

WWW.KURSIV.KZ

«Курсив» №43 (767)



Полные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 43 (767), ЧЕТВЕРГ, 1 НОЯБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ИНФРАСТРУКТУРА
С ПЕРСПЕКТИВАМИ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ВНАЧАЛЕ САДЫ,
ПОТОМ ДОРОГИ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ДАВЛЕНИЕ
ПОЛИТИЧЕСКИХ
РИСКОВ

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ТРАНЗАКЦИИ
В ЦВЕТУ

07

* Бриф-новости

Минздрав намерен оживить рынок мобильных приложений

Цифровизация здравоохранения в Казахстане породит спрос на гаджеты, способные измерять различные параметры самочувствия пациентов, и передавать их в единое хранилище данных, на основе которой медики смогут дистанционно прописывать конкретному человеку превентивный курс лечения. Об уверенно говорят в минздраве.

>> 2

Молодые и безработные: ситуация на рынке труда

Априори «молодежь – это будущее страны, важнейший фактор конкурентоспособности», но молодежь без работы – это уже потенциальная проблема. В Казахстане оценочные цифры молодежной безработицы разнятся. По данным агентства по статистике это 3,9%, по данным международной организации – 7,7%. Почему? В этом разобрался Kursiv Research.

>> 6

Тарифы ГПО автовладельцев будут изменены

В Казахстане 10 лет не меняли тарифы обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. Страховщики ратуют за повышение тарифов, утверждая, что стоимость нынешних полисов не соответствует современным реалиям. «Къ» побеседовал с представителями страховых компаний и взвесил их шансы на перемены в этом виде страхования.

>> 8

Скромные «дочки»

Сейчас в Казахстане работает 28 банков, из них 12 – дочерние компании иностранных БВУ. Почти все эти структуры обслуживают только клиентов из страны, где дислоцирована материнская организация. Исключением являются несколько кредитных учреждений, и самые яркие представители здесь банки Российской Федерации.

>> 8

Технологии обмана: инвесторам в Казахстане живется хорошо

Каждый гражданин Казахстана может легко стать жертвой трейдеров-мошенников. Наказать многочисленных «гуру биржевых торгов на Forex» очень сложно. Хотя за рубежом их мошеннические схемы известны уже очень давно. Подробности в материале «Къ».

>> 9

Спасительный госзаказ

Министерство оборонной и аэрокосмической промышленности Казахстана констатирует серьезные проблемы у нацкомпании «Казахстан инжиниринг». В недавно опубликованной новой стратегии компании сделано предположение, что ее ждет значительное уменьшение доходов и прибыли в связи с возможной утратой функции оператора гособоронзаказа. Дело в том, что основная деятельность КИ – не производство и ремонт оборонной техники, а ее приобретение.

>> 10

Медведев будет первого, Путин – девятого: все хорошо, прекрасная маркиза?

Первые лица Российской Федерации с небольшим временным разрывом один за другим посетят Казахстан. Этому факту можно было и не придавать особого значения, если бы не ряд сделанных накануне визитов недружеских шагов со стороны России по отношению к своим казахстанским союзникам. Подробности в материале «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В понедельник, 29 октября, официальный представитель казахстанского МИДа Айбек Смадияров сообщил о предстоящей с 1 ноября поездке председателя правительства Российской Федерации Дмитрия Медведева в Казахстан. По словам Смадиярова, ожидается, что во время своего официального визита Медведев встретится с президентом Республики Казахстан Нурсултаном Назарбаевым и премьер-министром Бакытжаном Сагинтаевым. Соответственно во время этих встреч, рассказал официальный представитель МИДа Казахстана, «будет обсуждено текущее состояние и перспективы развития казахстанско-российского сотрудничества в торгово-экономической, межрегиональной, транспортно-транзитной и культурно-гуманитарной сферах».

И второго, и девятого

Помимо этого Медведев 2 ноября примет участие в астанинском за-



Два главных руководителя соседней страны один за другим посетят Казахстан. Такого в дипломатической практике еще не было.

седании Совета глав правительств СНГ, которые не только рассмотрят вопросы взаимодействия государств – участников Содружества в области использования атомной

энергетики, космоса, инноваций, экологии, коммуникаций и налогового администрирования, но обсудят тему финансового обеспечения работы органов стран СНГ. Неболь-

шая деталь: в текущем году это уже второй визит Дмитрия Медведева в Республику Казахстан. В феврале он принял участие в алматинском заседании Евразийского межпра-

вительственного совета и форуме «Цифровая повестка дня в эпоху глобализации».

3 >>

Из Сирии и Ирака – в интернет

Эксперты говорят о надвигающейся на Центральную Азию волне экстремизма

Возвращение на родину граждан стран Центральной Азии, воевавших на стороне радикалов, – это вопрос самого ближайшего времени, убеждены эксперты и политологи. По их мнению, большинство экстремистов осядут в приграничных с Таджикистаном, Узбекистаном и Туркменистаном регионах Афганистана и будут рекрутировать так называемые спящие ячейки своих сторонников через интернет. Готов ли Казахстан противостоят вербовщикам?

Дмитрий ПОКИДАЕВ

По сведениям международных экспертов, по мере затухания военных действий в Сирии большинство иностранных наемников радикальных группировок, воевавших в этой стране, мигрирует сейчас в Афганистан. Эта страна, неподконтрольная полностью ни одной какой-нибудь политической силе, представляет из себя удобный плацдарм для того, чтобы готовить кадры для разворачивания деструктивной и террористической деятельности в других регионах – и для стран Центральной Азии возвращение «блудных сыновей» из Сирии и Ирака может стать сейчас большой проблемой. Хотя бы потому, что никто точно не может сказать, сколько именно выходцев из региона воевало в той же Сирии. По оценкам ташкентского Центра исследовательских инициатив, начиная с 2011 года только в рядах ИГИЛ в Сирии и Ираке воевало 9 тыс.



выходцев из постсоветских стран, из них 3,5 тыс. – из России, 1,5 тыс. – из Узбекистана, 1 тыс. с лишним из Таджикистана, остальные 3 тыс. приходятся на Казахстан, Кыргызстан и другие страны.

По оценке председателя Казахстанского совета по международным отношениям Ерлана Карина, в Сирии и Ираке воевало около 5 тыс. выходцев из Центральной Азии, при этом казахстанцев среди них набирается самое малое количество – в период с 2015-го по 2017 годы в Сирию из Казахстана отбыло 255 человек, примкнувших в последствии к радикальным ячейкам. В

Эксперты считают, что в Казахстане к самой идее контрпропаганды относятся достаточно поверхностно.

Фото: Аскар АХМЕТУЛИН

открытом доступе есть также оценка российской Федеральной службы безопасности: в Ираке и Сирии на конец прошлого года присутствовало порядка 6 тыс. наемников из Центрально-Азиатского региона. Но в любом случае регион сталкивается с проблемой возвращения на родину достаточно внушительного числа радикально настроенных людей, прошедших специальное обучение и, что гораздо важнее, имеющих опыт участия в боевых действиях. Так что игнорировать эту проблему нельзя; к борьбе с этим новым вызовом надо готовиться, но здесь, по мнению директора ташкентского

Центра исследовательских инициатив Бахтияра Эргашева, надо понять, что из себя представляют и чем собираются заняться боевики.

Из рядовых ИГИЛ – в кибергенералы

«Сирийская кампания качественно изменила террористические организации региона: если раньше это были узконаправленные, ориентированные в своей идеологической основе и практике действий только на регион, на борьбу с существующими там светскими режимами, то теперь эти организации получили опыт участия в войне, идущей вне региона, опыт участия в глобальном джихадистском движении – и стали довольно активной его частью, – констатирует Эргашев. – Выходцы из Центральной Азии стали организаторами и исполнителями ряда терактов в Турции, Швеции, в США; они глобализовались, и это вызов», – отмечает он.

Второе, что, по его мнению, следует понимать, – боевики могут не возвращаться на родину физически, но будут обязательно пытаться установить контакты с ней, благо в век интернета это не так уж и сложно.

«Узбекские специалисты говорят, что реальной угрозой на сегодня становится перенос активности уцелевших боевиков в Афганистан, так как они понимают, что напрямую работать в Узбекистане они не смогут, но, закрепившись в Северо-Западном и Западном Афганистане, через Туркменистан и через Таджикистан смогут работать против Ташкента», – говорит эксперт.

2 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Минздрав намерен оживить рынок мобильных приложений

Цифровизация здравоохранения в Казахстане породит спрос на гаджеты, способные измерять различные параметры самочувствия пациентов и передавать их в единое хранилище данных, на основе чего медики смогут дистанционно прописывать конкретному человеку превентивный курс лечения.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Это решит сразу несколько проблем, главная из которых – уменьшится количество обращений пациентов в казахстанские больницы на поздних стадиях заболеваний, когда их лечение уже малоэффективно; одновременно казахстанские инноваторы получат простор для реализации своих идей, считает вице-министр здравоохранения Казахстана **Олжас Абишев**. По словам вице-министра, цифровизация заставила Министерство здравоохранения полностью пересмотреть свои взгляды на возможности использования новых технологий в отрасли: если раньше большие данные собирались для формирования медицинской статистики и понимания объемов медицинских услуг, то теперь эти данные персонализируются, привязываются к каждому отдельному пациенту и создают его историю болезни. Более того, вовлеченность каждого пациента в формирование базы данных конкретно о его состоянии является одной из основных задач нынешнего процесса цифровизации казахстанской медицины.

«Наши люди привыкли приходить в больницы постфактум, говорить: «Меня беспокоит то-то, лечите меня», – отмечает Абишев. – Теперь мы эту модель меняем, цифровизация здравоохранения должна активно вовлекать само население к сбору данных о его состоянии здоровья. И для этого не нужны систематические походы к врачу: сейчас есть множество гаджетов и мобильных приложений, которые способны это состояние оценить – и переслать данные в общую систему: один из производителей сотовых телефонов недавно выпустил модель, которая при прикладывании пальца к экрану определяет пять медпоказателей – помимо пульса, температуры и давления еще и уровень кислорода в крови. То есть гаджеты уже позволяют делать мгновенный замер вашей биологической активности, передавать их в систему, которая делает выводы о том, насколько правильный образ жизни вы ведете и как это влияет на ваше здоровье», – добавляет он.

Система, которая способна сделать выводы на основе замеров гаджетов, – это единое хранилище медицинских данных, формирующаяся Минздравом с 2008 года и содержащая в настоящее время 14 терабайт данных о посетителях казахстанских медицинских учреждений. В планах Минздрава – ввести в нее программу пороговых значений, когда на основе полученных от конкретного человека показателей пульса, давления или температуры она сопоставит его показатели с общераспространенной нормой и с его же обычными показателями, полученными ранее, и просигнализирует в случае необходимости о том, что человеку пора посетить врачей. Это могло бы показаться ненаучной фантастикой



в наших условиях, если бы не опыт Караганды, где в результате внедрения двух пилотных проектов по цифровизации количество поздних обращений к врачу с уже запущенными формами болезни за восемь месяцев этого года не сократилось на 12%.

«Караганда во всех своих медорганизациях внедрила два уникальных проекта: это флюороотка, когда все снимки легких хранятся в одном месте и цифровая система анализирует аномалии, а второй – это цифровые электрокардиограммы. 14 тыс. приборов они раздали в районы и удаленно собирают данные о состоянии здоровья своих пациентов в регионе. Это позволило уже выявить аномалии в сердечно-сосудистом ритме у 450 человек удаленно за несколько месяцев и начать их лечение до того, как сердце начало их беспокоить», – утверждает Абишев.

Аналогичный опыт имеется и в Павлодаре, где областная кардиорегургическая больница в пилотном режиме всем своим пациентам раздает электронные браслеты, с помощью которых передается информация об их состоянии. Использование всех этих новшеств создает возможность прогнозного лечения, однако пока двигателем необходимых для ее создания гаджетов и устройств являются все-таки государственные клиники. Частник к этим разработкам интереса не проявляет, но это, по мнению чиновников Минздрава, вопрос времени: после того, как системы дистанционного наблюдения покажут свою эффективность в больших масштабах, найдутся и желающие создавать сервисную среду под эти системы.

«У нас на рынке цифрового здравоохранения сейчас существует более 25 мобильных приложений, многие из них уже интегрированы с нашими системами, что позволяет, просто открыв мобильное приложение, ввести в общую систему ежедневные показатели вашего артериального давления, пульса, температуры, другие биологические данные и показатели. Инструмент есть, вы можете вбивать этот массив данных в систему, мы пропагандируем эти приложения среди медиков, чтобы они распространяли информацию о них среди населения. И вы можете дать доступ к ним вра-

По данным Олжаса Абишева, в этом году его ведомство совместно с акиматами открыло 465 цифровых постов в различных больницах страны. Цифровой пост – это место, где заинтересовавшийся такими сервисами посетитель может получить консультацию о том, как установить на свой гаджет подобное приложение, как это приложение эксплуатировать и какие выгоды эти приложения несут для пациента.

Фото: primeminister.kz

чу, чтобы он без вашего прихода в поликлинику мог открыть ваши показания и дистанционно же дать вам рекомендацию», – говорит заместитель министра. Другой проблемой, решить которую необходимо для привлечения частного капитала в развитие таких сервисов, является проблема спроса на них со стороны пациентов – по данным Абишева, в этом году его ведомство совместно с акиматами открыло 465 цифровых постов в различных больницах страны. Цифровой пост – это место, где заинтересовавшийся такими сервисами посетитель может получить консультацию о том, как установить на свой гаджет подобное приложение, как это приложение эксплуатировать и какие выгоды эти приложения несут для пациента. Эти посты работают пять месяцев, за это время их услугами воспользовались около двух миллионов посетителей междучреждений.

Ну и, наконец, существует третья сторона проблемы – насколько к поддержке и работе с такими системами готовы сами казахстанские междучреждения. По утверждению Минздрава, в областных центрах и городах республиканского значения готовность к этому уже сейчас 100%-ная, уровень населенных пунктов калибра районного центра чуть отстает – здесь 92% клиник готовы к такой работе, но до конца этого года Минздрав и здесь ожидает 100%-ного результата (в начале года уровень готовности больниц в райцентрах присоединиться к единому хранилищу данных составлял 72%). Сложнее все в сельской местности, потому что там не везде есть интернет, так что охват единой цифровой медицинской системой этих населенных пунктов прогнозируется не ранее 2022 года. При этом мобильные приложения, скоординированные с системой, были бы весьма актуальны как раз для села, где зачастую не хватает медиков. Впрочем, прежде чем пойти в село, этим приложениям еще предстоит доказать свою состоятельность и востребованность в казахстанских городах, где они пока используются в пилотном режиме.

Инфраструктура с перспективами

По прогнозам экспертов, в 2035 году население Алматы составит более трех миллионов человек, что больше нынешнего на 30%. Как отметил аким Алматы, стоит задача уже сейчас обеспечивать город необходимой социальной инфраструктурой, качественными рабочими местами с учетом перспектив роста населения.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

В прошлом году крупнейший город Казахстана стал участником Международной сети «Здоровые города». Основная цель этого глобального движения под эгидой ВОЗ – всемерно содействовать формированию здорового образа жизни, повышению качества медицины, улучшению экологии в городах.

«60% исторического центра модернизировано. Пешая ходьба и езда на велосипеде – это профилактика многих серьезных заболеваний, поэтому так активно поддерживаем велосипедное движение. Сужаем пространство для основного источника вредных выбросов автомобиля, развиваем общественный транспорт, обновляем автобусный парк, переходим на более экологичные виды топлива: 80% всех перевозок общественным транспортом в городе осуществляется экологически чистыми видами общественного транспорта. Открыт завод по производству электробусов по передовой немецкой технологии», – отметил **Бауржан Байбек**.

Новое в транспорте: Parkand Ride

В Алматы функционирует четыре вида общественного транспорта: автобусы, троллейбусы, метро и такси. В метро сейчас прокладывают тоннели западнее конечной станции «Москва» (Абая – Алтынсарина). В западном направлении тоннели будут продлены до Калкамана. С восточной стороны первая линия метро пройдет на север до села Первомайка. Вторая линия метро соединит «Орбиту» с Кульдзинским трактом. Продление первой линии метро на запад, в Калкаман, планируется завершить к 2020 году, вторую – к 2030. Однако метро – дорогое удовольствие, поэтому сроки можно считать неточными.

В новом генплане обозначены две линии LRT и пять линий BRT. LRT (Light Rail Transport – легкий рельсовый транспорт) – это городской железнодорожный общественный транспорт, не такой шумный, как трамвай, и может двигаться со скоростью около 80 км/ч. Вагоны LRT имеют низкую подвеску, что важно для людей с ограниченными возможностями.

Линии LRT частично пройдут по маршрутам трамваев, которые не курсируют с прошлого года. Первая линия LRT стартует от Боралдай до Толе би. Вторая линия соединит «Орбиту» и северную часть города. От КазГАСА пройдет до Розыбакиева, спустится до Толе би; по Толе би – до Назарбаева. По Назарбаева – снова на север, потом повернет на ул. Макатаева и пойдет до существующего трамвайного депо, недалеко от автовокзала «Саяхат».

Линия BRT (Bus Rapid Transit) – скоростной автобус – это не просто выделенная полоса движения для автобуса, это обособленная полоса. Светофоры будут реагировать на установленные в метробусах чипы и дадут им зеленый свет. По скорости движения BRT приравниваются к легкорельсовому транспорту.

Всего в плане намечено проведение пяти линий BRT. Первая соединит Таусамал, Каргалынку через «Орбиту» и центр города с аэропортом. Вторая пройдет из Калкамана по проспекту Райымбека, потом через автовокзал «Саяхат» в аэропорт. Третья линия соединит Верхнюю Каменку и Алмарасанское ущелье (ул. Дулати) на улице Розыбакиева. Дальше будет идти по Розыбакиева и по шоссе Северное кольцо до БАКАД, с ответвлением на ул. Бекмаханова к аэропорту. Часть этой линии уже построена на шоссе Северное кольцо, но пока там двигаются обычные городские автобусы. Четвертая линия соединит Боралдай с центром города. Она поднимется по улицам Бокейханова и Муканова до станции метро «Театр им. Ауэзова» на проспекте Абая. Пятая линия BRT возьмет начало у станции метро «Абай» (Абая – Назарбаева) и поднимется вверх по проспекту Достык и по ул. Горной, до знаменитого катка «Медео».

В черте БАКАД запланировано 13 паркингов и 3 автовокзала, которые расположатся на Кульдзинском тракте, на трассе Алматы – Капшагай и на Ташкентском тракте. Жители ближайших населенных пунктов будут оставлять личные автомобили на стоянке и дальше передвигаться на общественном транспорте. Такая система называется Parkand Ride, или «Перехватывающая парковка»: например, парковки возле станций метро на ул. Абая – не что иное, как Parkand Ride. Вблизи намеченных автовокзалов будут заложены многоуровневые паркинги на пять-шесть тысяч мест. Все это сделает передвижение по городу на общественном транспорте комфортным и быстрым.

В черте БАКАД запланировано 13 паркингов и 3 автовокзала, которые расположатся на Кульдзинском тракте, на трассе Алматы – Капшагай и на Ташкентском тракте. Жители ближайших населенных пунктов будут оставлять личные автомобили на стоянке и дальше передвигаться на общественном транспорте. Такая система называется Parkand Ride, или «Перехватывающая парковка»: например, парковки возле станций метро на ул. Абая – не что иное, как Parkand Ride. Вблизи намеченных автовокзалов будут заложены многоуровневые паркинги на пять-шесть тысяч мест. Все это сделает передвижение по городу на общественном транспорте комфортным и быстрым.

Будущее – за городами-контрмagnитами

Численность населения Алматы растет. Градостроители утверждают, что сдерживать рост населения необходимо – наш город в состоянии разместить не более 3,5 млн человек.

Развитие городов-контрмagnитов обсуждается давно. Ранее предполагалось строительство четырех городов вдоль трассы Алматы – Капшагай: Gate City, Growing City, Shaldag City и Green City. Но от этой идеи отказались: «Все эти города сольются в один. Превратятся в огромного монстра», – говорит начальник архитектурно-планировочного отдела ПИ «Алматыгипрогор-1» **Алтай Сатыбалдиев**. Сейчас обсуждается развитие сел Узынагай и Шелек (Чилик) и города Капшагай. Ключевой момент – создание предприятий, ведь большая часть людей ежедневно приезжает в Алматы именно для работы.

