и овощей в офисе. Несколько дней спустя она получила подставку для ног с роликом для массажа сверху, а через неделю на кухне начали появляться такие продукты, как клубника, морковь и горох.

«Мелочи имеют большое значение», – говорит она. Сбор инсайтов из информации, сгенерированной сотрудниками, или то, что некоторые называют утечкой данных, становится все более актуальным для многих компаний, хотя некоторые эксперты по персоналу не скрывают и опасений.

«Очевидная проблема, – говорит Питер Каппелли, профессор управления в Школе Уортона

Джордан признает, что решить вопрос с конфиденциальностью может только согласие сотрудников на взаимодействие с такой системой, однако на ограниченном рынке труда, где компании хотят, чтобы их работники были довольны и продуктивны, в информировании сотрудников об их эмоциях она видит потенциальные преимущества. В настоящее время Grant Thornton не использует подобные технологии, однако эта тема с клиентами уже обсуждалась, отмечает она.

«Компаниям необходимо найти наиболее эффективные способы вовлечения сотрудников в работу и повышения их производительности. Если бы это зависело от меня, мы бы пошли по этому пути», – говорит Джордан, управляющий партнер Grant Thornton по центральному региону.

Мэтью Шайлер, главный специалист по персоналу в гиганте гостиничного бизнеса Hilton Worldwide Holdings Inc., где работают 420 тыс. человек, говорит, что компания рассматривает возможность использования инструментов анализа соцсетей сотрудников с целью выявить негативные сигналы об их жизни за пределами работы. Шайлер тоже согласен с тем, что такое программное обеспечение неизбежно поднимает вопросы конфиденциальности и только ради удобства компании может зайти слишком далеко. Вместо применения подобных технологий Hilton обучает генеральных менеджеров отелей выявлять признаки, сигнализирующие о том, что работникам требуется помощь, тренируя их, в частности, реагировать на необычные заявления или неявку на работу.

«Мы хотим, чтобы они были теми, кто внимательно следит за благополучием своих сотрудников», – говорит Шайлер.

Автомобильный гигант Ford Motor Co. адаптировал новый подход к получению обратной связи от сотрудников – это терминалы HarryOrNot, аналогичные устройствам, используемым в комнатах отдыха в аэропортах. На экране девайса показывается два смайлика в виде хмурого и улыбающегося лица, на которые сотрудники могут кликнуть, отвечая на вопросы типа «насколько оптимистичны вы в отношении сегодняшнего дня?» Также аппарат предоставляет возможность дать развернутый комментарий.

Как рассказала Джули Лодж-Джарретт, директор Ford по привлечению талантов, компания начала использовать эти устройства в 2018 году, разместив их на некоторых производственных предприятиях у входа в головной офис в Мичигане, а также рядом с комнатами для переговоров.

«Когда в компании работают 200 тысяч человек, порой просто собрать данные о том, как сотрудники чувствуют себя в тот или иной день», – говорит Лодж-Джарретт.

Также компания Ford начала анализировать комментарии, которые сотрудники оставляют под материалами и видеороликами в корпоративной сети компании, используя для этого инструменты обработки естественного языка. По словам Лодж-Джарретт, система может собирать данные по отдельным регионам либо по конкретным демографическим показателям, например по возрасту, с тем чтобы определить, отличаются ли настроения людей, которые только начали свою карьеру, от настроений сотрудников, проработавших в Ford долгие годы. В итоге HR-команда компании может сообщить о выявленных тенденциях внутреннему комитету, состоящему из сотрудников Ford, и попросить их разобраться в проблеме.