Откорректированный генплан Алматы рассчитан до 2030 года. Решение глобальных задач занимает не один десяток лет, это длительный путь. Если все пойдет по плану, однажды мы проснемся в городе без пробок, неожиданно для себя порадуемся утренней прогулке на велосипеде до работы.

Из Сирии и Ирака – в интернет

<< 1

По его словам, у спецслужб есть данные, что уже сейчас таким дистанционным способом, с привлечением родных и знакомых, с помощью интернета происходит подготовка к акциям автономного джихада: боевики из Центральной Азии берут на вооружение тактику ИГИЛ, когда создается «спящая», неактивная террористическая ячейка, до поры до времени себя не проявляющая либо занимающаяся банальным криминалом, на котором если кто из ее участников и попадет, то напрямую связать его деяния с терроризмом вряд ли удастся. Эти ячейки «спят» до тех пор, пока им не поступает сигнал о проведении одиночного теракта – опять же чаще всего через интернет.

Интернет вообще становится объектом пристального внимания террористов, убежден глава ташкентского следователяского

центра. Более того, в ближайшие годы именно в глобальную паутину может уйти основной массив их усилий: «Они в рамках участия в рамках глобализированных джихадистских форматов научились работать в киберпространстве довольно активно, – отмечает Эргашев. – И есть серьезная опасность того, что эти битые ребята сейчас начнут создавать армии виртуального характера, которые могут быть более эффективными, чем толпа, решившая создавать эмират с автоматами в руках. И мы можем проиграть эту войну в киберпространстве», – считает он.

К кибервойне не готовы

В Казахстане к самой идее контрпропаганды относятся достаточно поверхностно, считает исполняющая обязанности отдела международных исследований Казахстанского института стратегических исследований **Анастасия Решетняк**. Она напо-

минает, что в стране действует уже вторая по счету госпрограмма по противодействию терроризму и религиозному экстремизму в Казахстане на 2018–2022 годы, формально по сравнению с предыдущей программой в ней расширено медиаприсутствие государства в социальных сетях и на специализированных сайтах. На практике же, по словам эксперта, это присутствие остается формальностью.

«Программой предусматривается привлечение блогеров и НПО, ведение аккаунтов в социальных сетях и создание в обществе имунитета к радикальной идеологии, а также функционирование единой республиканской горячей линии 114 – на нее выделяются средства, но она не работает с ноября прошлого года, – говорит Решетняк. – Одновременно в плане мероприятий по реализации этой госпрограммы есть такой пункт, как организация сопровождения

аккаунтов в соцсетях и размещение там видео. И тогда как вся другая работа оплачивается, по этому направлению в течение пяти лет денег не выделяется. Это может говорить о том, что действительно специалисты в сфере SMM к этой работе не привлекаются», – сказала она.

Поэтому в соцсетях и на специализированных сайтах эта работа отражается в лучших традициях советского времени, говорит представительница КИСИ.

«Чаще всего это выглядит вот так: фото с какого-то мероприятия, под ним текст: «На заводе Н в городе М такого-то числа такого-то месяца была проведена информационно-разъяснительная встреча по вопросам экстремизма и религиозного экстремизма – точка. Были заданы вопросы – точка». Такой уровень работы еще больше провоцирует недоверие к государственным структурам в обществе,

особенно со стороны молодежи», – отметила она.

Самое же главное, что стратегия госпрограммы достаточно противоречива: ее разработчики признают, что терроризм не имеет ничего общего с религией, но анти-террористический контент делают имеющим религиозную окраску процентов на 99, вместо того чтобы делать акцент на других факторах, становящихся питательной средой для радикализма.

«Большая проблема в том, что если религия на самом деле не является настоящей причиной терроризма и радикализма, соответственно, как она может быть ответом на радикализм? – задается риторическим вопросом представительница КИСИ. – А все, что делается в данном направлении, имеет строгую религиозную окраску: есть неправильный ислам, последователи которого становятся террористами, и есть хороший ислам, и если вы будете

следовать его канонам, будет все хорошо. И если условно не допускать в наш дом инфекции, то все у нас будет хорошо – но проблема в том, что все не так просто», – замечает она.

И добавляет: согласно социологическим исследованиям того же КИСИ, молодежь считает высокий уровень коррупции более серьезной угрозой для себя, нежели терроризм и экстремизм. А о том, как государство борется с терроризмом, вообще ничего не ведает, считая, что борьба с радикализмом – это дело исключительно спецслужб. Проблема в том, что нынешнюю террористическую пропаганду в интернете, согласно прогнозу Эргашева, будут вести не пришедшие амиры, а вчерашние соотечественники, которые знают все болевые точки в своих странах, – а потому формирование ими киберармий при таком уровне контрпропаганды более чем вероятно.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p>КУРСИВЪ</p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Alteco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119</p> <p>Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.</p> <p>E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz</p> <p>Магиза ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анастасия ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНОВИЧ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Олеся КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Олеся ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кунаяев, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водрно-зеленом Бульваре»</p> <p>Тел. +7 (7172) 28-00-42</p> <p>E-mail: astana@kursiv.kz</p>	<p>Зам. главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ, d.pokidaev@kursiv.kz</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Асанат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Софья АГАБЕК-ЗАДЕ, Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛПАНКУЛА</p>	<p>Полные тексты: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір», РК, г. Алматы, ул. Калдаякובה, 17</p> <p>Тираж 14 515 экз.</p>
---	---	---	--	---	--	--	---

Вначале сады, потом дороги

В Атырауской области местные власти в решении социальных вопросов возлагают большие надежды на инвестиционные проекты, которые будут реализованы в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). Исполнительные органы хотят привлечь частный капитал на строительство школ и детских садов.

Дулат ТАСЫМОВ

Основная часть проектов, реализуемых в партнерстве с бизнесом, сосредоточена в областном центре. Как сообщил недавно заместитель акима города Атырау Мейрим Калауи, в ближайшее время здесь планируется осуществить 24 проекта ГЧП.

В первую очередь – образование

К примеру, будут построены здания восьми общеобразовательных школ и 20 детских садов.

«Это очень нужный проект для нас, потому что в ряде школ города сейчас дети вынуждены обучаться в три смены. Четыре тысячи детей ждут очереди в детские сады», – сообщил Мейрим Калауи.

Реализовать проекты планируется в несколько этапов. На первом этапе будет построено девять детских садов. Уже подготовлена конкурсная документация, которая сейчас проходит государственную экспертизу. После того, как экспертиза вынесет положительное решение, будет объявлен конкурс, в котором могут участвовать частные инвесторы.

На втором этапе намечено строительство четырех школ и восьми детских садов. По ним тоже подготовлена конкурсная документация. На третьем этапе будут реализованы все остальные проекты.

В основном эти здания школ и дошкольных учреждений будут возведены в новых, застраиваемых жилых микрорайонах города. По словам заместителя мэра, вопрос строительства школ и детских садов в этих новых микрорайонах обсуждается не первый день, но их решение затянулось из-за того, что подготовка проектов заняла много времени. «Особенно выбор места строительства и подведение инженерных коммуникаций. Только на проектирование мы потратили полтора года», – поделился он.

Все 20 детских садов будут построены на частные средства. В течение семи лет после ввода их в эксплуатацию ими будут управлять частные компании. За этот период государство постепенно выкупит объекты, компенсируя потраченные на их строительство средства.

Помимо этого по инициативе частных инвесторов в 36 школах будет внедрена интеллектуальная система обеспечения безопасности. Будут установлены видеокamеры, введена картонная пропускная система.

Также в пяти школах планируется внедрить международные стандарты предоставления и организации питания.

Еще один проект, реализуемый в сфере образования, – строительство спортивных залов на территории школ. Пока в пилотном режиме будет объявлен конкурс на строительство спортивных залов на территории пяти городских школ. Предполагается, что спортзалы во время занятий будут в распоряжении учащихся, а вне времени учебных занятий бизнесмен использует их для предоставления платных услуг горожанам.

В целях сокращения сферы участия государства в квазисекторе планируется передать в доверительное управление 10 детских садов. В планах – постепенная передача в частный



сектор всех государственных детских садов Атырау (всего 41). При этом уже сейчас в городе действуют 23 частных садика.

«Предприниматель будет управлять детским садом. Оптимизирует бизнес-процесс. Со стороны государства будет выдаваться социальный государственный заказ. Ежемесячная плата за каждого ребенка останется, как и сейчас, в пределах 10 тыс. тенге за человека», – рассказал Мейрим Калауи.

По его словам, речь идет только о передаче в доверительное управление, а не приватизации. Имущество будет оставаться на балансе государства.

Важным шагом станет внедрение системы энергосбережения в учебных заведениях города. По словам заместителя акима города, на сегодняшний день во многих школах системы электроснабжения установлены старым способом. Со временем их придется заменить на новую, менее энергозатратную систему. Сейчас проводится энергоаудит. После его завершения начнется реализация пилотного проекта. Планируется, что частная компания проведет замену всей системы электроснабжения школы, а государство потом компенсирует ее затраты из сэкономленной от электричества суммы.

Спорт и все остальное

Кроме объектов образования в Атырау намечена реализация проекта по строительству легкоатлетического манежа на 1000 зрительских мест.

Также проводятся работы по замене и установке осветительных фонарей на 192 улицах города Атырау с применением энергосберегающих ламп. На пяти улицах заменят существующее освещение, а в остальных 187 поставят впервые, из них 60 будут сделаны в текущем году. При этом в первую очередь планируется осветить те улицы, которые ведут к социальным объектам, таким как школы, детские сады и больницы.

В текущем году начнутся работы по установке фонарей на 7 км автодороги Атырау – Доссор. Значительный эффект ожидается от реконструкции автостоянок перед зданиями международного аэропорта и железнодорожного вокзала Атырау. Главная цель здесь – улучшить инфраструктуру вокзалов, наладить современную систему паркинга.

Также в Атырау реализуется проект по установке новых светофоров и внедрению системы управления ими. Сейчас в городе действует 47 светофоров, которые передадут в доверительное управление. И еще 11

Сейчас в Атырауской области реализуется 17 проектов государственно-частного партнерства на общую сумму 25,5 млрд тенге.

Фото: акимат Атырауской области

Намечено строительство четырех школ и восьми детских садов. По ним уже подготовлена конкурсная документация. В основном эти здания школ и дошкольных учреждений в новых, застраиваемых жилых микрорайонах города

установят на самых оживленных участках – перекрестках города.

Другой важный проект касается озеленения города. В связи с тем, что ежегодные конкурсы по озеленению проводятся поздно и эта работа вызывает много нареканий со стороны горожан, данную отрасль решено перевести в русло государственно-частного партнерства. Будет выбрана сервисная компания, которая будет отвечать за подведение поливочной системы, посадку деревьев и уход за ними, а государство компенсирует расходы.

Акимаат планирует передать в доверительное управление и автобусные остановки. Для этого в нескольких местах города будут построены остановки закрытого типа, каждая стоимостью 8 млн тенге. Здесь можно открыть аптеку, цветочный или продовольственный магазин и т. д. Это делается для того, чтобы предприниматель следил за состоянием остановки, установил системы видеонаблюдения, предоставил для пассажиров бесплатный Wi-Fi и оборудование для зарядки телефонов.

Власти Атырау намерены также передать в доверительное управление Ретропарк, открытый в 2017 году. Компания, взявшая в управление парк, сможет зарабатывать, организовав работу кафе, выставочного зала и амфитеатра. При этом предприятие должно будет следить за состоянием объектов, ухаживать за зелеными насаждениями и обеспечить бесплатный доступ к парку для всех желающих.

За счет частных инвестиций планируется внедрить в городе систему видео- и фотонаблюдения. В общественных местах будут установлены 776 видеокamер, на дорогах – 250 линейных камер и так называемые умные камеры будут установлены на 71 перекрестке.

«Несколько инвесторов уже выразили заинтересованность в этих проектах. Сейчас готовится конкурсная документация. Все процедуры планируется закончить до конца текущего года, а в следующем – приступить к работе», – сообщил Мейрим Калауи.

Сейчас в Атырауской области, согласно данным компании «Атырау Innovations», занимающейся оказанием консультативной помощи по проектам ГЧП, реализуется 17 проектов государственно-частного партнерства на общую сумму 25,5 млрд тенге.

Курс на устойчивое развитие

О роли национального управляющего холдинга «Байтерек» в реализации послания главы государства «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» рассказал председатель правления холдинга.



Айдар АРИФХАНОВ, председатель правления холдинга «Байтерек»

Для холдинга «Байтерек», который является оператором целого ряда ключевых государственных программ, имеет большое значение положительная оценка президента, которая была дана реализуемым нашей компанией программам «Дорожная карта бизнеса» и «Нұрлы жер».

Теперь по поручению главы государства обе программы продлены до 2025 года – это очень большая помощь населению. Вместе с тем это мощный стимул для развития малого и среднего бизнеса, а также жилищной сферы.

Так, на реализацию «Дорожной карты бизнеса» планируется направлять до 30 млрд тенге ежегодно. Это позволит за три года дополнительно создать более 20 тыс. новых рабочих мест, обеспечить поступление более 220 млрд тенге налогов и производство продукции на 3 трлн тенге.

Что касается реализации задачи послания «Создание комфортной среды проживания», то холдингом совместно с Жилстройсбербанком разработан механизм по обеспечению социально уязвимых слоев населения жильем путем использования жилищных сертификатов. В целом планируется создание именных свидетельств, выпускаемых акиматами за счет средств местного бюджета, удостоверяющих право граждан на получение средств для приобретения жилья на первичном рынке через систему жилищных строительных сбережений. Стоимость жилищного сертификата планируется определить из расчета 10% от стоимости жилья. Оставшиеся 10% первоначального взноса клиент накапливает либо вносит единовременно на свой счет в АО «ЖКСБК».

В-третьих, в послании уделено особое внимание продвижению казахстанских товаров на международных рынках. В частности, было поручено направить дополнитель-

но 500 млрд тенге на поддержку обрабатывающей промышленности и несерьезного экспорта в течение следующих трех лет. Это очень большая помощь нашим производителям.

Что касается нашего вклада, то в ближайшие три года холдинг планирует поддержать экспортеров на сумму 300 млрд тенге, из которых 95 млрд тенге – имеющиеся средства Банка развития Казахстана, 125 млрд тенге – за счет возврата ранее выделенных средств и 80 млрд тенге – за счет привлечения средств республиканского бюджета на торговое финансирование БРК.

В настоящее время через механизмы Банка развития Казахстана уже осуществляется масштабная поддержка крупного бизнеса. За последние три года БРК профинансировал 15 крупных инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуре на сумму более 280 млрд тенге. Совокупная экспортная выручка поддержанных предприятий увеличилась более чем на 370 млрд тенге. В настоящее время БРК сформирован пайплайн проектов на 2019 год на сумму 95,8 млрд тенге.

Для увеличения экспорта холдингом предложено перенаправление части высвобождаемых средств на поддержку экспортноориентированных проектов. В частности, из выделенных 100 млрд тенге на финансирование СКП предлагается направить 25 млрд тенге, из выделенных 200 млрд тенге на поддержку экспортноориентированных проектов МСБ предлагается переориентировать 100 млрд тенге. Согласно оценкам холдинга, 1 тенге, вложенный в предэкспортное финансирование, генерирует 1,35 тенге экспортной выручки.

Геопортал для области

В ближайшие дни жителям Восточного Казахстана презентуют рабочую версию геoinформационного портала. Подготовлены электронные карты земельных участков и инженерных коммуникаций Усть-Каменогорска и Семей, на очереди и другие города области.

Оксана СОСНОВСКАЯ

На разработку геoinформационного портала свободных земельных участков и инженерных коммуникаций двух главных городов востока, по данным специалистов областного управления земельных отношений, было выделено 63 млн тенге. Реализацией проекта, который призван улучшить условия ведения бизнеса, занимались сотрудники ТОО «Гео Инф».

«Срок сдачи проекта – декабрь 2018 года, – поясняет заместитель руководителя управления земельных отношений ВКО Даулет Сарманов. – Но уже в ноябре будет запущена рабочая версия геопортала. Ее смогут увидеть все жители области. Будем ждать отклики, чтобы усовершенствовать работу».

В управлении отмечают, что запуск геопортала и оцифровка всех карт – выход на совершенно новый уровень работы. Каждая улица, каждый дом и объект были занесены в базу. Учтены все инженерные коммуникации. В качестве основы использованы актуальные картографические материалы РКП «Национальный картографо-геодезический фонд», генпланы городов, проекты детальной планировки перспективных районов застройки.

«Подрядной организацией проведен колоссальный объем работы, – говорит г-н Сарманов. – Систематизирован и оцифрован весь картографический материал по двум городам, а это почти 50 тыс. га».

На новой виртуальной карте есть и актуальные градостроительные регламенты, и данные по подключению к инженерным сетям, предоставленные обслуживающими организациями.

Благодаря удобной навигации поиск необходимого объекта или земельного участка будет занимать секунды. Предусмотрена возможность подключения таких популярных картографических

сервисов для ориентирования, как Google и Yandex.

Впрочем, главная задача геопортала даже не обеспечение доступа к информации, а возможность расширения спектра электронных услуг в сфере земельных отношений. «Национальная геoinформационная система позволит принимать документы, регистрировать их, оказывать услуги в удаленном режиме работы, – поясняет заместитель руководителя управления. – При этом исключается контакт исполнителя с заявителем, что минимизирует коррупционные риски».

На геoinформационном портале при наличии электронной цифровой подписи можно будет получить технические условия на подключение к инженерным коммуникациям. В перспективе в рамках создаваемой геосистемы планируется онлайн-выдача архитектурно-планировочного задания, согласование эскизного проекта, утверждение кадастровой стоимости участков.

«Здесь же (на портале. – КЪ) будет размещена информация о земельных аукционах, проводимых в данных населенных пунктах, – добавляет Даулет Сарманов. – Предприниматель сможет видеть, где расположен участок и какие объекты находятся рядом».

Бизнесмены тех регионов, где аналогичный портал уже работает, отмечают, что у них появился шанс изучать рынок с точки зрения пространственных данных (геомаркетинговые исследования), не выходя из офиса. Стоит учесть и возможность мониторинга земельных ресурсов. Такие факты, как самозахват земли или вторжение в охранные зоны, будут видны как на ладони.

В 2019 году на портале планируют разместить информацию еще о нескольких городах востока, в том числе о Зырянске, Риддере, Шемонаихе, Агюзе и Серебрянске. «Огромное преимущество в том, что функционал геопортала можно постоянно расширять, – добавляет заместитель руководителя управления земельных отношений. – В перспективе вполне реально отразить движение маршрутных автобусов и даже экипажей скорой помощи».

Информация будет доступна для всех жителей области. Теперь, как говорит в управлении, чтобы узнать нужные для открытия и ведения бизнеса данные, не придется ходить по госучреждениям.

Медведев будет первого, Путин – девятого: все хорошо, прекрасная маркиза?

<< 1

В свою очередь, в Петропавловске вовсю готовятся к проведению XV Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России. Несмотря на то, что основной темой предстоящего мероприятия станет обсуждение новых подходов и тенденций развития туризма между двумя соседними странами, власти административного центра Северо-Казахстанской области придают ему огромное значение. Все просто: ожидается, что 9 ноября для участия в работе форума приедут и Нурсултан Назарбаев, и президент России Владимир Путин.

А всегда ли будут улыбки?

Безусловно, по итогам визитов в Казахстан и Владимира Путина, и Дмитрия Медведева наверняка появятся сообщения о достигнутом полном взаимопонимании между обеими странами и о наличии об-

щих позиций в вопросах развития экономических и политических отношений. Вполне вероятно, что будет в очередной раз подчеркнута об особой дружбе Казахстана и России. Вместе с тем есть подозрение, что во время закрытой части казахстанско-российских переговоров отнюдь не всегда на лицах первых руководителей Российской Федерации и Республики Казахстан будут наблюдаться дружеские улыбки. Дело в том, что между вроде бы союзническими странами существуют достаточно серьезные разногласия, о которых пока не принято говорить открыто.

В частности, складывается впечатление, что Москва постепенно усиливает давление на Астану, требуя от нее присоединиться к российским экономическим санкциям против Украины, Грузии и стран Западной Европы, товары которых свободно продаются на казахстанском рынке. И поскольку власти Казахстана сопротивляются

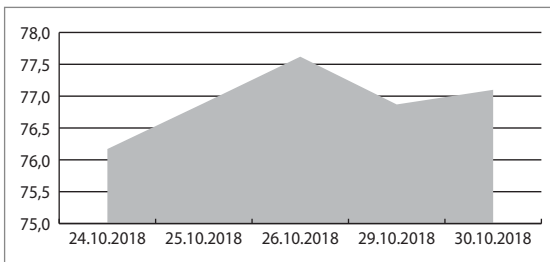
инициативам из Кремля, в ход идут достаточно изощренные методы давления. Например, появляющиеся периодические запреты на ввоз в Россию казахстанских продовольственных товаров. Последний такой случай имел место быть в конце сентября, когда инспекторы «Россельхознадзора», вопреки действующим правовым актам ЕАЭС, не пропустили на территорию Российской Федерации автомобили с 15 тоннами картофеля и 40 тоннами дынь казахстанского происхождения. Казахстан, похоже, тоже не лыком шит. Скажем так, трудно поддается объяснению и возникший транспортный коллапс на казахстанско-российской границе в Западно-Казахстанской области в районе пропускного пункта «Сырым», где с 22 октября с казахстанской стороны застряли свыше 100 фур, а с российской – более 250.

Наконец, весьма странным выглядит подписание Владимиром Путиным новой «Концепции го-

сударственной миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы», предусматривающей формирование «более комфортных условий для переселения в Россию на постоянное место жительства соотечественников из-за рубежа». Любопытно, что о новой концепции российский президент сообщил на прошедшем акkurat в канун начала визита Дмитрия Медведева в Казахстан VI Всемирном конгрессе соотечественников в Москве, который не собрался с 2015 года. Понравится ли это Астане? Сложно сказать. Потому нельзя не обратить внимание на удивление бывшего высокопоставленного сотрудника казахстанского МИДа Казбека Бейсебаева, который в своей хронике социальной сети Facebook заметил: «Два главных руководителя соседней страны один за другим посетят Казахстан. Такого в дипломатической практике не бывает. Интересно, почему они решили побывать у нас в течение одной недели?».

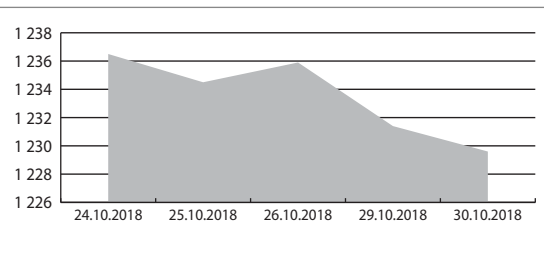
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (17.10 – 23.10)



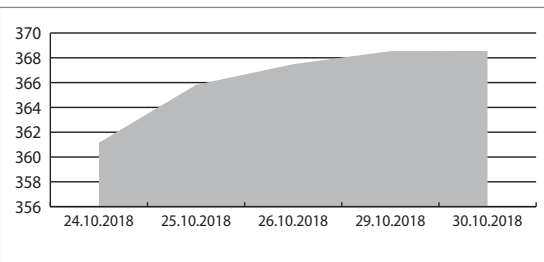
Нефть дешевеет, инвесторы с опасением реагируют на сигналы о возможном сокращении спроса на топливо в мире.

GOLD (17.10 – 23.10)



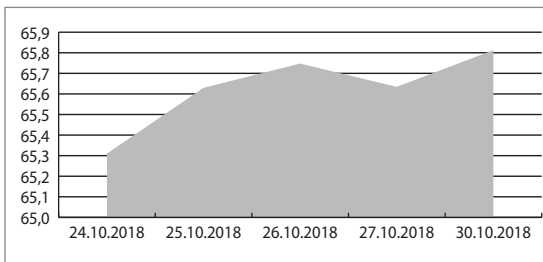
Снижение цены на золото обусловлено коррекционными настроениями на рынке после роста на прошлой неделе.

USD/KZT (17.10 – 23.10)



Движение нацвалюты за неделю было в одном направлении с динамикой цен на нефть и российского рубля.

USD/Rub (17.10 – 23.10)



Фактор притока экспортной выручки оказывает поддержку рублю, тем не менее риск введения новых санкций остается.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Давление политических рисков

Анастасия КУДРЯШ,
валютный аналитик
УК FB Asset Management

Игнорировать такие факторы, как торговые войны, политический кризис в Италии, Brexit, высокие цены на нефть и истощение монетарных стимулов, себе дороже. Слабая статистика по ВВП валютного блока за III квартал это доказала и вновь пошатнула доверие инвесторов к ЕЦБ, и они изоблаются от евро.

Экономика еврозоны в июле – сентябре прибавила скромные 0,2% кв/кв и 1,7% г/г, недотянув до прогнозов экспертов Bloomberg в 0,4% кв/кв и 1,8% г/г. Динамика оказалась худшей за четыре года и вернулась к тем уровням, с которых Европейский центробанк запустил программу количественного смягчения. Проще говоря, валютный блок показал инвесторам, как он будет выглядеть без QE, возродив тему необходимости пролонгации программы покупки активов в 2019 году. Разочаровывающая статистика уронила европейский индекс экономических сюрпризов от Citigroup до минимальных отметок с июня. И в настоящее время он выглядит хуже всех среди крупнейших экономик мира.

Масла в огонь распродаж евро подлили S&P Global Ratings и Рим. Агентство предупредило, что риски отсутствия соглашения между ЕС и Британией возросли. В случае реализации пессимистичного сценария развития событий рейтинг Туманного Альбиона может поехать вниз. Италия отменилась нулевым приростом ВВП, что является худшей динамикой показателя с 2014-го. В годовом исчислении экономика республики расширилась на скромные 0,8%. В Брюсселе появился дополнительный козырь в борьбе с Римом, а обострение политических рисков не сулит ничего хорошего «быкам» по EUR/USD.

Доллар США, напротив, получил заряд бодрости благодаря росту потребительского доверия до самого высокого уровня с сентября 2000 года. Если инвесторы и обеспокоены возможной рецессией, то потребители в корне с ними не согласны. По мнению Silicon Valley Bank, который может похвастаться точными прогнозами на протяжении трех последних кварталов, индекс USD вырастет еще максимум на 1–2%, после чего начнет падать. Комбинированный эффект от развития коррекции по S&P 500, снижения доходности казначейских

облигаций США и усиления влияния торговых войн на американский ВВП отпугнет иностранных инвесторов от эмитированных в Штатах активов.

Индекс доллара США достиг целевого уровня у отметки 96,80. И это максимум текущего года. Соответственно, исключить дальнейшее укрепление доллара США крайне сложно, и лишь технический анализ указывает на готовность индекса скорректироваться от достигнутых максимумов.

EUR/USD

Очередная попытка продавцов продолжить снижение к 1,1310/00 не увенчалась успехом. Активность покупателей заметно увеличилась у минимумов прошлой недели, у отметки 1,1335. Однако все еще сложно исключить способность продавцов тестировать целевой уровень 1,1300. Дальнейший рост темпов инфляции может оказать поддержку EUR, но в случае неожиданно сильного ее снижения спрос на пару резко сократится. Также и неопределенность с бюджетом Италии и выходом Британии из ЕС являются очень сильными «медвежьими» факторами для пары. Поэтому говорить о готовности покупателей возобновить рост можно

будет лишь при условии возврата котировок выше 1,1430/35.

GBP/USD

В результате очередной волны распродаж продавцам удалось протестировать на прочность психологический уровень поддержки 1,2700 и, как следствие, пробить его и зафиксироваться под уровнем 1,2730. Целевой уровень 1,2650 все еще не достигнут, но лишь появление очень сильного «медвежьего» фундаментального фактора способно оказать необходимое давление на пару. Ближайшим техническим уровнем сопротивления выступает отметка 1,2730, далее – 1,2780. Однако риск дальнейшего ослабления котировок пары все еще остается высоким.

USD/JPY

Покупатели достигли ключевого уровня сопротивления 113,30. При этом возврат котировок под уровень 113,10 укажет на готовность продавцов вернуться к 112,65. Но прорыв и фиксация котировок пары над 112,70/80 указывает на общее преимущество покупателей. Поэтому даже при условии развития коррекционного снижения риск дальнейшего укрепления котировок пары остается высоким.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Противоречивая Аравия

Александр ПРАКСИН,
аналитик
УК FB Asset Management

На рынке нефти сложилась ситуация, которая ввергла инвесторов и трейдеров в замешательство. Со стороны Саудовской Аравии поступают противоречивые сигналы: королевство максимизирует отгрузку сырой нефти, но может также сократить производство в конце этого квартала. Что еще более важно, Саудовская Аравия пригласила страхи участников рынка относительно возможного дефицита предложения из-за вступления в силу санкций США в отношении Ирана. Ранее предполагалось, что глобальный рынок потеряет 1,5–2,0 млн баррелей в сутки, когда санкции вступят в силу. Теперь же ожидается, что королевство сможет компенсировать любой дефицит предложения.

К такому мнению можно прийти после высказывания министра энергетики Саудовской Аравии Халида аль-Фалиха. Он сообщил, что удовлетворение потребностей клиентов в условиях сокращения иранских поставок является главным приоритетом для СА.

Убийство Хашогги все усложнило

Несмотря на появившийся скептицизм в отношении того, что Эр-Рияд сможет выйти за пределы своего нынешнего производства в размере 10,5 млн баррелей в сутки, Фалиху поверили на слово, поскольку он выступил в самый разгар скандала, связанного с убийством журналиста Джамала Хашогги. Многие считают, что «дело Хашог-

ги» предоставило Саудовскую Аравию на милость президента США Дональда Трампа, который хочет, чтобы королевство максимально нарастило объем производства и остановило рост котировок в преддверии предстоящих 6 ноября промежуточных выборов в США. Призыв Трампа рассматривается как способ для самого Эр-Рияда избежать санкций со стороны США за убийство журналиста. Фалих заявил, что нефтяные рынки действительно совершили полный разворот после своего ралли в сентябре, потеряв 3% на прошлой неделе, так как обвал мировых фондовых площадок добавился к факторам давления.

Октябрь закончился, и мировой нефтяной бенчмарк Brent готовится к 7%-му снижению по итогам этого месяца, что станет худшим результатом с июля 2016 года. Brent колеблется вблизи отметки \$77 за баррель, и в то время как в сентябре предполагалось, что цены вскоре могут достичь \$100, в настоящее время оптимистичным сценарием является откат к максимумам 2014 года выше \$86, которые были достигнуты всего четыре недели назад.

Противоречивые сигналы Саудовской Аравии и действия Ирана

Спустя несколько дней после замечаний Фалиха делегат от Саудовской Аравии в ОПЕК Адид аль-Аама, второе лицо в нефтяной промышленности страны, заявил, что в этом квартале рынок нефти может столкнуться с избытком предложения, и предположил, что производство, возможно, придется

сократить. Но это только запугало трейдеров, многие из них решили либо удерживать свои позиции, либо продолжить продавать, поскольку путь наименьшего сопротивления, похоже, направлен вниз. Распродажа прошлой недели привела к тому, что показатель «бычьих» ставок хедж-фондов на сырую нефть в США оказался на самом низком уровне более чем за год.

Добавьте к этой загадке относительно влияния санкций против Ирана риторику Тегерана, который

Мировой нефтяной бенчмарк Brent готовится к 7%-му снижению по итогам октября, что станет худшим результатом с июля 2016 года. Brent колеблется вблизи отметки \$77 за баррель, и в то время как в сентябре предполагалось, что цены вскоре могут достичь \$100

в воскресенье сообщили, что начал продажу сырой нефти частным нефтеперерабатывающим компаниям в стране для экспорта в рамках стратегии противодействия санкциям. В понедельник агентство Reuters сообщило, что танкеры, перевозящие иранскую нефть, иногда выключают свой автоматический идентификатор (AIS) и включают его позднее. Корректировки графиков движения танкеров и еженедельно изменяющиеся маршруты усложняют их отслеживание.

Ситуация осложняется реакцией прочих игроков. В то время как Китай приказал двум своим государственным компаниям прекратить покупать нефть у Ирана, другие крупные импортеры, такие как ЕС и Индия, ищут пути обхода санкций США. Между тем администрация Трампа опасается, что Россия станет покупать иранскую нефть и перепродавать ее как свою. Все это порождает вопрос: кто станет главным бенефициаром санкций в отношении Ирана? Похоже, что это не президент США.

Кто окажется в самом выгодном положении?

Лондонская Energy Aspects полагают, что Саудовская Аравия, которую часто называют единственным производителем нефти, имеющим настоящие резервные мощности, в конечном итоге будет вынуждена признать, что не может компенсировать весь дефицит иранской нефти.

Тем не менее некоторые эксперты, такие как Доминик Чиричелла, партнер Нью-Йоркского института энергетического менеджмента, считают, что вместо того чтобы сосредотачивать внимание на одной стране, нужно принимать во внимание множество глобальных факторов спроса на предложение.

«Я прогнозирую дальнейшую волатильность, по крайней мере в краткосрочной перспективе, поскольку рынок оценивает все комментарии и данные о потенциальном влиянии санкций в отношении Ирана», – сказал Доминик Чиричелла.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (17.10 – 23.10)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KAZ Minerals	4,57%	Норполев банк	-0,92%
Аэропорт	2,78%	Bank of America	-0,72%
Koell	2,30%	Сбербанк	-0,60%
БАСТ	-0,02%	Банк ЦентрКредит	-0,44%
КазТрансОйл	-0,12%	Газпром	-0,35%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
GlaxoSmithKline	33,46%	Asteri	-71,15%
Aviva	18,19%	Corystall Pharma	-34,62%
13K7 Property In	17,41%	Onedigm	-34,23%
Asahi BioScience	17,23%	ATD	-32,84%
China Recycling Energy	15,86%	Alipn	-30,08%
BSQUARE	10,94%	Avenger	-29,76%
ATI Inc	10,80%	AdiaPharm	-27,69%
OrionOSRE	10,40%	China Internet Financial	-26,37%
China Customer Relations Center	10,17%	Auris Medical	-26,35%
B Communications	9,43%	Ardelyx Inc	-21,77%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
XS Retail Group	6,34%	Salmor Fin	-9,58%
Янгас	5,65%	Московский биржа	-5,95%
Yunpro	4,51%	Телеграф (Pub.)	-5,20%
Н.Бурго	3,60%	Polymetal International	-4,61%
PIVAC	2,64%	Роснефть	-4,06%
Интер РАО ЕЭС OAO	2,60%	Группа Компаний ПИК	-3,65%
Сбербанк	2,54%	Мечел	-3,46%
Норникель	2,19%	Норникель металл	-3,45%
ЛУКОЙЛ	2,15%	РусОйл	-2,08%
Аэропорт	1,90%	Сбербанк	-1,72%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Schneider Electric	5,03%	Deutsche Bank	-7,73%
ORF	4,82%	Anheuser Busch Inbev	-6,75%
Vinci	4,59%	Santof	-3,36%
Adidas	3,98%	SocGen	-2,89%
BTHU	3,95%	Bayer	-2,01%
Daimler	3,86%	Fraxenius SE	-1,92%
Saint Gobain	3,62%	Abold Deloitte	-1,83%
Eni	2,74%	Danone	-1,80%
Loxia Oyj	2,68%	ASTM Holding	-1,79%
Deutsche Post	2,54%	Deutsche Tel.	-1,42%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Continental	8,06%	Deutsche Bank	-7,73%
Adidas	3,98%	Deutsche Borse	-2,54%
BTHU	3,95%	RUE	-2,43%
Daimler	3,86%	Bayer	-2,01%
Lufthansa	3,63%	Fraxenius SE	-1,92%
Deutsche Post	2,54%	Deutsche Tel.	-1,42%
Siemens	2,15%	Covestro	-0,76%
Volkswagen VZO	1,95%	ThyssenKrupp	-0,76%
Linde I	1,55%	Vonovia	-0,74%
HeidelbergCement	1,24%	Infinion	-0,70%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Energetico de Minas Gerais Celis	6,45%	OSAO ON TM	-13,51%
ISCOMINAS ONM	5,49%	WEG ON ET TM	-8,85%
BRASUL ON TM	4,70%	BSU VAREO ON TM	-8,30%
Embror SA	4,70%	Companhia Siderurgica Nacional	-8,04%
ULTRAPAR ON TM	4,22%	Suzano Papel Celulose	-7,49%
CMC BRASUL ON TM	3,50%	ARBEV S/A ON TM	-7,22%
GOL PFLT	2,84%	KRYTOX ON TM	-6,57%
SANMEX BRUTL EDI	2,71%	VALE ON TM	-6,43%
ITUB ON TM	2,63%	Bosman SA	-6,33%
LOCALIZA ON ET TM	1,70%	FLEURY ON TM	-5,41%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,61%
Dow Jones	-2,97%
FTSE 100	1,02%
NASDAQ	-5,21%
Nikkei 225	-2,50%
S&P 500	-3,63%
Euro Stoxx 50	0,45%
Hong Seng	-2,15%
MCX	0,50%
IBOVESPA	-1,76%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,09%
Природный газ	-0,69%
Алюминий	0,13%
Медь	-0,47%
Никель	0,64%
Олово	0,00%
Палладий	0,28%
Платина	0,12%
Серебро	0,47%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,09%
Eur/JPY	0,35%
Eur/Kzt	0,33%
Eur/Rub	-0,19%
Usd/Usd	0,05%
Usd/Chf	0,03%
Usd/JPY	0,30%
Usd/Kzt	0,14%
Usd/Rub	-0,22%

ИНВЕСТИДЕЯ

Verisk Analytics: новый уровень работы с информацией

В начале века более всего ценилась информация как таковая, однако уже спустя десятилетия стало понятно, что самое сложное – это ее правильная обработка. Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции Verisk Analytics (тикер – VRSK), которая обрабатывает информацию и предоставляет ее оценку клиентам. По состоянию на 31 октября торгуется на уровне \$116,91. Целевая цена – \$135,03, потенциал роста – 15,49%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Verisk Analytics обрабатывает информацию и предоставляет ее оценку клиентам. Главная задача



компания заключается в предоставлении анализа потенциальных рисков для страховых компаний. Сюда включается предотвращение случаев мошенничества, оценки вероятности того или иного события, потенциального убытка по перечню рисков, анализ обра-

ний по выявлению криминальных схем и споров.

В перечень продуктов Verisk Analytics входит также оценка и предотвращение киберугроз. Количество кибератак в 2017 году увеличилось более чем на 30%, а к 2021-му урон от киберпреступле-

ний достигнет \$6 трлн. Самыми привлекательными для кибератак остаются финансовые компании. Verisk Analytics на данный момент работает в основном со страховщиками, однако после расширения своей специализации она сможет предоставлять аналитику по киберугрозам и для других финансовых компаний, в первую очередь для банков, для которых эта проблема весьма актуальна.

Verisk Analytics обладает полным спектром инструментов для оценки вероятности сильных природных катаклизмов. Только за 2018 год в США произошло 12 штормов, 5 ураганов, в том числе один отнесенный к пятой категории. Причем это, по статистике, ниже среднего числа ЧС за год. Так, в 2017-м в США было 17 штормов, 10 из которых переросли в ураган, и шесть ураганов были выше третьей категории, два отнесли к пятой. Только во время недавнего

урагана Florence погибло 50 человек, а ущерб превысил \$22 млрд. И это был не самый сильный разгул стихии за последние два года.

Для Verisk Analytics наличие инструментов анализа погодных явлений означает возможность увеличить свое присутствие на рынке и хотя бы частично предотвратить катастрофические последствия катаклизмов для компаний и их клиентов. Недавно анонсированное партнерство с DroneBase позволяет компании высылать дроны для проведения съемки местности после природных катастроф. Полученные данные анализируются почти в режиме реального времени. Полученный материал высылается в приложение Xactimate, что дает клиентам Verisk Analytics возможность примерно оценить ущерб для застрахованных объектов. Это направление развивает департамент Geomni, который выступает

одним из главных драйверов роста выручки компании.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Выручка Verisk Analytics за 2017 год увеличилась на 7,5%, до \$2,15 млрд. В I и II кварталах 2018-го ее рост превысил 15,6 и 14,9% соответственно. По нашим прогнозам, за текущий год показатель превзойдет консенсус аналитиков и прибавит 11%, что позволит VRSK достичь оборота в \$2,4 млрд. Долгосрочный долг к капиталу у компании составляет 1,34, что говорит о возможных проблемах с ликвидностью в будущем. Вместе с тем на сегодня за счет рентабельности капитала, которая за последние 12 месяцев превышает 34,5%, эта проблема у Verisk Analytics отсутствует. Чистая маржинальность компании растет 26,5%, причем вероятно ее повышение на 50 б. п., до 27%, за счет эффективной операционной деятельности.