«Вне зависимости от того, насколько хороша зарплата или стабильна работа, люди не склонны мириться с деятельностью в компании, где не чувствуют себя счастливыми», – говорит Лодж-Джарретт. «Они попросту голжуют ногами», – добавляет она.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

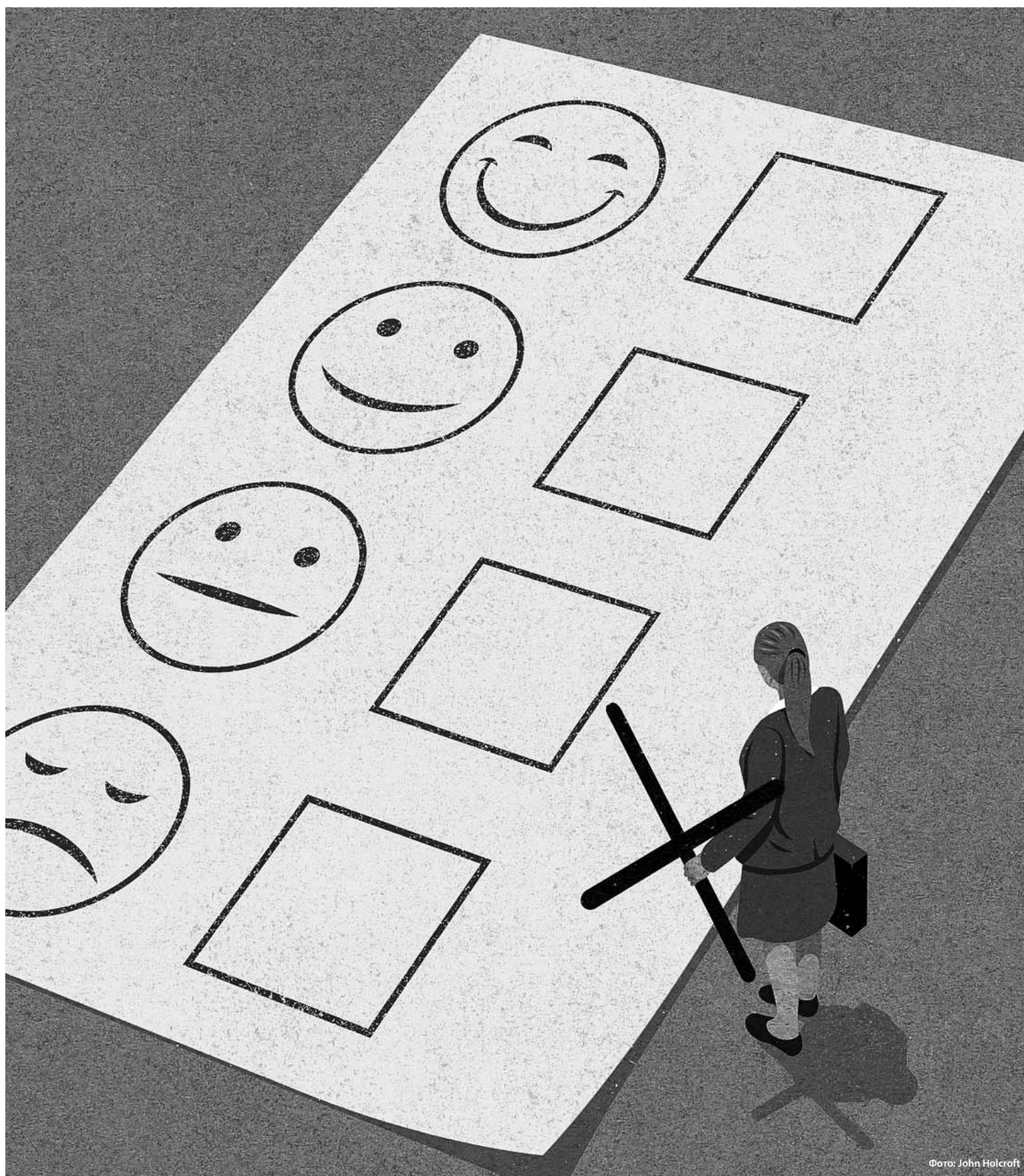


Фото: John Holcroft

«Эти вещи неосознаемые, но их можно измерить», – говорит генеральный директор компании Джонатан Крейдлер. Когда работники испытывают чувство выгорания, их стиль вербального общения больше обращен внутрь, рассказывает он, например, чаще используются слова «я» и «меня», а не «мы» или «нас».