Денис Коломацкий: «Hyundai сделал автомобили доступными для населения»

Насколько покупатели доверяют казахстанскому автопрому? Какие еще есть драйверы роста у отечественных автопроизводителей помимо помощи государства? Как развивается структура для электромобилей? Об этом, а также о казахстанском авторынке, развитии дилерской сети и многом другом «КЪ» поговорил с директором Hyundai Auto Kazakhstan Денисом Коломацким.

Елена ШТРИТЕР

— Давайте поговорим об автомобильном рынке Казахстана. За девять месяцев 2018 года продано около 43 тыс. новых автомобилей. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — 28%. Чувствуете ли вы на себе улучшение?

— Конечно. Есть четкое ощущение того, что мы выходим из кризиса. Люди охотнее идут покупать автомобили, и мы наблюдаем это по приросту у нашей дилерской сети. За девять месяцев 2018-го в стране продано 5702 автомобиля марки Hyundai, до конца года планируем перешагнуть порог в 8000 легковых автомобилей, в 2019-м — продать 9500 авто.

В целом по итогам девяти месяцев казахстанский рынок вырос на 28% и в этом году закроется на уровне 60 000 проданных автомобилей. Hyundai Auto Kazakhstan значительно опережает рынок. Прогнозируем, что наш рост в 2018 году будет более, чем двукратным.

Среди глобальных брендов, представленных на рынке, Hyundai сейчас на втором месте. Одна из наших основных целей — достичь доли рынка в размере 14% в этом и в следующем году. По итогам 2017-го у Hyundai было 7,5%.

— Наверное, ваша основная ставка — программа льготного кредитования.

— Безусловно, тот факт, что с начала года весь модельный ряд Hyundai выпускается в Казахстане и доступен по программе льготного кредитования, способствует росту продаж. Единственное — рост этот скачкообразный. Прошел транш — продажи выросли. Закончились деньги — снизились. На следующий год, мы надеемся, поддержка сохранится, хотя в целом, конечно, программы не хватает для того, чтобы удовлетворить спрос клиентов.

— Но если драйвер роста — не помощь от государства, то что?

— У Hyundai есть свои инструменты. Сделать автомобили еще более доступными для населения, во-первых, помогает trade-in. При сдаче своего авто с пробегом и покупке нового Hyundai клиент получает поддержку от дистрибьютора — 5%-ную скидку. Плюс сданный по trade-in автомобиль может быть принят в качестве первоначального взноса по кредиту — согласитесь, довольно удобно.

У нас нет ограничений по году выпуска или бренду авто. Единственное, на что обращается внимание, — техническое состояние автомобиля. Были случаи, когда мы принимали очень старые машины, и самое удивительное — за них была чуть ли не драка.

Во-вторых, весной этого года мы запустили финансовую программу Hyundai Finance, которая пользуется большим спросом во всех регионах Казахстана. Суть ее в том, что благодаря договоренностям с Hyundai Motor Company мы можем предоставить нашим клиентам стабильную систему скидок до 7%. Мы уменьшаем стоимость автомобиля, и традиционный кредит за счет этого становится более выгодным.

Например, в сентябре доля покупок Hyundai в кредит достигла 69%. Из них только 10% реализовано по стандартной и льготной программам кредитования. Подавляющее большинство продано по программе Hyundai Finance.

В-третьих, 2018 год подарил нам несколько обновлений, что подстегивает рынок к покупкам. Появился рестайлинговый Hyundai Tucson. Сейчас на этапе сертификации — новый, долгожданный Hyundai Santa Fe. В декабре или в январе у нас будет Elantra следующего поколения.

— Казахстанцев не пугает отечественная сборка?

— Качество автомобилей, собранных внутри страны, абсолютно не отличается от качества машин, произведенных на любом другом заводе Hyundai — в России, Чехии, Корее или где-либо еще. Прежде чем запустить производство той или иной модели, эксперты Hyundai Motor Company буквально живут на заводе, проверяя каждый процесс, каждую деталь. Фактически происходит сертификация завода. Только после такой тотальной проверки дается разрешение на производство, поэтому за качество можно быть абсолютно спокойным.

— Насколько существенна разница в цене между автомобилями казахстанской сборки и импортными автомобилями?



Д. Коломацкий: «Есть четкое ощущение того, что мы выходим из кризиса. Люди охотнее идут покупать автомобили, и мы наблюдаем это по приросту у нашей дилерской сети. За девять месяцев 2018-го в стране продано 5702 автомобиля марки Hyundai, до конца года планируем перешагнуть порог в 8000 легковых автомобилей, в 2019-м — продать 9500 авто». Фото: Олег СПИВАК

— Как минимум разница в НДС, — а это уже 12%. Но помимо снижения стоимости самого автомобиля не стоит забывать и о том, что автопроизводство — это новые рабочие места. Даже минимальное увеличение объемов продаж приводит к тому, что завод запускает третью смену или, например, третью линию. А это и новые рабочие места, и, соответственно, дополнительные поступления в бюджет.

Машинокомплекты Hyundai поступают на завод в Костанай из Кореи, России или Чехии, но вся дальнейшая сборка и логистика лежат на казахстанском заводе. Произведенные автомобили развозятся по стране местными транспортными компаниями, вот вам и поддержка малого и среднего бизнеса. Вокруг отечественной сборки всегда рождается много новых рабочих мест.

В целом производство техники в Казахстане за девять месяцев 2018 года выросло на 70%. Потребитель голосует за лейбл «Сделано в Казахстане», и это не может не радовать. Продажи отечественных автомобилей за январь — сентябрь достигли 20 664 единиц, что на 58,2% выше прошлогодних показателей. Рыночная доля произведенных в РК автомобилей увеличилась в этом году с 36,8% до 47,3%.

— Если говорить о глобальных продажах Hyundai, то можно проследить, как за 20 лет никому не известный бренд приобрел большую популярность. Как вы думаете, почему люди выбирают Hyundai?

— Действительно, за последние 20 лет команда Hyundai проделала колоссальную работу в плане техно-

Государство должно сделать базовые вещи для того, чтобы подстегнуть население перейти на экологичные автомобили: оснастить город зарядками, сделать приоритетные парковки, разрешить передвижение по линиям общественного транспорта и снизить налоговую нагрузку на такие типы автомобилей. Этот долгосрочный план позволит снизить уровень загрязненности в городе.

логичности, дизайна, безопасности и комфорта. Сейчас компания Hyundai — сильный игрок на рынке автопроизводителей, предлагающий надежные, качественные, но при этом доступные по цене автомобили. Hyundai позиционируется как семейная машина и полностью оправдывает возложенные на нее ожидания.

— На что делает акцент производитель сейчас?

— Hyundai Motor Company сейчас уделяет большое внимание развитию природосберегающего направления и сегмента внедорожников. До 2025 года компания планирует выпуск 19 новых моделей. Ожидается обновление в линейке электромобилей. Например, существенное обновится Ioniq, появится NEXO, который сможет на электротяге проехать до 750 км. Уже в следующем году совместно с компанией Cisco планируется выпуск автомобиля с автопилотом.

— Есть надежда, что мы увидим Ioniq Electric 2020 в Казахстане?

— Мы сейчас работаем над этим. Очень хотим, чтобы Ioniq прошел сертификацию — автомобиль интересный и может быть востребован на рынке.

— Сразу же возникает вопрос по инфраструктуре...

— На примере крупнейших городов

мира мы видим, что государство должно сделать базовые вещи для того, чтобы подстегнуть население перейти на экологичные автомобили: оснастить город зарядками, сделать приоритетные парковки, разрешить передвижение по линиям общественного транспорта и снизить налоговую нагрузку на такие типы автомобилей. Этот долгосрочный план позволит снизить уровень загрязненности в городе. Мы тоже будем работать в этом направлении, и, на мой

Благодаря договоренностям с Hyundai Motor Company мы можем предоставить нашим клиентам стабильную систему скидок до 7%. Мы уменьшаем стоимость автомобиля, и традиционный кредит за счет этого становится более выгодным

взгляд, за электромобилями все-таки будущее. Считаю, что совсем скоро развитие инфраструктуры и электропарка будет идти не маленькими шажочками, а семимильными шагами.

— Дилерская сеть Hyundai Auto Kazakhstan — одна из самых больших в Казахстане. Вы уже достигли своего предела?

— Определенно нет. В следующем году Hyundai Auto Kazakhstan планирует строительство дополнительных автосалонов сразу в трех городах Казахстана — Шымкенте, Алматы и Астане.

Сейчас у нас 19 дилеров, но на карте страны еще есть белые пятна. Например, мы не присутствуем в Жезказгане, но уже рассматриваем отсюда заявки на дилерство. Мы очень тщательно подбираем партнеров, потому что у Hyundai достаточно высокие требования к дилерам. К концу 2019 года, например, все дилеры должны соответствовать стандартам GDSD (Global Dealership Space Identity). Как региональный дистрибьютор отвечаем за это мы.

— А планируется ли экспорт автомобилей казахстанской сборки?

— Если говорить о легковых автомобилях, то нет. Как построен бизнес авторитейла? У Hyundai Motor Company есть свой дистрибьютор в каждом определенном регионе, и именно он должен закрывать потребности своего рынка. Наш регион — Казахстан. Мы не можем просто так взять и выйти, допустим, в Россию или Кыргызстан — это было бы нарушением дистрибьюторского соглашения. Автомобили казахстанской сборки пока предназначены только для внутреннего рынка.

Однако мы, например, совсем недавно стали дистрибьюторами легковой техники в Узбекистане. Сейчас заканчиваем внутреннюю сертификацию, заводим автомобили, оформляем первый дилерский центр и планируем с нового года начать полноценную работу. Поскольку представлены мы там как дистрибьюторы, а не производители, на начальном этапе мы не будем реализовывать автомобили казахстанской сборки, хотя переговоры ведутся.

— Почему выбор пал именно на узбекский рынок? Насколько я знаю, он довольно своеобразный.

— С началом политических и экономических изменений в Республике Узбекистан туда ринулись крупнейшие компании; Hyundai Motor Company также изъявила желание выйти на этот новый и перспективный рынок и предложила Astana Motors стать региональным дистрибьютором. Мы также видим потенциал в данном регионе и с удовольствием приняли предложение Hyundai Motor Company. Это высокая оценка нас и нашей работы. В 2018 году именно Hyundai Auto Kazakhstan был признан лучшим дистрибьютором Hyundai среди 15 стран СНГ и Восточной Европы. Мы также получили награду за лучший постпродажный сервис и обслуживание, за лучший цифровой шоу-рум Hyundai City Store, который

Денис КОЛОМАЦКИЙ,
Директор Hyundai Auto Kazakhstan

Родился 4 октября 1972 года в Ташкенте.

В 1994 году окончил Ташкентский институт инженеров ирригации и механизации сельского хозяйства по специальности «Строительство и эксплуатация гидротехнических сооружений».

Работал в Ташкентском метрострое, сначала в Техническом отделе, затем горным мастером.

В 1999 году переехал в Россию. Работал в Московском метрострое, в УзДЭУ авто, НП ГК «АВТОМИР».

В авторитейле прошел путь от менеджера до директора.

Осенью 2008 года приехал в Астану. Работал директором дилерского центра компании «АВТОМИР». Параллельно занимал должность Директора Дивизиона Казахстана.

2011 год — «Астана Моторс». Директор региональной дилерской сети. Параллельно был директором автосалона Lexus Astana.

В 2013 году переехал в Алматы в качестве управляющего директора дилерской сети «Астана Моторс».

С 2016 года — управляющий директор дилерской сети «Астана Моторс» и параллельно директор Hyundai Premium Almaty.

С 2017 года — управляющий директор дилерской сети «Астана Моторс» и параллельно назначается директором Jaguar Land Rover.

В феврале 2018 года назначен директором Hyundai Auto Kazakhstan, дистрибуция легковой техники Hyundai в РК.

Ранее увлекался автоспортом (джи-спринт, трофи-рейды), мастер спорта, имеет кубки чемпионатов по автоспорту РК, является чемпионом РК. В настоящий момент увлекается велосипедным спортом (участник множества республиканских чемпионатов среди любителей велоспорта), постоянный участник марафонов, полумарафонов и забегов в Алматы, увлекается триатлоном.

находится в Mega Silk Way в Астане. Это уникальный формат шоу-рума, единственный в Казахстане.

— Уже есть какие-то прогнозы по продажам?

— Население Узбекистана в два раза больше населения Казахстана. Автомобильный рынок долгое время был представлен всего несколькими моделями авто, для начала планируем реализовывать порядка 1000 автомобилей.

— Совсем недавно на страницах известных блогеров в соцсетях появилось ролик Hyundai о правилах поведения на дороге. Ваш новый проект?

— Да, он проводится под эгидой Astana Motors, и, на мой взгляд, крайне важен и актуален. Статистика дорожных происшествий удручает; мы как социально ответственная компания не можем остаться в стороне и своими силами инициировали масштабный проект «Безопасность на дорогах».

В рамках данного проекта был снят обучающий видеоролик, разработаны известные блогеры, высмеивающие некорректное поведение водителей и пешеходов. Надеемся, что власти города и образовательные учреждения поддержат нас в этом начинании и разрешат их использование в городе. Представьте, вы за рулем, сворачиваете на соседнюю улицу, а там идет человек в наушниках, который даже не смотрит на дорогу. Знакомая ситуация? Таких примеров много, и, к сожалению, это даже не самый худший вариант.

На дорогах происходят разные ситуации, и если ролик и постерами мы призываем к вежливости и осторожности, то своим конкурсом в социальных сетях мы решили показать, что есть немало и добрых историй, которые происходят с нами. Каждый желающий может поделиться своей историей или рассказать о своих героях на дорогах. Трех победителей отправим в Южную Корею и подарим возможность посетить завод Hyundai.

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2019
I полугодие

ТЕНДЕНЦИИ

Молодые и безработные: ситуация на рынке труда

Априори «молодежь – это будущее страны, важнейший фактор конкурентоспособности», но молодежь без работы – это уже потенциальная проблема. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, уровень молодежной безработицы по состоянию на II квартал 2018 года составил 3,9%, а по расчетам Международной организации труда (индекс NEET) за аналогичный период тот же показатель достиг 7,7%. В чем причины такой существенной разницы в показателях, выяснял Kursiv Research.

Асель МУСАПИРОВА

В сообщениях информационных агентств со ссылкой на Комитет по статистике МНЭ РК безработица в Казахстане в 2016-м – III квартал 2018 года колеблется в пределах 4–5%.

Уровень же молодежной безработицы (население в возрасте от 15 до 28 лет) в тот же период составил 3,9%.

В ходе исследования проблемы безработицы в официальных данных КС МНЭ РК мы столкнулись с методологическим документом Международной организации труда, по которому молодежная безработица в Казахстане достигла уже 7,7%.

«Разница между показателями объясняется тем, что в выборку для исчисления индекса NEET включена численность лиц, не входящих в состав рабочей силы, за минусом тех, кто обучается на дневной форме



обучения», – пояснили в КС МНЭ РК. То есть, уровень в 3,9% рассчитан без учета экономически неактивного населения.

Основным путем решения вопроса трудоустройства молодежи эксперты считают приведение системы образования в соответствие с требованиями рынка труда.

Фото: shutterstock.com/Rawpixel.com

2018 года, по данным Агентства по статистике, наблюдается в городах Алматы, Астана, в Карагандинской и Туркестанской областях. Согласно индексу NEET, в списке антилидеров нет мегаполисов, и высокий уровень молодежной безработицы приходится на Карагандинскую, Туркестанскую и Северо-Казахстанскую области.

В список регионов с наименьшей безработицей вошли Атырауская, Жамбылская, Актюбинская, Мангистауская области. По расчетам NEET это – Западно-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Костанайская и Алматинская области.

По мнению экс-акима Алматы Ахметжана Есимова, в южной столице уровень молодежной безработицы объясняется большим количеством выпускников вузов – две трети студентов остается после окончания учебы в городе, а треть из уехавших выпускников в течение года возвращаются обратно. Это оказывает сильное давление на рынок труда.

В Туркестанской области (ранее ЮКО), по словам депутата парламента РК Гульнаны Исимабаевой, уровень безработицы объясняется большой плотностью населения при сравнительно небольшом количестве производственных предприятий.

Стоит отметить, что регионами с наименьшим уровнем безработицы стали области с высоким уровнем дохода населения. К примеру, среднемесячная заработная плата в Атырауской области во II квартале 2018 года равнялась 291,3 тыс. тенге, в Мангистауской области – 267,9 тыс. тенге. Для сравнения, средняя зарплата по РК за тот же период составила 162,8 тыс. тенге.

наук КИИК Гульден Жоламановой, основной причиной, по которой молодые люди с образованием не могут найти работу, является оторванность системы образования от рынка.

«Профессорско-преподавательский состав в вузах не меняется годами, соответственно информация, которую дают преподаватели, их направления обучения остаются прежними и не всегда соответствуют времени. Такой отрыв знаний от реальности, отсутствие опыта работы у выпускников после завершения обучения – все это не приветствуется работодателями», – говорит политолог.

Директор форсайт-агентства Айман Турсынкан также отмечает, что в подавляющем большинстве вузов и колледжей не работают бюро трудоустройства. По ее мнению, образование в Казахстане – это высоко маргинальный и субсидируемый бизнес без всякой ответственности учебного заведения за эффективность образования с конечной целью трудоустройства.

А что же думают сами представители молодежи?

Результатами своих социологических исследований поделился с редакцией «Къ» Научно-исследовательский центр «Молодежь». Так, больше половины опрошенной центром молодежи (61,1%) считает, что главная трудность при трудоустройстве молодых людей – это отсутствие опыта работы.

Уровень безработицы NEET по MOT – это часть молодежи (в возрасте от 15 до 28 лет), которая не работает, не занята образованием или профессиональной подготовкой, находится вне системы образования и сферы занятости и является потенциальным источником молодежного рынка труда в процентах

Еще чуть более трети опрошенных отмечают сложность трудоустройства по специальности, которая была получена в вузе или организации технического и профессионального образования.

Помимо перечисленных выше причин, эксперты выявили еще ряд сложностей, таких как: отсутствие связей, знакомств, навыков делового общения, неуверенность, нехватка информации о рынке труда, способах поиска работы.

Kursiv Research провел опрос небольшой группы молодежи, имеющих высшее образование и диплом рейтинговых вузов РК. По словам выпускницы КИМЕР Алматы Утегалевой, обучение в вузе обошлось ей в круглую сумму. После окончания университета ей долго не пришлось искать работу, устроилась экономистом, что, конечно, обрадовало ее. Однако заработная плата составляла всего 60 тыс. тенге, что оказалось небольшой суммой по сравнению с затраченными средствами.

Нередко абитуриенты в Казахстане выбирают специальность, не имея представления о будущей профессии, чаще всего, по совету родителей. К примеру, Улжалгас Чымырбаева, выпускница КазНУ им. аль-Фараби по специальности «Бухгалтерский учет и аудит», рассказала, что после окончания университета в 2012 году стала работать аудитором в крупной компании с заработной платой в 150 тыс. тенге. Спустя месяцы она поняла, что не хочет работать по специальности и ее больше привлекает творчество и маркетинг.

Безработные – угроза?

Безработная молодежь – наиболее уязвимый слой населения, который может представлять огромные угрозы для общества и страны в целом.

По словам министра общественного развития Дархана Калетаева, на положение молодежи и ее настроения влияет в целом нехватка рабочих мест на рынке труда. Молодежь стремится найти свое «место под

солнцем» и не всегда находит себя в социуме. Отсюда такие проблемы, как суицидальность, глубокое социальное отчуждение.

Гульден Жоламанова считает основной угрозой безработной молодежи вовлечение ее в экстремистские и террористические группировки. На сегодняшний день существуют современные способы заманивания в деструктивные структуры, к примеру, через социальные сети, с помощью денежных выплат уязвимым слоям населения, в том числе безработной молодежи.

По мнению Айман Турсынкан, безработица прямо связана с падением уровня доходов и качества жизни населения, что ведет к тесной связи с уровнем преступности и ее возрастной структурой. Самым тяжелым последствием неустойчивости молодежи является «омоложение» лиц, совершающих первое правонарушение. По ее словам, ровно половина всех фактически осужденных в городе Алматы за 2017 год приходится на лиц в возрасте 15–28 лет.

Среди угроз безработицы доктор PhD КазНУ им. аль-Фараби Азимжан Хитахунов выделил как социальные, так и экономические риски. Как сказал ученый, если первое связано с ростом преступности, то второе свидетельствует о неполном использовании трудовых ресурсов, что имеет неблагоприятные макроэкономические последствия.

Как можно решить вопрос молодежной безработицы?

Основным путем решения вопроса трудоустройства молодежи Айман Турсынкан считает приведение системы образования в соответствие с требованиями рынка труда. В системе образования должна быть организована конкурентная основа для каждого профессионального звена с поэтапной интеграцией молодежи на рынок труда, считает эксперт.

«С 7–8-го класса нужно вводить не трехязычие, а программирование. Нужна огромная работа по развитию системы технического и профессионального образования под промышленный заказ по примеру России. В вузах необходимо развитие системы венчурного финансирования стартапов, и вся вертикаль системы образования должна быть построена на принципах окупаемости инвестиций в образование самими обучающимися», – указывает эксперт.

Аналитики НИЦ «Молодежь» видят несколько путей решения проблемы, среди них: широкое привлечение молодежи к формированию и популяризации ценностей труда, проведение информационной работы, направ-

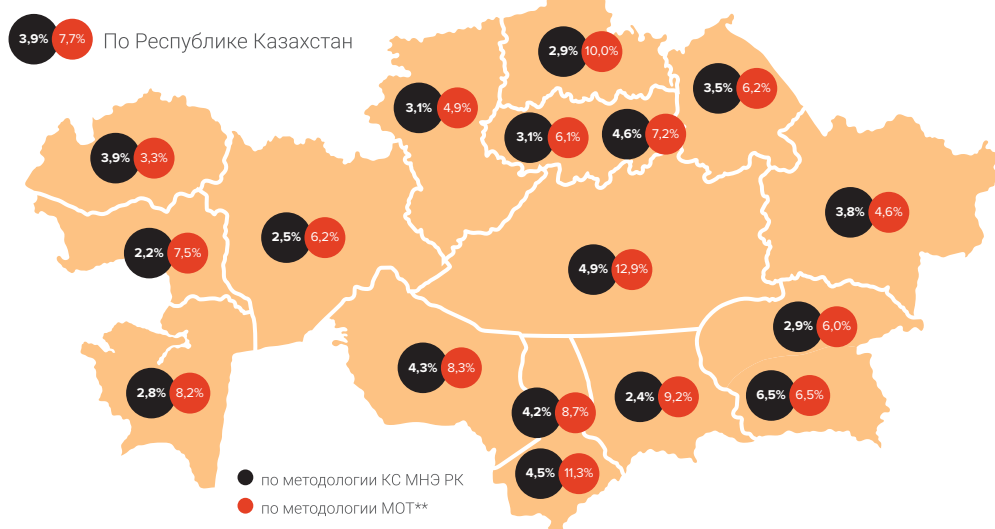
ленной на популяризацию рабочих профессий. Эксперты считают, что формирование у молодежи предпринимательских навыков, организация профессиональной практики в рамках вузовской программы, повышение качества профессионального образования, применение альтернативных подходов к подготовке и переподготовке кадров, исходя из принципов непрерывного образования, могут улучшить ситуацию.

Также стоит отметить, что молодежная занятость – приоритет новой программы по развитию продуктивной занятости и массового предпринимательства. В ее рамках для решения проблемы трудоустройства молодежи на первое рабочее место сохраняется молодежная практика, которая позволяет за небольшую заработную плату от государства накопить опыт и стаж работы, что может помочь в дальнейшем трудоустроиться. В свою очередь, компании-работодатели не несут затрат в виде заработной платы, но в то же время могут выбрать себе достойного кандидата.

На 1 мая 2018 года 56 тыс. молодых людей воспользовались государственной поддержкой по указанной программе. Здесь в основном задействованы молодые люди, не поступившие в средне-специальные или высшие учебные заведения и не имеющие образования. Они могут бесплатно получить первую рабочую профессию на базе организаций технического и профессионального образования. Уже сейчас более 6 тыс. человек из числа молодежи направлены на краткосрочные курсы. В 2018 году охват мерами государственной поддержки содействия занятости в рамках государственных и правительственных программ, программ развития регионов и частных инициатив составит более 171 тыс. молодых людей, или 30% от общего охвата.

Уровень безработицы в РК среди молодежи

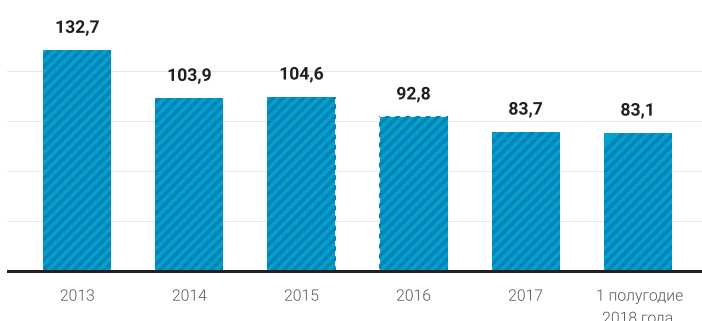
Уровень безработицы среди молодежи* РК по регионам (2 квартал 2018 года)



Уровень безработицы среди молодежи по уровню образования (в 2017 году)



Безработное население среди молодежи в Казахстане, (тыс. человек)



ТОП-5 сфер в РК, где больше работает молодежь***



* население Казахстана в возрасте от 15 до 28 лет

** Доля NEET в общем числе молодежи в возрасте 15-28 лет Республики Казахстан - определяется как доля молодежи, которая не работает (безработные или не в сфере занятости) и не учится в % к общей численности молодежи

*** В % к общему количеству рабочей силы (2 квартал 2018 года)

Источник: КС МНЭ РК

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРОВАЛЬНЫЙ
ОКТАБРЬ

09

ИНДУСТРИЯ:
АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ

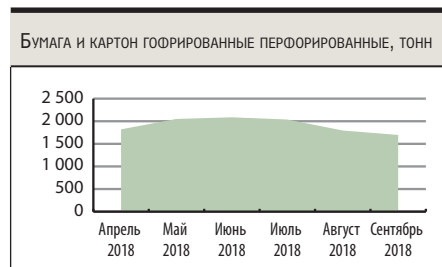
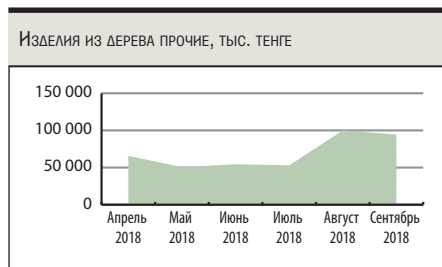
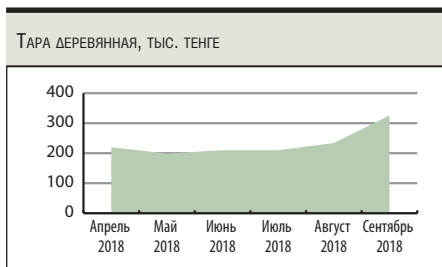
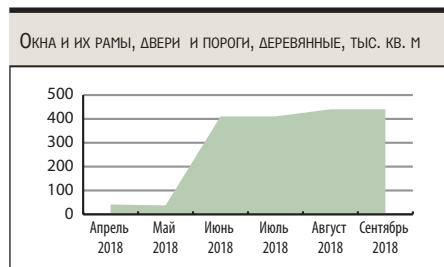
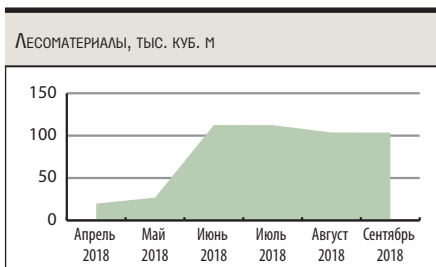
10

КОЛЕСО:
ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У
КАРШЕРИНГА В АЛМАТЫ?

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ШЫМКЕНТСКИЕ
«ТРАКТОРИСТЫ»

12



Транзакции в цвету

Объем интернет-платежей в Казахстане уже увеличился более чем в три раза и по итогам года может составить порядка \$9 млрд. Но и это еще не предел, так как есть ряд факторов, сдерживающих развитие рынка. Об этом «Къ» рассказал коммерческий директор процессингового центра CloudPayments Асылхан Амрекулов.

Ольга КУДРЯШОВА

– Что можно сказать о динамике интернет-платежей в Казахстане за последние несколько лет?

– Если сравнивать с предыдущим годом, то за последние восемь месяцев текущего года объем интернет-транзакций в банковской системе Казахстана увеличился более чем в три раза. Общий объем в 2018 году может составить порядка \$9 млрд. Из года в год этот показатель увеличивается на 200–300%. Но уровень проникновения интернет-транзакций все еще не высок по сравнению с развитыми странами. Даже если сравнить с Россией, то в каком-нибудь интернет-магазине техники 80% покупателей выбирают оплату картой, у нас обратная ситуация – лишь 20% предпочитают безналичную оплату. Впрочем, эта тенденция сейчас меняется, в частности, многие банки запускают кэш-бэк сервисы, которые стимулируют людей на покупку банковскими картами.

– Имеется ли корреляция между экономическими событиями (давление на курс, ситуация в банковском секторе) и онлайн-оплатой? Снижается активность в такие периоды?

– Да, корреляция есть. В основном она связана с покупательской способностью населения. Под влиянием названных вами факторов люди меньше покупают, экономят деньги. Естественно, это снижает общий объем, но, учитывая бешеные темпы роста онлайн-оплаты, не так ощутимо. Допустим, если интернет-транзакции растут на 250–300% в год, при этом в кризисный момент покупательская



способность населения снизилась на 5–10%, это ощутимо, но негативное влияние именно на интернет-транзакции не столь велико.

– А что именно чаще всего казахстанцы оплачивают через интернет?

– Преимущественно это услуги или товары в интернете, допустим оплата коммунальных услуг, объявления, хостинги, уборка и т. д. Плюс интернет-магазины с доставкой: еда, техника, гаджеты. Это основные направления. Распределение примерно 50 на 50, но чаще всего с небольшим перевесом в пользу услуг. Также существует отдельная категория – благотворительные платежи, которые занимают 3–5%.

– Какие города более активны в части онлайн-оплаты?

– Однозначный лидер – это Алматы, с ним никто не тягается, так как это город, в котором чаще всего происходят покупки и, если посмотреть данные за август-сентябрь, мы видим, что и количество, и сумма безналичных платежей в

А. Амрекулов: «У нас довольно много платежеспособного населения, которое выросло в Советском Союзе, где о банковских картах и не знали. В силу привычки эту категорию граждан переубедить достаточно сложно, и цифровые банковские услуги с их стороны могут рассматриваться как нечто непонятное, ненадежное, и, может, даже опасное».

Фото: из личного архива А. Амрекулова

Алматы от общей суммы во всех других регионах составляет более 60%. Более-менее активны Астана и Караганда, остальные регионы мало пользуются интернет-платежами. Наименьшая активность в Кызылординской, Жамбылской и Северо-Казахстанской областях. Тем не менее цифры постепенно «подтягиваются».

– Насколько безопасна оплата в интернете, какие основные риски существуют для пользователей сегодня?

– Оплата в интернете настолько же безопасна, как любая другая оплата картой. Причем если при оплате через рос-терминал вы часто можете не вводить пин-код, или при его вводе вы можете быть как-то скомпрометированы, в интернет-платежах помимо того, что вы вводите все данные своей карты, вы также в качестве дополнительной защиты проходите 3D-Secure авторизацию. Для мошенника это достаточно сложный процесс. Но даже в случае атаки на ваши данные любую транзакцию с вашей карточки вы всегда

можете оспорить, обратившись в банк-эмитент и написав заявление о том, что эту транзакцию совершили не вы, или вы не получили товар или услугу. Продавец обязан будет все вам возместить. Через правила и механизмы международных платежных систем вы сможете вернуть эти деньги на счет, разумеется, если докажете неполучение товара или факт мошенничества.

– На ваш взгляд, что на сегодняшний день мешает развитию рынка?

– Первое – это привычка. У нас довольно много платежеспособного населения, которое выросло в Советском Союзе, где о банковских картах и не знали. В силу привычки эту категорию граждан переубедить достаточно сложно, и цифровые банковские услуги с их стороны могут рассматриваться как нечто непонятное, ненадежное, и, может, даже опасное. Разумеется, есть люди, которые меняют свои привычки.

Второе – сами предприниматели. Нередко представители малого бизнеса скептически относятся к таким сервисам по приему платежей в интернете и даже рос-терминалам, хотя по закону обязаны предоставить возможность оплаты посредством платежных карт. В основном, малый бизнес отпугивает цена сервиса, поскольку

Еще один сдерживающий фактор – это теневая экономика. В Казахстане это достаточно проблемная зона. Мы понимаем, что очень много людей получают деньги за свой труд в конвертах, наличными деньгами, и, соответственно, оплачивают покупки налом. Сами предприниматели порой предлагают клиентам выбрать наличную оплату вместо безналичной, чтобы не отражать эти доходы в банковской системе.

Несмотря на все это, сейчас государство всячески стимулирует развитие онлайн-оплаты и помогает предпринимателям в этом отношении. К примеру, интернет-предпринимателей на определенный срок освобождают от подоходного налога.

– Наблюдается ли какое-то развитие QR-платежей, GooglePay, ApplePay?

– QR-развивается. Некоторые банки анонсировали свои решения по таким платежам. Но тут пока не совсем ясно, как дальше все пойдет, потому что если говорить про опыт Индии, то там QR-платежи развиваются успешно. В России они не очень популярны, спросом пользуются NFC, которые менее затратны по времени. Что касается GooglePay, ApplePay, то весной этого года совместно с Google был запущен прием платежей GooglePay в Казахстане. Это уже сейчас рабо-

Мы понимаем, что очень много людей получают деньги за свой труд в конвертах, наличными деньгами, и, соответственно, оплачивают покупки налом. Сами предприниматели порой предлагают клиентам выбрать наличную оплату вместо безналичной, чтобы не отражать эти доходы в банковской системе.

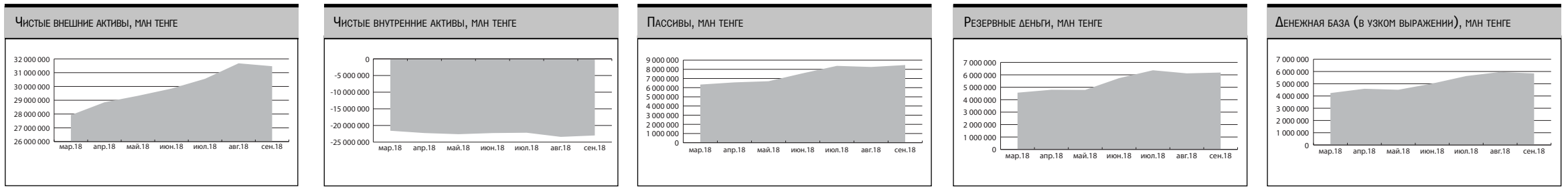
ку за безналичную транзакцию они хоть и небольшой процент, но платят. Также небольшие компании не понимают ценность этого сервиса в плане того, что люди, которые приходят в магазин или в интернет-магазин, часто ищут что-то очень быстрое и простое. Если они не видят возможность оплаты онлайн и им отказывают в этом, они просто в следующий раз могут не прийти.

тает. На последней презентации Apple также объявила о намерении выйти на казахстанский рынок. К слову, за первые три месяца работы ApplePay в России объем и число транзакций по этой технологии превысили показатели США, что объясняется популярностью продуктов Apple. Поэтому мы с нетерпением ждем появления этой технологии, так как у нас схожие рынки и менталитет.

Жаңа буын көлігі
Новое поколение
SANTA FE



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Скромные «дочки»

Сейчас в Казахстане работает 28 банков, из них 12 – дочерние компании иностранных БВУ. Почти все эти структуры обслуживают только клиентов из страны, где дислоцирована материнская организация. Исключением являются несколько кредитных учреждений, и самые яркие представители здесь банки Российской Федерации.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«В Казахстане работает немного иностранных банков, это нишевые банки. Они очень хорошо капитализированы, у них кредитный портфель по сравнению с ликвидными активами небольшой. Все эти банки так и останутся нишевыми, будут обслуживать интересы иностранных инвесторов. Российские банки потеряли Украину, поэтому они укрепляют свои позиции в Казахстане», – сообщила в эксклюзивном интервью «Къ» заместитель директора направления «Финансовые институты» S&P Global Ratings Аннет Эсс.

Совокупный собственный капитал банковского сектора по состоянию на 1 октября составил 2910,8 млрд тенге, уменьшившись за январь – сентябрь этого года на 3,9%. Снизилось за это время и влияние БВУ на экономику. Так, объем депозитов резидентов сократился и теперь равен 17 648,1 млрд тенге, кредитный рынок юридических лиц просел на 2,7%, до 7571,5 млрд тенге, совокупные активы (тоже находясь не на самом высоком уровне) – 24,5 трлн тенге.

Представители регулятора, финансисты и аналитики из раза в раз повторяют, что казахстанским банкам мешает развиваться портфель токсичных кредитов, который они никак не решаются признать и списать в убыток. Иностранные кредитные организации в этой ситуации находятся в более выгодном положении, однако и они не спешат завоевывать рынок нашей страны. Это можно объяснить рядом причин. И первая из них – эко-



номическая ситуация в родной стране банка. Это утверждение легче всего отследить с помощью российских БВУ.

Первая волна ослабления курса рубля в текущем году произошла в апреле и совпала с введением санкций в отношении компаний («Русал»), а второй удар по нацвалюте соседнего государства финансисты зафиксировали в августе, в то время, когда сенаторы США внесли на рассмотрение законопроект, предусматривающий санкции против ведущих российских финансовых организаций. «С начала года активы российских дочерних банков снизились на 43,2 млрд тенге (за август выросли на 41,87 млрд тенге), ссудный портфель вырос на 71,5 млрд тенге (за август увеличился на 56,3 млрд тенге), обязательства снизились на 43,6 млрд тенге (увеличились на 35,7 млрд тенге за август). Таким образом, ДБ российских банков на казахстанском рынке стали более активными в августе в части основной деятельности», – объяснил Мерей Исабеков, эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Основные преимущества российских БВУ, как и любого иностранного банка, – опыт финансовой группы, а также фондирование. Но у любой большой организации есть и большие недостатки.

Фото: shutterstock.com/Pavel L

Из тройки «россиян» – ВТБ, Альфа и Сбер – только последний не скрывает своих амбиций. В стратегии структуры приоритетные задачи – это рост клиентской базы, укрепление позиций одного из ведущих БВУ Казахстана. «Среди российских банков можно выделить Сбербанк, который весьма активно работает в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, в том числе в рамках госпрограмм. Банк ВТБ и Альфа-Банк были менее активными, однако, учитывая заявления топ-менеджмента послед-

Коэффициент активности ДБ российских банков на KASE

	Репозитив			Своп		
	с начала года	август	сентябрь	с начала года	август	сентябрь
ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)	0,42	0,74	0,66	2,1	1,49	1,86
ДБ АО «Сбербанк»	0,32	0,6	0,76	0,87	0,28	0,61
АО «ДБ «АЛЬФА-БАНК»	0,85	0,89	0,82	1,12	1,11	1,07

Тарифы ГПО автовладельцев будут изменены

В Казахстане 10 лет не меняли тарифы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Страховщики ратуют за повышение тарифов, утверждая, что стоимость нынешних полисов не соответствует современным реалиям. «Къ» побеседовал с представителями страховых компаний и взвесил их шансы на перемены в этом виде страхования.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Тарифы ГПО владельцев транспортных средств меняются на законодательном уровне. Именно парламент решает, строг ли вносить изменения в закон «Об обязательном страховании ответственности владельцев транспортных средств». Последний раз депутаты и сенаторы согласились на изменения из-за обилия мошеннических схем на этом рынке. Дело в том, что до 2008 года почти половина владельцев машин покупали поддельные полисы. Причем водители не всегда знали, что приобретают страховую защиту у аферистов. Во избежание подобных действий была создана комплексная база данных, в которую была включена информация о действующих договорах страхования.