Этот подход основан на исследовании Джеймса Пеннбейкера, профессора психологии Техасского университета в Остине, также являющегося сооснователем и миноритарным владельцем Rescerviti. Он обнаружил, что поэты, которые в итоге покончили жизнь самоубийством, в своем творчестве намного чаще использовали слово «я» по сравнению с теми авторами, которые предположительно имели более крепкое психическое здоровье. В другом эксперименте, когда его участников просили написать историю о своем прошлом опыте, ученый установил, что в счастливых историях, наоборот, чаще используется слово «мы».

«Слова, которые мы используем в повседневной жизни, отражают наше психологическое состояние», – говорит доктор Пеннбейкер.

Три компании в Канаде и США используют программное обеспечение Rescerviti, для того чтобы детально изучить эмоциональное состояние своих

многие обеспечение для рекрутинга и привлечения талантов таким компаниям, как Visa и T-Mobile US. Пока проект по сбору данных о сердечном ритме при помощи носимых устройств, к примеру часов, только тестируется. С разрешения сотрудников в компании рассчитывают увязать эту информацию с записями из календаря или программой по управлению проектами.

По словам Грега Хага, директора по архитектуре Cornerstone, это может пролить свет на то, как определенные встречи, проекты или даже люди в офисе могут способствовать повышению уровня стресса. Однако компания все еще тестирует этот инструмент, отмечает он.

«Данные об уровне стресса действительно меняются от одного момента к другому», – говорит Хаг.

Как измерить счастье

Некоторые компании свое отношение к ментальному благополучию демонстрируют наглядно. Так, дверь манхэттенского офиса софтверной компании Sprinklr украшена словами «Счастлив сотрудник Sprinklr – счастлив клиент».

Компания занимается разработкой программного обеспечения для социальных сетей и управления клиентским опытом. В 2018 году Sprinklr запустила

преодолеть упаднические настроения в период, который Томас называет «темным годом». В 2017 году, после ряда лет быстрого роста штата компании, люди начали уходить. Сотрудники превратились в негативно настроенных людей, а работа стала хаотичной и конфликтной.

Когда данные по ментальному благополучию стали доступными, они были сведены воедино, откуда был выведен общий показатель текущего уровня счастья в компании – 7,87 балла по сравнению с 7,2 балла, когда инициатива только стартовала. Обрабатывает и агрегирует результаты искусственный интеллект, который также проверяет их на наличие жалоб общего характера. Так, по итогам запросов от сотрудников, Sprinklr увеличил количество растений в офисе, отрегулировал работу кондиционера в своих конференц-залах (некоторым работникам было холодно) и внедрил практику еженедельных собраний, где сотрудники могут откровенно поговорить со своим руководством.

25-летняя Эмили Спаркс, которая работает в отделе маркетинга и продаж в офисе компании в Остине, попросила подставку для ног (по ее словам, при росте в 161 см она чувствует себя менее профессионально, когда ее ноги не касаются земли), а также боль-

Пенсильванского университета, – заключается в том, что если выбирать какую-то конкретную информацию из всего ее объема, то это означает, что компания прислушивается лишь к каким-то отдельным сотрудникам».

Кроме того, по словам Каппелли, хотя и существуют сложные методы обеспечения анонимности информации, «если руководитель запросит у IT-специалистов более детальную информацию по конкретным сотрудникам, о какой-либо конфиденциальности говорить уже не придется».

Сделайте хорошую мину

Впрочем, многие работодатели уверены в том, что более совершенные технологии способны помочь сотрудникам, а вместе с этим и бизнесу. Исполнительный директор компании Grant Thornton Николь Джордан даже выступает за использование камер ноутбуков для регулярного сканирования лиц работников – для того чтобы выявлять даже незначительные изменения в их настроении.