Кроме того, поправки в законе изменили тарифы ГПО автовладельцев. Если раньше размер премии страховщика зависел от объема двигателя и территории регистрации транспортного средства, то с 2008 года на стоимость полиса начали влиять возраст и стаж водителя, срок эксплуатации транспортного средства и наличие страховых случаев по вине автовладельца. Стоит отметить, что тогда автогражданка выросла в цене, но не настолько, чтобы стать неподъемным грузом для автолюбителей.

Согласно отчету Национального банка Казахстана, страховые премии ГПО ВТС за 8 месяцев этого года увеличились на 22,3% и составили 40,9 млрд тенге. «Тарифы последний раз в нашей стране пересматривали в 2007 году, в 2008-м они вступили в действие. Уже 10 лет прошло! В Казахстане изменился парк транспортных средств, выросло количество автомобилей», – объяснил представитель правления АО «СК «Коммекс-Өмір» Олег Ханин.

В настоящее время средний размер страховой выплаты на этом рынке



составляет 374 690 тенге. Но с 2008 года страна пережила несколько девальваций. «В итоге стоимость запасных частей выросла в разы. Естественно, подорожала стоимость ремонтных работ. А страховка не подорожала, зато выплаты увеличились. При этом, хочу подчеркнуть, никто не говорит о росте стоимости страховых полисов, речь идет об оптимизации. Есть регионы, где тарифы можно понизить, например Талдыкорган. У всех страховых компаний здесь низкая убыточность», – рассказал первый заместитель председателя правления страховой компании «Коммекс-Өмір» Владимир Актенев.

Председатель правления СК «Аманат» Ергали Бегимбетов против повышения тарифов как таковых. Страховщик предлагает ввести дифференцированный подход к самим водителям: «Нельзя повышать все тарифы, это негативно скажется на клиентах. Но можно повысить тарифы за страховые случаи. Если ты совершил страховой случай, то можно повысить тарифы. Допустим, если сейчас это 20–30%, то можно сделать, чтобы он вырос в 2 раза. Понимаете, структурно что-то должно измениться».

По данным Министерства внутренних дел РК, на 1 января 2018 года на территории Казахстана было зарегистрировано свыше 4,445 млн автомобилей. Из них 3,6 млн – легковые. «Этот автопарк включает в себя следующие типы транспортных средств: «легковушки», включая коммерческую технику массой до 3,5 т, микроавтобусы, автобусы, грузовые автомобили массой 3,5 т, прицепы и полуприцепы, мотоциклы, мопеды

и прочий мототранспорт», – объяснили в Ассоциации казахстанского автобизнеса (ОЮЛ «АКАБ»). Причем, по данным этой организации, половине авто в нашей стране как минимум 20 лет и лишь 17% казахстанцев имеют машины 3–7 лет.

В Ассоциации казахстанского автобизнеса утверждают, что средняя стоимость проданных автомобилей в автосалонах превышает 8,554 млн тенге. «Причиной формирования среднего чека на таком уровне является значительный рост продаж и увеличение доли в продажах таких автомобилей, как Toyota Camry, Hyundai Tucson, Toyota LC Prado, Hyundai Creta и другие», – поделились в ОЮЛ «АКАБ».

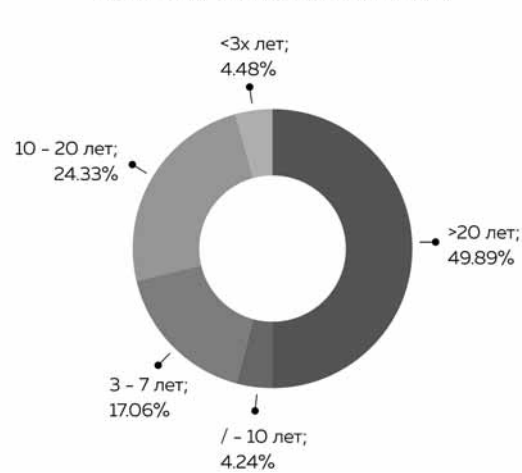
На фоне таких цен показатель убыточности страховщиков на этом рынке кажется более чем скромным – 7,6%. «В 2007 году была одна статистика. Самый дешевый регион тогда был Шымкент с Туркестанской областью. Там коэффициент 1, самый дорогой регион – Алматы с коэффициентом 2,96, в Астане этот показатель равен 2,67. Но за это время Шымкент стал городом республиканского значения и самым убыточным городом по ГПО. Средняя премия там 5–6 тыс. тенге», – привел статистику Владимир Актенев.

«Основными донорами ГПО автовладельцев являются Алматы, Атырау, Актау. Это города, где самая низкая убыточность. Наша ситуация показывает, что самая высокая убыточность в Астане, Южно-Казахстане, Караганде и Восточно-Казахстанской области. Мое субъективное мнение, что в этих регионах пора поднимать тарифы. Каждый житель

Поправки 2007 года в автострахование были своевременны и изменили рынок, но сейчас они устарели. Поэтому концепция основы новой системы расчета тарифов уже разработана. Над документом работали страховщики, актуарии и другие участники рынка.

Фото: shutterstock.com/Freedomz

Автопарк легковых автомобилей в РК в разрезе возраста, ед. (по состоянию на 1.01.2018г.)



Алматы, Атырау, Актау переплачивает за другие регионы», – поддержал коллег Ергали Бегимбетов.

Все помнят, что в этом году были приняты поправки в ряд законодательных актов, касающихся рынка страхования. Но мимо прессы и общественности прошла информация о том, что Нацбанк со следующего года вводит поправки и в класс страхования ГПО ВТС. Так, вырастут лимиты ответственности страховщиков. Кроме того, если сейчас полис действителен до первого страхового случая, то через несколько месяцев он будет защищать автовладельца весь календарный год. «У некоторых страховых компаний коэффициент убыточности всего 21%. Для них тарифы очень хорошие, так как маржа составляет 70%. Если говорить о нашей страховой компании, то маржа всего 49%. Мы входим в топ-3 СК, которые выплачивают все своим клиентам. Тут три выхода: либо плохо обслуживать клиента, либо повышать тарифы, либо просто сдать лицензию ГПО в Национальный банк», – поделился планами глава СК «Аманат».

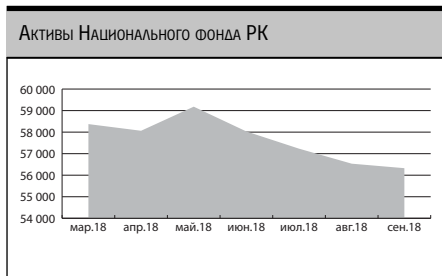
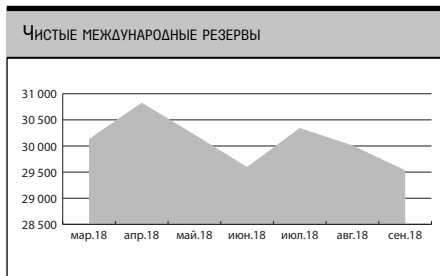
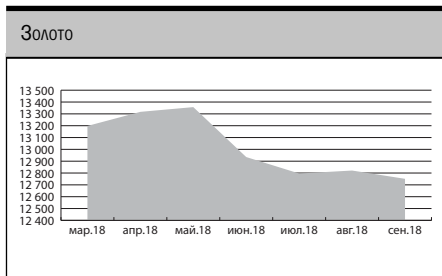
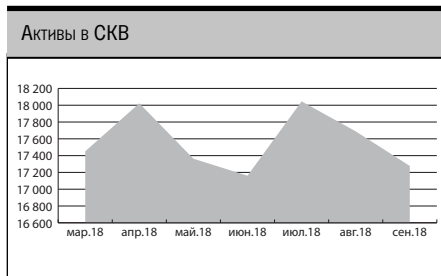
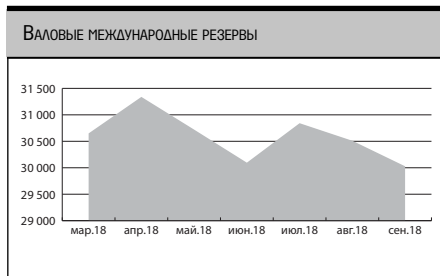
Стоит отметить, страховщики не тянут на себя одеяло. Они уверены, что если будет принято решение по оптимизации тарифов, то и лимиты выплат нужно увеличить. «Я очень рад, что лимит по здоровью и ущербу подняли с 1 до 2 тыс. МРП, но я бы поднял до 5 тыс. Ведь жизнь бесценна! По физическому ущербу машине лимит поднят до 600 МРП. Сейчас очень дорогой автопарк, и, конечно, этот лимит тоже надо повышать», – высказал свою точку зрения спикер.

Скромные выплаты и стоимость страховок – не единственная проблема этого рынка. Так, заместитель председателя правления страховой компании «Коммекс-Өмір» уверен, что разработчики поправки 2007 года допустили стратегическую ошибку. «Автомобилем городовспутников Алматы дали коэффициент Талдыкоргана, но машины из Капшагай, Талгара ездят по улицам Алматы и здесь попадают в ДТП. Согласно цифрам МВД, от 200 тыс. до 250 тыс. автомашин каждый день въезжает в город. По нашим подсчетам, страховщики теряют несколько миллиардов тенге в год на таких ДТП», – отметил г-н Актенев.

Ергали Бегимбетов нашел другую олошность в поправках. В настоящее время самые высокие тарифы ГПО владельцев транспортных средств у юридических лиц – они платят в 2 раза больше, чем «физики». А 10-летняя статистика СК показала, что наемные водители практически не попадают в аварии. «Получается, что рынок физических лиц дотируется за счет юридических. Этот пробел надо устранять. Однако я бы рассмотрел повышение тарифов компаниям, занимающимся пассажирскими перевозками. Это таксомоторные, автобусные, троллейбусные компании. Мы страхуем одного из крупнейших перевозчиков Алматы ТОО «Green Bus Company». Каждый день страховые случаи! Благо, что компания проблемы большинства ДТП пытается решить сама, но когда убыток высокий, они обращаются к нам», – поделился подробностями председатель правления СК «Аманат».

Поправки 2007 года были своевременны и изменили рынок, но сейчас они устарели. Поэтому концепция основы новой системы расчета тарифов уже разработана. Над документом работали страховщики, актуарии и другие участники рынка. «В настоящее время готовится техническое задание. Документ представят не только страховые компании, но и Национальный банк, Общество актуариев, ассоциация страховщиков и финансистов», – заключил Олег Ханин.

По оценкам экспертов, на разработку нового документа у страховщиков уйдет минимум год, столько же, наверное, продлится обсуждения в парламенте. Как бы то ни было, 10-летние поправки устарели, и, учитывая стремительные изменения на страховом рынке, застой в классе ГПО владельцев транспортных средств способен серьезно притормозить развитие страховых услуг.



Технологии обмана: инвестмошенникам в Казахстане живется хорошо

Каждый гражданин Казахстана может легко стать жертвой трейдеров-мошенников. Наказать многочисленных «гуру биржевых торгов на Forex» очень сложно. Хотя за рубежом их мошеннические схемы известны уже очень давно.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Встретить всевозможных «гуру трейдинга» ныне особого труда не представляет. Они создают красочные сайты, где с удовольствием рассказывают о своих «легко заработанных миллионах долларов». Размещают рекламные баннеры на официальных сайтах популярных изданий. Регулярно рассылают по электронной почте предложения о «выгодном сотрудничестве». Активно работают в социальных сетях, где настойчиво просят в друзья. Цель всех этих «профессионалов рынка» одна – найти как можно больше доверчивых клиентов, которые сами отдадут им свои деньги в якобы доверительное управление... Для участия в торгах на Forex. Мошенники, а речь идет именно о них, ничем не рискуют. Ведь в отличие от стран Запада или даже России в Казахстане их судебный спор будет трактоваться всего лишь как пари или игра на деньги где-нибудь в казино.

Томпсон, она же Жукова

Как и в любом виде деятельности, все эти «специалисты» находятся на различных ступенях иерархической лестницы. Есть рядовые менеджеры, есть офис-менеджеры, наконец, те самые «гуру-управляющие», которые работают исключительно с состоятельными клиентами. Больше всего, естественно, рядовых менеджеров, задача которых – сформировать как можно большую клиентскую базу, позволяющую организовать своеобразную финансовую пирамиду. При этом чаще всего все начинается с создания фейкового аккаунта в социальных сетях, хозяин которого, в том числе и через отправку личных сообщений, настойчиво пытается стать «другом» реального пользователя.

Отличить такие фейковые аккаунты несложно. У них мало «друзей», максимум 20–25, из которых общими могут быть двое или трое. Отсутствуют идентифицирующие хозяина аккаунта фотографии, либо размещаются изображения девушек модельной внешности или брутальных мачо, которые чаще всего взяты из интернета. Например, некая Анжела Томпсон может оказаться с Анной Жуковой, и Катрин Паласио, и Джессикой Сандра. Нет какой-либо информации о деятельности пользователя. В лучшем случае указывается учебное заведение, которое он окончил, дата рождения, а также страницы, которые ему нравятся. Для пушей достоверности изредка отмечается место работы в каком-нибудь связанном с финансами учреждении или место пребывания желающего стать «френдом». Обычно это Лондон, Москва, Дублин, реже Дубай.

После того как реальный пользователь одобряет запрос от фейкового аккаунта, появляется личное сообщение в мессенджере социальной сети со стандартным



В Казахстане мошенничество на фондовых рынках в судебных спорах трактуется всего лишь как пари или игра на деньги в казино. Фото: shutterstock.com / pathdoc

вопросом «Как Вы относитесь к возможности заработать на фондовом рынке?». И если собеседник «Анжела Томпсон/Анна Жуковой» демонстрирует хоть малейшую заинтересованность в том, как работает этот самый рынок, начинается массивная обработка потенциального клиента.

О Forex ни гу-гу

Шаг первый – отправка ссылки на «официальный сайт» какой-нибудь брокерской конторы, нередко называемой инвестиционно-консалтинговой компанией или фирмой, с одновременным предложением ознакомиться с ее деятельностью и рекомендацией открыть демосчет. В 9 случаях из 10 речь идет о внесенных специалистами фондового рынка в черный список ненадежных компаний. Среди них есть и такие, которые активно работают в Казахстане. Например, Profit Group, ProFinance Service, Akmos Trade, Armada Markets и так далее. Кстати, стандартный ресурс в интернете зарегистрированных в офшорных зонах нечестных на руку брокеров расположен в обезличенных зонах org или net и представляет собой сплошной рекламный буклет с огромными шрифтами, контрастной цветовой гаммой и обязательным набором неких где-то полученных наград. При этом у них нет никаких контактов для обратной связи, за исключением разве что электронной почты.

Не менее важным пунктом для первого шага являются и комментарии о том, что благодаря сотрудничеству с этой «инвестиционно-консалтинговой компанией», которая, естественно, показала себя крайне успешной на фондовых рынках мира, можно за достаточно короткий срок даже с сотни долларов заработать тысячу, а то и две тысячи все тех же «зеленых». Правда, столь же обязательно должно прозвучать и предупреждение, что операции на фондовых рынках относятся к числу рискованных. Но, мол, беспокоиться по этому поводу особо не стоит, поскольку у их компании еще никогда серьезных проблем не возникало. Важный нюанс: далеко не всегда рядовые граждане понимают, что их в качестве розничных трейдеров втягивают в торги на валютном рынке Foreign Exchange (или сокращенно Forex).

100 – это мало, 300 давай

И хорошо, если человек вовремя остановился. Ведь как только он, поддавшись на уговоры, открыл хотя бы демосчет, мошенники делают второй шаг. К работе с «клиентом» подключаются уже офис-менеджеры брокерской компании, которые всегда находятся за пределами страны. По этой причине предлагается до минимума снизить общение в социальных сетях, которые не всегда надежны с точки зрения конфиденциальности, и отдать предпочтение электронной почте и видеосвязи через мессенджер Skype. Соответственно, и задачи зарубежных офис-менеджеров несколько иные – уговорить фактически состоявшегося клиента дать им возможность управлять как можно большей суммой его денег.

Чтобы добиться необходимого результата, ему показывается «успешность» проведенных торгов на основе демосчета, которые якобы принесли его хозяину прибыль от 40 до 60%. Здесь же подчеркивается, что столь «потрясающий результат» стал возможен благодаря правильному размещению опытных специалистами их «инвестиционно-консалтинговой компании» стандартных лотов с лучшим спредом во время торгов. Не обходится и без демонстрации всевозможных таблиц с огромным количеством цифр и символов, в которых решивший приумножить свое состояние среднестатистический клиент чаще всего ничего не понимает. Зато тому же рядовому гражданину кажутся вполне логичными уверения офис-менеджеров о совместных действиях с их профессионалами по принципу «соломинка против пучка». Дескать, если новоявленный трейдер добровольно передаст свои деньги, а вместе с ними и коды доступа к своему уже открытому гарантированно-залоговому личному счету в управление специалистам компании, очень скоро он увидит рост своих капиталов. Одновременно дается и «дружеский совет» – желательно держать на своем счете, например, не \$100, а \$300, поскольку, несмотря на среднюю стоимость лота в \$10, чаще всего торговля идет пакетами по \$1000 каждый. Соответственно, представив ему свое «выгодное» кредитное плечо в пропорции, скажем, 100:1 (для информации: банки и крупные трейдеры не допускают пропор-

ций выше 5:1. – «Къ»), вместе они смогут увеличить свой доход от инвестирования.

Как только согласие от клиента получено, можно сказать, что мышеловка захлопнулась. Да, первые месяц-два управляющая его гарантированно-залоговым счетом брокерская компания будет показывать рост доходов. Это должно успокоить рядового розничного трейдера – если угодно, усыпить его бдительность. И как только эта задача решена, начинается процесс сравнительно «честного отъема» денег. Обычно все сводится к показу несколько обновленного демосчета, который не отображает реального положения дел. В действительности же, имея доступ к кодам гарантированно-залогового счета, деньги клиента используют в других сделках, к которым незадачливый инвестор не имеет никакого отношения. Более того, если рядовой гражданин вдруг обнаруживает что-то неладное и начинает возмущаться, ему напоминают как о рисковости операций на фондовом рынке, так и о его согласии использовать кредитное плечо с умопомрачительными пропорциями, которые иногда доходят до показателей 500:1. Это значит, что решивший посотрудничать с «инвестиционно-консалтинговой компанией» человек не только потерял свои деньги, но и остался еще должен ее «профессионалам».

VIP-спецы

для «перспективных клиентов»

Надо сказать, что в мошеннических схемах черных брокеров наличие розничных трейдеров с небольшими деньгами очень важно для работы с «перспективными клиентами». К последним относятся люди, которые потенциально готовы вложить в инвестиционную деятельность не \$300, а \$30 тыс. и даже \$100 тыс. Поскольку чаще всего они куда осторожнее «массовки», их обработка требует более аккуратного подхода уже со стороны так называемых «гуру трейдинга», которые всегда имеют «огромный опыт работы». Обычно такие «гуру» начинают с указания на популярность той или иной брокерской компании (естественно, из черного списка), которой свои деньги доверили сотни, а то и тысячи рядовых граж-

дан. По «великому секрету» они могут даже продемонстрировать демосчет какого-нибудь человека из «массовки», вложившего \$300 и якобы в результате успешного сотрудничества с «инвестиционно-консалтинговой компанией» получившего за короткий срок \$1 тыс.

Дабы добиться расположения «перспективного клиента» и в итоге получить коды доступа к открытому им гарантированно-залоговому счету, обработка может продолжаться вплоть до полугода. Ради этого временно снимаются офисы в элитных бизнес-центрах, организовываются неформальные встречи в дорогих ресторанах, оплачиваемые «за счет компании», возможно совместное посещение театров и различных выставок. И все это время очаровывающий жертву «гуру» в неопределенной форме рассказывает о своей будущей стратегии получения доходов, используя выражения «торговля фьючерсами хеджирования», «высокодоходные инвестиционные программы» или «офшорные инвестиции».