Если сотрудник бухгалтерской или консалтинговой компании испытывает стресс, рассеян или просто скучает, то в дело может вмешаться программное обеспечение по распознаванию лиц и восприятию эмоций, предложив человеку прогуляться или выпить чашечку кофе.

«Формула-1»: обратный отсчет

Середина марта – время начала сезона «королевских гонок». 71-й чемпионат «Формулы-1» традиционно начнется в Мельбурне, а завершится должен в конце ноября на трассе в Абу-Даби.

Владимир ЖАРКОВ

Еще до старта турнира стало известно, что календарь первенства претерпел изменения. Гран-при Китая, который должен был состояться в апреле, из-за вспышки коронавируса поначалу вообще собирались отменить, но затем организаторы «больших призов» приняли решение перенести этот этап на ноябрь. Так что все запланированные на 2020 год 22 этапа мирового чемпионата должны состояться.

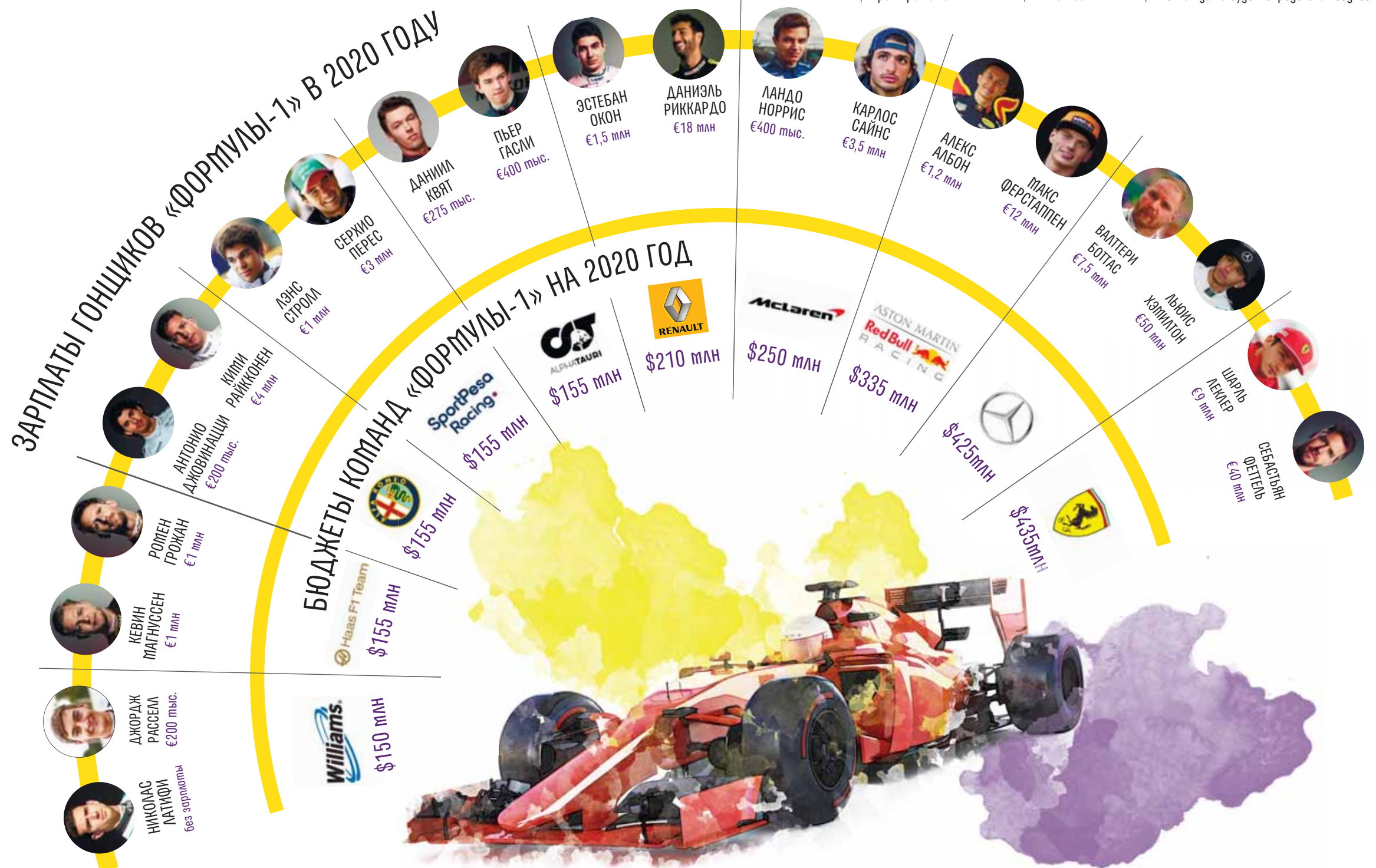
«Формула-1» уже много лет остается самым дорогим видом спорта: в ней ежегодно тратятся миллиарды всего на десять участников чемпионата. В пелотоне нет коллективов с бюджетом ниже \$150 млн. Самые же «зажиточные» имеют сезонное финансирование в размере свыше \$400 млн.