Проверенная временем схема

В мировой практике этот вид мошенничества называется схемой Понци (по имени американского бизнесмена 20-х годов прошлого века Чарльза Понци. – «Къ»), которая используется на раннем этапе работы с потенциальными платежеспособными клиентами, которым обещается доходность инвестиций выше среднего. После же того, как «перспективный клиент» соглашается на сотрудничество, схема Понци предусматривает на первом этапе появление доходов, полученных за счет поступления средств от других участников, а не в результате «успешных сделок на торгах». При этом вывод полученных клиентами средств невозможен, так как использующая схему Понци инвестиционная компания-оператор объявляет, что деньги клиента якобы задействованы в очень выгодных сделках и не могут быть отозваны в течение определенного времени. Соответственно, предлагается подождать для получения более высокой прибыли. На самом же деле до тех пор, пока у «инвестиционно-консалтинговой компании» не появятся новые клиенты, рассчитывать на возврат средств не стоит. Более того, если клиент потребует немедленного возврата своих денег, ему будет стандартно указано на все ту же рисковость операций и предложены в буквальном смысле крохи от ранее вложенных денег. Одновременно сотрудничающему с брокерской компанией инвестору дадут понять, что он абсолютно не разбирается в биржевых играх на фондовом или валютном рынке.

Следует отметить, что, судя по всему, схема Понци в настоящий момент активно используется в Казахстане представителями входящих в черный список брокерских компаний. Речь идет о судебных спорах между **Максимом Глазуновым** и **Татьяной Богацкой** в Астане или о последней истории взаимоотношений между **Динарой Шумаевой** и **Михаилом Цоем**. В частности, в деле Шумаевой против Цоя, похоже, есть все признаки использования схемы Понци. Здесь и предложение открыть счет в находящейся в черном списке компании Profit Group, сайт которой сильно напоминает рекламный буклет.

И обещание высокой доходности инвестиций за короткий срок. И появление на первом этапе солидной прибыли на счете клиента, управление которым осуществлял «имеющий огромный опыт работы специалист-аналитик». Наконец, временный офис в престижном районе Алматы и возможность связи с рекомендуемой «инвестиционно-консалтинговой компанией» исключительно через электронную почту.

От лишения лицензии до тюрьмы

Впрочем, ни «инвестиционно-консалтинговые компании», ни всевозможных «гуру трейдинга» все эти моменты особо не смущают. Во всяком случае, есть основания полагать, что они абсолютно уверены в своей безнаказанности. Ведь это в странах Запада и даже в России хорошо осведомлены о мошеннических методиках схемы Понци, кредитное плечо с подозрительно высокими пропорциями займа у брокеров или явно вводящей в заблуждение информации сайтов от подозрительных компаний. По этой причине применяющие эти схемы компании в Соединенных Штатах наказываются специальной Комиссией по торговле товарными фьючерсами (CFTC). В Великобритании выявлением недобросовестных брокеров, которым объявляется запрет на деятельность, занимается Управление финансовым поведением (FCA). Российский центральный банк за ту же схему Понци моментально лишит скрывающуюся подличной «инвестиционно-консалтинговой компании» брокерскую контору обязательной лицензии.

Более того, во многих странах за мошенничество с инвестициями предусматривается уголовное наказание. К примеру, в 2013 году за совершение мошенничества со счетами на бирже Forex, в том числе за использование схемы Понци, в США к 7,5 годам тюрьмы был приговорен бывший игрок в американский футбол **Рассел Эркленбен**. Много шума в тех же Соединенных Штатах наделала история «великого специалиста» **Джозела Натан Уорда**, отправившегося за решетку на 11 лет за применение указанных выше мошеннических схем. В Финляндии длительные сроки наказания получили руководители инвестиционного клуба WinCapita, которые также обогатились за счет своих клиентов, используя и схему Понци, и кредитное плечо, и другие уловки.

Зона «великой свободы»

В Казахстане все не так. Скажем больше: есть ощущение, что значительная часть населения даже не подозревает о существовании подобных мошеннических схем. И представители судебной власти, скорее всего, не исключение. К тому же в нашей стране, в отличие, например, от России, нет норм обязательного лицензирования для различного рода брокерских, инвестиционно-консалтинговых компаний и их консультантов, которые чувствуют себя как рыба в воде. Соответственно, они без особого труда доказывают во время судебных процессов, что в исчезновении больших денег с управляемых ими счетов виноваты сами граждане, как будто они сыграли в рулетку где-нибудь в казино.

Провальный октябрь

Прошедший месяц ознаменовался для американского фондового рынка падением котировок. «Къ» выяснил, как будет развиваться ситуация на мировых биржах до конца года и как последствия обвала американских индексов могут повлиять на казахстанский рынок.

Ольга КУДРЯШОВА

Пик пришелся на 10 октября, когда более чем на 3% обвалились S&P, Nasdaq и Dow Jones, а за два дня (10 и 11 октября) американские индексы потеряли более 6%.

«В целом за месяц индекс Dow Jones потерял 6%, а индекс S&P 500 упал на 9%, так что октябрь оказался для американского фондового рынка одним из самых тяжелых месяцев 2018 года», – отметила заместитель директора Аналитического департамента «Альпари» **Наталья Мильчакова**.

Аналитики BCC Invest уточняют, что максимальное снижение показали секторы технологических компаний, финансовый, нефтегазовый и промышленный (США). Что касается международного рынка, то в глобальном масштабе сильнее других пострадали фондовые индексы Китая, Японии, Кореи, Аргентины, США и Европы.

К слову, падение фондового рынка США на Казахстане отразилось не сильно – 11 октября, по данным Казахстанской биржи, индекс KASE упал на 1,58%.

Мировые фондовые рынки подверглись сильнейшим распродажам и на прошлой неделе. S&P 500 и Dow Jones дважды предпринимали попытки нивелировать рост начала 2018 года, а на большинстве азиатских площадок наблюдался «медвежий» тренд.

«Таким образом, инвесторы выразили свою обеспокоенность за будущие прибыли американских компаний из-за обоюдных торговых пошлин, введенных Вашинг-

тоном и Пекином, негативный эффект от которых уже начал отражаться на производственных затратах заокеанских концернов», – говорит аналитик ГК «ФИНАМ» **Сергей Дроздов**. Но это не единственная причина для негативных настроений инвесторов.

Главные буреверестники

Причиной для падения – целый букет. Свою роль сыграли претензии президента США **Дональда Трампа**, который винит во всем ФРС и ее политику повышения процентных ставок. Торговая война Китая и США и последствия взаимных ограничений в торговле уже сказываются на финансово-отчетности американских корпораций, бизнес которых сильно завязан на поставщиках или потребителях из КНР. Опасения по поводу того, что государственные облигации США больше не являются тихой гаванью для инвесторов из-за непомерно раздутого государственного долга США, тоже провоцируют негативный эффект.

«Предвестниками обвала на фондовом рынке нередко являются настроения на рынке госдолга США. Перед падением фондового рынка в октябре резко падали цены и росла доходность государственных облигаций США, превысившая 3,2%. Вслед за рынком облигаций обвалился и фондовый рынок», – пояснила **Наталья Мильчакова**.

Аналитики BCC считают, что снижению фондовых рынков США предшествовало повышение базовой ставки ФРС в сентябре. Среди прочих причин, способствующих волатильности фондовых рынков, сезон корпоративной отчетности компаний США и Европы. «В целом финансовые результаты компаний за III квартал демонстрируют положительную динамику. Однако компании снижают свои прогнозы прибыли на ближайшие периоды из-за негативного влияния торговых конфликтов, снижения спроса и цен на готовую продукцию», – комментируют в BCC Invest.

По данным Reuters, оценки роста прибыли американских компаний в III квартале выросли с 21,6 до 22,4%, однако более слабые про-

гнозы снизили оценки роста в IV квартале с 20 до 19,5%. «Помимо всего прочего, на крайне волатильном рынке многие инвесторы предпочитают фиксировать позиции и не спешат открывать новые в преддверии промежуточных выборов в конгресс США, которые пройдут 6 ноября», – добавил аналитик «ФИНАМ» **Сергей Дроздов**. Несмотря на все названные причины, пререкать кризис пока никто не торопится.

Ожидание сюрпризов

Вероятно, что последствия падения американских фондовых индексов могут остаться на локальном уровне. «О каком-то масштабном кризисе говорить на данном этапе преждевременно, так как продолжающийся сезон отчетов американских компаний вполне еще может принести позитивные сюрпризы», – полагает **Сергей Дроздов**.

Волатильность на рынках может сохраниться в ближайшие недели. В таких условиях пользуются спросом акции традиционной защитных секторов – недвижимости и ЖКХ. Также на фоне роста цен на золото как защитный актив растут

цены на акции золотодобывающих компаний. «Считаем, что в случае если индекс S&P 500 не уйдет ниже уровня 2600 пунктов (текущий уровень – 2656,5 п.), то рынок может показать рост в ноябре-декабре после проведения промежуточных выборов в США», – прогнозируют в BCC Invest.

На казахстанский рынок моментального влияния не будет ввиду относительно низкой доли иностранных инвесторов. «Из семи акций, составляющих представительский список индекса KASE, лишь три торгуются на Лондонской фондовой бирже. При этом только котировки акций KAZ Minerals имеют хорошую ликвидность и адекватно реагируют на изменение мировой конъюнктуры финансовых рынков», – пояснили аналитики.

Более значимый ориентир – нефтяные цены. При падении ниже \$40, как это было в начале 2016 года, тенге такжеотреагирует снижением, что негативно скажется на ценах акций отечественного фондового рынка. Но такой сценарий специалисты BCC Invest считают маловероятным в ближайшие полгода.

Спасительный госзаказ

Основная деятельность казахстанского оборонного холдинга – посредничество

Министерство оборонной и аэрокосмической промышленности Казахстана констатирует серьезные проблемы у нацкомпании «Казахстан инжиниринг». В недавно опубликованной новой стратегии компании сделано предположение, что ее ждет значительное уменьшение доходов и прибыли в связи с возможной утратой функции оператора гособоронзаказа. Дело в том, что основная деятельность КИ не производство и ремонт оборонной техники, а ее приобретение.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

АО «НК «Казахстан инжиниринг» за годы своего существования сменило множество «крыш». Созданный в 2003 году холдинг был под началом Минобороны всего три года, а потом был передан в АО «ФНБ «Самрук-Казына». Еще через три года пакет акций был передан в доверительное управление Министерству индустрии и торговли РК, с июня 2010 года – в доверительное управление Министерству обороны РК. 23 декабря 2016 года компания была передана в доверительное управление Министерству оборонной и аэрокосмической промышленности РК. На основании постановления правительства РК с 3 июля 2018 года единственным акционером АО «НК «Казахстан инжиниринг» стало Министерство оборонной и аэрокосмической промышленности РК.

Основными видами продукции и услуг АО «НК «Казахстан инжиниринг» являются: продукция и услуги специального назначения для силовых ведомств РК; оборудование для нефтегазовой отрасли; оборудование для железнодорожного транспорта; радиоэлектроника; промышленное подъемное оборудование; гражданская продукция для дорожного строительства и ЖКХ.

Холдинг производит технику и вооружение для сухопутных войск, авиационную технику и оборудование, военно-морское вооружение, а также занимается ремонтом и модернизацией ВВТ.

Финансы в камуфляже

По состоянию на 31 декабря 2017 года у материнской компании КИ была зафиксирована задолженность в размере более 10,4 млрд тенге, тогда как годом ранее этот показатель был 4,6 млрд тенге. При этом активы компании снизились с 65,4 до 61,7 млрд тенге. На фоне этого прибыль и совокупный доход КИ составили всего 718,7 млн тенге.

По состоянию на 31 декабря 2017 года текущие обязательства компании превысили текущие активы на сумму около 13 млрд тенге, что связано с необходимостью погашения займа перед Народным банком Казахстана и финансовой помощи АО «Самрук-Казына» в 2018 году. Кроме того, КИ получила одобрение на получение кредита в 6 млрд тенге из Нацфонда



Казахстана, благодаря чему будет частично погашена задолженность перед «Самруком».

В связи с тем, что с 2015 года АО «НК «Казахстан инжиниринг» стало оператором ГОЗ, доходы выросли, однако чистая прибыль при этом сократилась. В 2015 году прибыль уменьшилась на 9,1 млрд тенге из-за значительного роста себестоимости по сравнению с ростом доходов и ввиду убытков от курсовой разницы. С 2014 по 2015 год совокупные доходы от произведенных и приобретенных продукции и услуг выросли на 65%, тогда как их себестоимость повысилась на 101%. Значительное ослабление национальной валюты в 2015 году привело к увеличению финансовых расходов, в то же время убытки от курсовой разницы среди прочих расходов составили 14 млрд тенге. Несмотря на увеличение прибыли на 5,5 млрд тенге, в связи с убытками от курсовой разницы финансовый результат в 2016 году сложился на отрицательном уровне. В целом совокупный среднегодовой темп роста расходов за 2012–2017 годы превышает среднегодовой темп роста доходов за этот же период.

Отмечается, что основная деятельность КИ – приобретение материально-технических средств и услуг, на это в 2017 году израсходовано 46,3 млрд тенге бюджета МО РК, тогда как на производство собственной продукции – 26 млрд тенге. При этом средства, израсходованные на других поставщиков, составили 48,5 млрд тенге. На текущий момент значительная доля ГОЗ приходится на закуп зарубежного ВВТ. Основную долю импорта составляют авиационная техника, системы ПВО, морское вооружение и техника, средства связи и боеприпасы.

Стоит заметить, что на данный момент реализация приобретенной продукции занимает более 50% доходов,

На 100% принадлежащая государству турецкая оборонная компания Aselsan вкладывает до 30% доходов в изыскательские работы. Из всех аналогичных мировых компаний максимальный показатель EBITDA – 22% – именно у Aselsan. Тогда как у АО «НК «Казахстан инжиниринг» он составляет 0,4%.

См. gbp.com.sg

тогда как в 2018 году ожидается значительное уменьшение доходов и прибыли в связи с возможной утратой функции оператора ГОЗ.

Доля экспорта в доходах АО «НК «Казахстан инжиниринг» находится на уровне 10%.

Авторы стратегии развития холдинга отмечают, что чистый убыток НК в 2017 году составил 3603 млн тенге. Основная доля – 66% от общего убытка холдинга – приходится на бронетанковый ремонтный завод АО «Семей инжиниринг».

Самые высокие доходы приносит ТОО «Казахстанская авиационная индустрия», однако операционные расходы компании составляют более 97% от доходов, что в итоге ведет к убыткам.

АО «МЗК» и АО «НИИ «Гидроприбор» являются наиболее эффективными в генерации денежных потоков, что видно из показателя EBITDA margin. Компании АО «Тыныс», АО «УЗ «Зенит», АО «ЗиК», АО «Мунаймаш» тоже имеют неплохие показатели EBITDA – на уровне выше 10%.

Коэффициент ROA показывает, что АО «УЗ «Зенит», АОО «НИИ «Гидроприбор» и АО «МЗК» наиболее эффективны в управлении активами.

Текущее положение АО «НК «Казахстан инжиниринг» характеризуется высоким соотношением долга и собственного капитала. Компании АО «Мунаймаш», АО «ЗиК», АО «Тыныс», АО «МЗК» имеют высокое соотношение долга и собственного капитала – на уровне выше 100%, АО «ПЗТМ» – 490%, что в большинстве случаев может быть объяснено привлечением средств на модернизацию и обновление производственных мощностей. АО «Семей инжиниринг» и АО «СМЗ» имеют отрицательное значение показателя Debt/Equity из-за отрицательного значения собственного капитала. АО «НИИ «Гидроприбор» и АО «МЗК» имеют высокие показатели ROIC,

60 и 49% соответственно, ввиду высоких показателей посленалоговой операционной прибыли по сравнению с капиталом, инвестированным в основную деятельность.

Равнение на General

Компания, которая готовила для КИ новую стратегию, не поленится привести истории успеха из сферы ВПК-ОПК, рассказав об опыте мировых лидеров. Так, авторы пишут: «Анализируя опыт крупнейших международных компаний в сфере промышленности, можно прийти к выводу, что вызовы, стоящие перед АО «НК «Казахстан инжиниринг», не уникальны и в той или иной мере были успешно решены передовыми промышленными холдингами в прошлом».

В частности, компания General Motors, так же как и «Казахстан инжиниринг», имела многомиллиардные долги перед кредиторами, возникшие вследствие аналогичных проблем с неэффективными маркетингом, некачественными инвестициями и потерей доли на рынке. Но благодаря представленным субсидиям от правительств США и Канады, GM смогла трансформироваться в компанию, успешно проводящую одно из крупнейших в истории публичных размещений акций.

Еще одна американская компания, Honeywell, несмотря на статус крупнейшего игрока на рынке, имела очень низкий показатель EBITDA. У компании была высокая себестоимость вследствие неэффективности операционных процессов. Компанией были приняты на вооружение модель бережливого производства, стандартизация процессов и стимуляция непрерывного совершенствования. Все это в совокупности привело к увеличению EBITDA практически в 3 раза, продуктивности – на 40% и снижению уровня дефектов на 70%. При этом для КИ в качестве стратегической цели ставится несколько непро-

фильное направление – повышение доходов от продаж продукции гражданского назначения.

В 2017 году доля продукции гражданского назначения в общей выручке холдинга составила всего 12,5% (в произведенной компании продукции – 21%).

В новой стратегии развития компания ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели. Среди стратегических задач повышение доходности за счет локализации производства и выпуска высокотехнологичной продукции; снижение себестоимости производства за счет повышения операционной эффективности; улучшение организационного управления с помощью цифровых технологий; развитие инноваций через инвестиции в НИОКР; устойчивое развитие благодаря эффективной кадровой политике и взаимодействию с государством; достижение финансовой устойчивости за счет использования различных финансовых инструментов.

В краткосрочном периоде компания сосредоточит свое внимание на разрешении основных вопросов по укреплению финансовой устойчивости и оптимизирует корпоративную перспективу. В среднесрочной перспективе компания сфокусирует усилия на повышении рентабельности предприятий и диверсификации продукции. В долгосрочной перспективе АО «НК «Казахстан инжиниринг» станет коммерчески эффективным центром инновационных и технологических (производственных) компетенций в военном и гражданском машиностроении.

Мировая практика показывает, что существует прочная прямая связь между объемами инвестиций в НИОКР и количеством занятых в них сотрудников с объемами доходов и прибылью компаний в сфере оборонно-промышленного комплекса.

Французский лидирующий производитель авиакосмических двигателей Safran Group (22% принадлежит государству) ежегодно инвестирует в научные разработки 3–4% от доходов. Это позволило компании удвоить чистую прибыль за 1,2 млрд до 2,7 млрд евро в пятилетний срок. Итальянский производитель вертолетов полного цикла Leonardo S.p.A. (30,2% в государственности) инвестирует до 11% доходов в НИОКР, вовлекая более 10 тыс. сотрудников в научно-исследовательские работы.

На 100% принадлежащая государству турецкая оборонная компания Aselsan вкладывает до 30% доходов в изыскательские работы. В первую очередь за счет этого достигается уменьшение зависимости Вооруженных сил Турции от иностранных технологий и установление присутствия в гражданском секторе. Все это в совокупности привело за 2013–2017 годы.

Американская корпорация Boeing ежегодно в исследование и разработку инноваций инвестирует более \$3 млрд.

Из всех вышеперечисленных мировых компаний максимальный показатель EBITDA – 22% – у Aselsan. Тогда как у АО «НК «Казахстан инжиниринг» он составляет 0,4%.

Телеканал «Хабар» покажет новый сериал «Қарлығаш ұя салғанда»



23 октября в кинотеатре Kiporark Сарыарка состоялся предпоказ нового телесериала «Қарлығаш ұя салғанда», снятого по заказу Агентства «Хабар». В эфире проект стартовал 29 октября в 19.15 и будет транслироваться с понедельника по четверг на телеканале «Хабар».

В предпоказе приняли участие исполнители главных ролей Камшат Жолдыбаева и Еркебулан Даиров, съемочная команда сериала, представители СМИ. Камшат Жолдыбаева снималась также в других сериалах Агентства «Хабар», в том числе «Любовь тракториста», «Өгей жүрек», за плечами Еркебуланы Даирова главная роль в картине «Бауыржан Момышұлы», снятой по заказу Агентства и ставшей

лауреатом международного фестиваля в Севастополе.