Пилоты «больших призов» также люди самодостаточные и состоятельные. Сильнейшие гонщики «королевы автоспорта» зарабатывают на уровне звезд футбола, тенниса и баскетбола. Правда, есть и те, кто получает весьма скромное жалование, а кое-кто и вовсе работает «за еду» – не в буквальном смысле, конечно. Но, например, новичок «Уильямса» **Николас Латифи** вообще ничего не заработает за сезон, а только принесет спонсорские деньги в бюджет своей команды.

В прошлом году личный зачет среди гонщиков выиграл пилот «Мерседеса» **Льюис Хэмилтон** – британец взял пять титулов за шесть последних лет. «Мерседесу» покорился и Кубок конструкторов – главный трофей для техников «Формулы-1». В сезоне-2020 немецкий автопроизводитель также считается главным фаворитом первенства, хотя «Феррари» изо всех сил попытается вернуть себе утраченные позиции. В межсезонье в составах команд не произошло каких-либо значимых изменений, ведущие пилоты остались на прежних местах своей работы. А это значит, что сенсаций ждать вряд ли придется и борьбу за титул в 2020 году поведут все те же, что и в прошлом сезоне.

РАСПИСАНИЕ ЧЕМПИОНАТА В КЛАССЕ АВТОМОБИЛЕЙ «ФОРМУЛЫ-1» НА 2020 ГОД

1	Гран-при Австралии	Мельбурн	13–15 марта
2	Гран-при Бахрейна	Сахир	20–22 марта
3	Гран-при Вьетнама	Ханой	3–5 апреля
4	Гран-при Нидерландов	Зандворт	1–3 мая
5	Гран-при Испании	Монмело	8–10 мая
6	Гран-при Монако	Монте-Карло	21–24 мая
7	Гран-при Азербайджана	Баку	5–7 июня
8	Гран-при Канады	Монреаль	12–14 июня
9	Гран-при Франции	Ле-Кастелле	26–28 июня
10	Гран-при Австрии	Шпильберг	3–5 июля
11	Гран-при Великобритании	Сильверстоун	17–19 июля
12	Гран-при Венгрии	Будапешт	31 июля – 2 августа
13	Гран-при Бельгии	Спа-Франкоршам	8–30 августа
14	Гран-при Италии	Монца	4–6 сентября
15	Гран-при Сингапура	Марина Бей	18–20 сентября
16	Гран-при России	Сочи	25–27 сентября
17	Гран-при Японии	Судзука	9–11 октября
18	Гран-при США	Остин	23–25 октября
19	Гран-при Мексики	Мехико	30 октября – 1 ноября
20	Гран-при Бразилии	Сан-Паулу	13–15 ноября
21	Гран-при ОАЭ	Абу-Даби	27–29 ноября
22	Гран-при Китая	Шанхай	точная дата будет определена позднее



Особенности казахской национальной рыбалки

Рецензия на фильм «Жаным, ты не поверишь»

В казахстанский прокат вышла кап-кара (черная, очень черная) комедия «Жаным, ты не поверишь», снятая независимой компанией Artdealersmovie. Одни фильмом восторгаются, другие откровенно не понимают, чем вызван восторг.

Айша АМИРХАН

Artdealersmovie – это известные в кино кругах люди: актер и каскадер Жандос Айбасов, режиссер Ернар Нурғалиев, оператор Азамат Дулатов и продюсер Тимур Шевченко. Они объединились, чтобы снять в целом смешное, где-то абсолютно дикое, по-своему революционное (это наконец-то фильм не про казахские тои), но самобытное и по-настоящему экспериментальное жанровое кино, которое рассчитано на возраст 18+ и очень хорошо принимается молодежной аудиторией.

По сюжету молодая семейная пара (Асель Калиева и Данияр Алшинов) ждут первенца – жена нервничает, муж стрессует, обстановку дома, как будто тенге только что обвалился, а у вас все счета в национальной валюте. В итоге



Кадр из фильма

главный герой Дастан, не дождавшись родов, решил в первый раз в жизни послушаться жены и сбегать с друзьями на рыбалку. Приятели у него как на подбор: трусоватый участковый полицейский (Ерлан Примбетов) и продавец секс-игрушек (Азамат Маркленов).

Приключения начинаются, как только мужчины останавливаются на странной заправке со странными хозяевами, готичными персонажами из казахской глубинки, которые как будто бы прятались где-то в далеких аулах только для того, чтобы однажды

ворваться в кадр и напомнить, что в глухой казахской провинции ничуть не меньше зла, чем, к примеру, в фильмах Линча или романах Кинга. Стоит отметить исключительную работу гримеров студии Artdepartment, которые создали образы коло-

ритных обитателей заброшенных в степи домов и заправок, а также весьма убедительные сцены с оторванными головами, ушами и воткнутыми в глаз предметами.

Чем дальше едет горе-тройка, тем больше понимает, что быть подкаблучником, в принципе, не так плохо, во всяком случае, безопасно – сидишь дома в тепле. Когда парни встречаются еще и местных бандитов (Еркебулан Дайыров, Рустем Жаныманов и другие), то зритель понимает, что без разборок с драками, отлетающими головами и реками крови здесь не обойдется.

Основной секрет успеха комедии «Жаным, ты не поверишь», наверное, в правильной смеси треша, драйва и юмора. Это, пожалуй, первая картина в казахском кино, где появляется маньяк (его великолепно сыграл Дульга Акмолда) и обнаружилась настоящая элементная хоррора (допускаем, что это случилось не специально). Не секрет, что жизнь в нашей стране сама по себе временами похожа на хоррор, поэтому никакими киноштрапалками наших людей не испугать, а вот здесь все в меру – и страшно, и смешно, и, как ни странно, похоже на жизнь, несмотря на весь треш.

В фильме три наших разрозненных мира – аульных маргиналов (маньяк Тарзан и компания), шала казахов (Дастан и его друзья) и нагыз казахов (местные бандиты) – объединились в какую-то угарную смесь казахского юмора, аульского колорита и драйвовой местной музыки. И все элементы работают! Музыкальная подборка в фильме превосходная, в ней не только современные песни, но и старые хиты от «Дос-Мукасана» и Розы Баглановой. Прекрасно поставлены трюки и драки – этим занимались каскадеры из Nomad Stunts.

Одним словом, «Жаным, ты не поверишь» – это безбашенная, трешевая, черная комедия, в которой много крови, трупов, казахского юмора, местами свежего и изобретательного, а местами довольно примитивного и напоминающего юмор учеников средних классов. Но привыкнув к нему и начав смеяться над шутками, замечаешь сатиру на наше общество.

Единственный минус картины – большое количество грамматических ошибок в титрах на русском языке. С другой стороны, эти титры не особенно нужны, ведь сказанное с экрана без перевода понимают даже те, кто не знает казахский.