По сюжету сериала Карлығаш (Камшат Жолдыбаева) в свои 32 года добилась большого карьерного роста. В ее жизни все складывается: она ведет здоровый образ жизни, живет в большом доме, может позволить себе дорогую одежду, но личная жизнь все-таки не складывается.

Однажды она замечает мужчину, живущего по соседству. Карлығаш начинает интересоваться его жизнью и узнает, что мужчину зовут Таскын (Еркебулан Даиров), он вдовец, в одиночку воспитывающий трех дочерей. Неожиданно он получает производственную травму, и его увозят на скорой помощи. Соседи просят Карлығаш, чтобы она приютила у себя на время его дочек. Сначала она отказывается, но позже решает помочь, после чего ее жизнь меняется кардинально.

«Когда мне предложили участвовать в данном проекте, сценарий мне показался очень интересным. Захватывающая история любви держит в напряжении зрителей на протяжении всего сериала. Кроме того, мы с главной героиней похожи образом жизни, поэтому играть Карлығаш мне было не сложно. Продюсер сериала Гулнур Мамасарипова точно знает, каких актеров приглашать в свои проекты», – говорит Камшат Жолдыбаева.

А Еркебулан Даиров отметил: «Мне понравился характер моего персонажа и сюжетная линия сериала. В нашем обществе очень много отцов, которые воспитывают детей в одиночку, достойно преодолевая все трудности. Главная идея картины – показать истинный облик таких мужчин, которые сохраняют любовь к детям, несмотря на сложные ситуации жизни».

Альтернативный потенциал

43% энергии, полученной от возобновляемых источников, приходится на Жамбылскую область. По информации управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства акимата Жамбылской области, по состоянию на 1 октября 2018 года в регионе действует 10 объектов возобновляемых источников энергии общей мощностью 168,7 МВт.

Людмила МЕЛЬНИК

«Энергетический потенциал установленных возобновляемых источников энергии в республике обеспечивают 59 объектов ВИЭ общей мощностью 392,8 МВт. Почти половина из них, то есть 43%, приходится на нашу область», – говорит заместитель руководителя управления ЭЖКХ акимата Жамбылской области Кудайберген Корганбаев.

По его словам, природно-климатические условия региона очень подходят для получения электроэнергии с помощью солнца, ветра и воды. За последние годы осуществлен ряд проектов, благодаря чему здесь в настоящее время функционирует 10 объектов ВИЭ, которые вырабатывают в общей сложности 168,7 МВт. Еще в 2010 году область обеспечила всего 1,5–2 МВт энергии, полученной с помощью возобновляемых источников.

«Так, в нашей области сегодня действует четыре ГЭС суммарной мощностью 15,1 МВт, три ве-

троэлектростанции – 53,1 МВт и три солнечные электростанции – 100,5 МВт. В июне текущего года была введена в строй вторая очередь СЭС «Бурное солар – 2» мощностью 50 МВт в Жуальинском районе. При ее строительстве использовались инвестиции ТОО «Samruk Kazyna-United Green». Таким образом, суммарная установленная мощность СЭС достигла 100 МВт. По итогам 2017 года выработка объектами ВИЭ составила 304,3,0 млн кВт·ч, или 10,2% от общего объема выработки электроэнергии, полученной от возобновляемых источников области», – сообщает спикер.

С 1965 года в регионе действует каскадная гидроэлектростанция – Меркенская ГЭС 1,2 ТОО «Гидроэнергетическая компания». Ее проектная мощность составляет 2,1 МВт. В 2016 году с помощью данного объекта ВИЭ было получено 10,99 млн кВт·ч электроэнергии. В прошлом году объем выработки составил 11,28 млн кВт·ч, а начала текущего года – 8,03 млн кВт·ч.

Столь же успешно работают Каракыстакская ГЭС ТОО «Жамбылские ГЭС», расположенная в районе Т. Рыскулова. Она сдана в эксплуатацию в июне 2013 года, проектная мощность – 2,3 МВт. С 2016 года эта гидроэлектростанция выработала более 27 млн кВт·ч электроэнергии.

Кудайберген Корганбаев пояснил, что по итогам 9 месяцев текущего года объем электроэнергии, полученной от ВИЭ, составил 297,41 млн кВт, что на 23% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (227,71 млн кВт·ч). К концу 2018 года

планируется увеличить этот показатель до 11%.

В Кордайском районе электроэнергию получают с помощью ветра. Здесь в настоящее время действуют три ветроэлектростанции: ВЭС ТОО «Vistainternational» мощностью 21 МВт, ВЭС ТОО «Ветроинвест» мощностью 53,7 МВт и ВЭС К-1 ТОО «Цзен-Су» мощностью 1,5 МВт. С 2016 года они в общей сложности выработали 425,45 млн кВт·ч электроэнергии. Наибольший результат показала ВЭС ТОО «Ветроинвест», сданная в эксплуатацию в январе 2016 года. В прошлом году она выработала 87 млн кВт·ч электроэнергии, столько же получено с начала текущего года.

Успешное использование возобновляемых источников энергии позволяет строить планы на будущее. Однако сегодня многие проекты в данном направлении, о которых говорили еще год-полтора назад, могут быть отложены на неопределенный срок. Дело в том, что с нынешнего года право на осуществление проектов по строительству новых объектов ВИЭ компании получают по итогам аукционов. В частности, по информации сайта АО «КОРЭМ», 18 октября текущего года состоялись итоговые электронные торги, на которых победителями признаны Hydroenergy company JSC на 50 МВт с ценой 18,6 тенге/кВт·ч; ООО «Авелар Солар Технолоджи» на 20 МВт с ценой 18,8 тенге/кВт·ч; ООО «Авелар Солар Технолоджи» на 50 МВт с ценой 22,5 тенге/кВт·ч; Shell Kazakhstan B.V. Branch на 50 МВт с ценой 22,9 тенге/кВт·ч. Все объекты будут построены в южном регионе Казахстана.

Есть ли будущее у каршеринга в Алматы?

Пару недель назад на алматинском рынке каршеринга появился новый игрок – компания с итальянскими корнями Anytime. Бренд уже достаточно долгое время работает в Москве и Минске. Однако многие автолюбители относятся к сервису достаточно скептически, сомневаясь в том, что у него есть будущее.

Анна ЭМИХ

Говоря о преимуществах каршеринга, принято отмечать, во-первых, тот факт, что вы получаете услугу all-in-one – в стоимость включены бензин, страховка, мойка и техобслуживание, а также амортизационные расходы. Во-вторых, экологичность. По данным американской исследовательской компании Frost & Sullivan, распространение каршеринга сокращает выбросы углеродного газа в атмосферу на 15%. При этом одна машина каршеринга способна заменить от 8 до 15 личных автомобилей, что разгружает дороги городов и облегчает движение. Таким образом, развитие культуры каршеринга позволит разрешить сразу две актуальные проблемы крупных городов Казахстана – избытка личного автотранспорта на улицах и загрязнения окружающей среды.

Согласно данным мировой статистики, объем глобального рынка каршеринга к 2024 году превысит \$16,5 млрд и будет расти на 34,8% в год. Рост популярности каршеринга подтверждают и аналитики ABI Research, подсчитавшие, что к 2030 году количество пользователей сервисов краткосрочной аренды автомобилей достигнет 650 млн человек.

Тем не менее многие алматинцы отнеслись к появлению новой каршеринговой компании весьма скептически, аргументируя это тем, что, во-первых, такой опыт уже был (чуть более двух лет назад на рынок уже вышел каршеринговый сервис DosCar), но не пошло, а во-вторых, учитывая наш менталитет, каршеринговые автомобили долго не «проживут».

Однако компания DosCar не ушла с рынка, как думают многие, а продолжает работать. Как нам рассказал ее директор Асылбек Есенов, спрос на услуги каршеринга достаточно стабилен, хотя есть небольшая сезонность: «Проект вышел на окупаемость и в данный момент выходит в «плюс». И сейчас перед ним стоит задача масштабирования бизнеса, что позволит



снизить издержки и повысить рентабельность».

В автопарке DosCar 22 автомобиля. В основном, это машины эконом-класса – Hyundai Accent, VW Polo. Появление конкурента пионеры казахстанского каршерингового рынка воспринимают с оптимизмом. «Мы приветствуем еще одного оператора на рынке, не сомневаемся, что это даст дальнейший толчок развитию каршеринга», – заявил г-н Есенов, отметив также, что компания DosCar работает по принципиально другой модели и пока не планирует ее менять. В отличие от Anytime, начать и завершить аренду автомобилей DosCar можно только в определенных точках города (на карте мы насчитали их 16), что не всегда удобно. «У нас выгодно брать машину на 3–4 часа и более, когда она всегда нужна под рукой и не нужно бояться, что ее у тебя перехватят», – прокомментировал Асылбек Есенов.

Anytime вышел на рынок с сотней автомобилей VW Polo. За первые четыре дня работы международного каршерингового сервиса алматинцами было совершено более 4 тыс. аренд, а число новых зарегистрировавшихся пользователей за этот период составило более 15 тыс. человек.

«Результаты превзошли наши ожидания. Для сравнения: наши коллеги из Минска добились таких показателей только спустя три месяца упорной работы, а в московском «Делимобиле» – через пять месяцев.

Многие алматинцы отнеслись к появлению новой каршеринговой компании весьма скептически, аргументируя это тем, что, во-первых, такой опыт уже был, но не пошло, а во-вторых, учитывая наш менталитет, каршеринговые автомобили долго не «проживут».

Фото: Олег СПИВАК

В день нам поступают сотни звонков и сообщений с вопросами, фото, видео и пожеланиями успеха. Люди охотно делятся своими впечатлениями от пользования нашим сервисом, а мы, в свою очередь, очень рады, что Казахстан так радушно встретил наш проект!», – заявил генеральный директор бренда Anytime в Казахстане Станислав Грошов.

То есть, говорить о том, что каршеринг не интересен алматинцам, пожалуй, преждевременно. Но вот насколько он выгоден? Цены Anytime и DosCar примерно в одном сегменте. Разница в том, что у Anytime поминутная тарификация (в зависимости от тарифа от 19 до 55 тенге за минуту), а вот в DosCar, помимо часовой оплаты (от 200 до 500 тенге за час), придется заплатить 65 тенге за каждый километр. И, к примеру, в условиях жесткого трафика предложение DosCar получается более выгодным, а вот на свободных дорогах – более разумным будет выбрать Anytime.

Впрочем, у обоих каршеринговых сервисов есть более серьезные конкуренты. И это не частный автотранспорт, а такси.

Во-первых, несмотря на то, что автомобили Anytime можно взять и поставить на любой незакрытой парковке, свободное авто далеко не всегда находится поблизости (про-

верено на себе), да и свободное парковочное пространство тоже надо поискать. Особенно в центре города днем (тоже проверено на себе). А каждая минута – это в среднем 44 тенге. Тогда как то же Яндекс.Такси подает машину прямо к подъезду в кратчайшее время, да и заморачиваться с парковкой не придется.

Что касается цен, то и тут все очень неоднозначно. Например, мой путь от дома до работы составляет около 9 километров. Преимущественно по проспекту аль-Фараби. Такси эконом-класса обойдется от 790 до 990 тенге, в зависимости от времени. Днем при умеренном трафике дорога занимает около 20–25 минут, утром – 40–50. То есть, услуги Anytime обойдутся минимум в 880 тенге в дневное время или около 760 тенге в утреннее (с 6:00 до 10:00 стоимость минуты – 19 тенге). Разумеется, сюда следует прибавить 2–3 минуты (100–120 тенге) на регулировку сиденья, зеркал, климата и т. д. Вроде бы неплохо. Но вот обратная дорога с учетом вечернего трафика получится просто «золотой» – около 1760 тенге.

То есть, по сути, в пробки гораздо удобнее пользоваться каршеринговым сервисом DosCar. В данном случае поездка обходится в 300 тенге за час плюс 65 тенге за километр – то есть около 900 тенге. Но это если у вас поблизости есть точки DosCar (мне в этом смысле повезло).

В том, что касается нашего менталитета... В салоне автомобиля

«Наши машины обладают огромным количеством датчиков и систем слежения. И мы каждую минуту видим, где находится автомобиль, с какой скоростью передвигается, кто им управляет, уровень топлива в баке и прочую информацию. То есть, у нас есть полный контроль над авто. Кроме того, при регистрации водитель отправляет нам все свои документы и в случае актов вандализма мы всегда знаем, кто это сделал», – отметил Станислав Грошов.

Исходя из вышесказанного, прежде чем начать аренду, стоит досконально осмотреть автомобиль и сообщить о дефектах оператору. Во избежание, так сказать...

Асылбек Есенов подчеркнул, что за более чем двухлетнее существование сервиса не наблюдалось небрежного отношения к автомобилям: «Причинения умышленного вреда нами не замечено. Понятное дело, ДТП случаются, но больший процент не по вине наших водителей».

Что касается будущего, то обе компании смотрят в него с оптимизмом. Anytime планирует увеличить парк в Алматы и запустить сервис во всех крупных городах Казахстана, включая Астану и Шымкент. DosCar разрабатывает продукт для жителей города, которым хотелось бы зарабатывать на своем авто, сдавая его в аренду посредством сервиса.

Мы же для себя сделали следующий вывод: каршеринг удобен, если твой поездка в день ограничивается дорогой на работу

Согласно данным мировой статистики, объем глобального рынка каршеринга к 2024 году превысит \$16,5 млрд и будет расти на 34,8% в год. Рост популярности каршеринга подтверждают и аналитики ABI Research, подсчитавшие, что к 2030 году количество пользователей сервисов краткосрочной аренды автомобилей достигнет 650 млн человек

Anytime, которым мы решили воспользоваться, было накурено, а на полу мы обнаружили пустые бутылки из-под воды и лимонада. Впрочем, как отметили в компании, в этом случае можно позвонить оператору и сообщить, что автомобиль не в надлежащем состоянии, и его приведут в порядок. Но это работает, только если у вас есть время или поблизости имеется другой автомобиль.

и с работы. Если планируется в течение дня заехать в пару-тройку мест, а по дороге домой – в магазин, то удобнее и дешевле ехать на своем авто. Также каршеринг будет просто незаметен для тех, у кого своей машины нет, но пару раз в месяц надо съездить в магазин, помотаться по городу и т. д. Для этих случаев предусмотрен не только минутный тариф, но и аренда на сутки.

Комфорт, возведенный в абсолют

Кроссовер Volvo XC60 первого поколения выпускался около десяти лет. Более того, пару лет назад он оказался лидером в своем классе на европейском рынке. Посему от второго поколения, среднего «брата» в семействе XC, ждали многого. Особенно если учесть, что Volvo решительно шагнул в премиум-сегмент.

Елена ШТРИТЕР

Новичок переехал на модульную платформу старшего XC90 и поменял приоритеты. Теперь он уверенно покоряет премиальный сегмент и ощутимо действует на нервы немецкой «большой тройке». Среди конкурентов Volvo XC60 – Audi Q5, BMW X3 и Mercedes-Benz GLK. Причем конкурирует он как по технологиям и дизайну, так и по цене.

В экстерьере первое, что бросается в глаза, – это «молот Тора» – светодиодные дневные ходовые огни, которые стали новой визитной карточкой Volvo. Кроме того, обращают на себя внимание сильно смещенная назад кабина и длинный капот. В целом автомобиль остался узнаваемым, но при этом новый XC60 внешне смотрится гораздо интереснее, ярче, динамичнее и агрессивнее предшественника. Тем не менее, лично меня он не зацепил. Да, неплохо. Но не более. Правда, это мое «не более» продержалось ровно до того момента, как я открыла дверь машины.

Интерьер XC60 – это... Знаете, я, пожалуй, нашла свой эталон внутреннего пространства автомобиля. Да простят меня шведы, но первые ассоциации, которые приходят в голову – это не скандинавский прагматизм, где во главу угла ставится функциональность, а японский сад камней, в котором присутствует некая глубинная философия. Какая-то особая эстетика, когда созерцание каждой линии на песке приводит к внутренней гармонии. А еще добавь сюда комфортные сиденья (впрочем, это для автомобиля люксового сегмента норма) и запах, вернее полное его отсутствие... Да, здесь вы не «услышите» так ценного многими «запаха дорогого автомобиля».

Причина тому – гипоаллергенные материалы и системы очистки воздуха, которые делают его в салоне чище, чем на улице. И это дает ощущение абсолютного комфорта.



С одной стороны, автомобиль несколько пресноват. Слишком уж он спокоен и уравновешен. С другой – есть ощущение комфорта и умиротворения. Фото автора

Хотя с функциональностью здесь тоже все в полном порядке. Большие кнопки и клавиши стали виртуальными и расположились на планшете с тачскрином, который установлен в центре. Почему планшет? А это он и есть. С вполне привычными вкладками и кнопкой «home». Вообще, чуть дольше «пообщавшись» с XC60, начинаешь воспринимать его как некий гаджет. Потому что с центрального экрана можно управлять всем, что есть в автомобиле. Кроме разве что самого автомобиля.

Ну а клавиши запуска двигателя (да-да, кнопку «start/stop» вы не найдете ни справа, ни слева от руля) и системы режимов вождения разместились неподалеку от ручки АКПП. Прямо под рукой. И для того, чтобы переключиться, к примеру с Eco на Sport, отвлечься от дороги не придется.

Вообще, говоря о салоне, можно еще очень долго описывать цветовые решения, расписать материалы отделки, цвета подсветки и варианты оформления приборной панели, но мне кажется, что это тот самый случай, когда надо даже не увидеть, а прочувствовать самому.

Под капотом нашего тестового автомобиля разместились двухлитровая рядная четверка с турбонаддувом мощностью 249 «лошадей». Восьмиступенчатый автомат перебирает передачи настолько мягко и незаметно, что складывается ощущение, что это вариатор.

Вообще «незаметно» – это, пожалуй, ключевое ощущение от вождения XC60. Вы совершенно

не замечаете, точнее, в данном случае, не слышите, работы силового агрегата. Шумоизоляция в принципе отсекает салон от всех лишнего звуков. На трассе вас будет сопровождать только тихий шелест шин. Проще говоря, разговаривать шепотом в салоне можно независимо от скорости.

Для любителей погонять есть режим Dynamic и подрулевые лепестки. Правда, пользоваться ими вы, скорее всего, не будете. Во-первых, сам автомобиль настолько оболочивает комфортом и настраивает на умиротворенный лад, что мчать куда-то сломя голову не хочется. Во-вторых, даже при резком нажатии на газ никакого тебе рева двигателя и взрывной динамики. Разогнается кроссовер достаточно резко, но делает это очень плавно и мягко, как будто стараясь лишний раз не потревожить пассажиров.

В зависимости от выбранного режима – Eco, Dynamic, Off-Road, Comfort – система стабилизации меняет настройки пневмоподвески (к слову, сама подвеска ругает полным отсутствием валкости, присущим многим кроссоверам). К примеру, в режиме Off-Road автомобиль приподнимается с 209 до 249 мм дорожного просвета, давая дополнительные преимущества на бездорожье. А вот в режиме Dynamic, наоборот, «приседает» до 189 мм, обеспечивая более точечную управляемость. Но вы этого, опять же, не заметите, просто воспринимая как должное, что автомобиль остается абсолютно комфортным в любых условиях.

Отдельная тема – это всевозможные электронные помощники. Их невероятно много и к ним

удивительно быстро привыкаешь. К примеру, при необходимости управление на себя, мягко отобразит вас руль. При этом многочисленные системы будут держать автомобиль в центре полосы, отслеживать соседей по потоку, держать безопасную дистанцию за предыдущим автомобилем и прочее-прочее-прочее.

Кроме того, автомобиль не всегда «видит» разделительную полосу, что через некоторое время становится жутковато. Прежде всего потому, что начинаешь ловить себя на какой-то беспечности. Например, вместо того, чтобы следить за дорогой, начинаешь следить за ними – за помощниками. А между тем полностью отдавать управление автомобилем в их заботливые электронные руки пока нельзя.

Например, безопасная дистанция до впереди идущего, которую XC60 умеет держать автоматически с учетом скорости, в условиях Алматы просто приглашает какому-нибудь любителю перестроений по рядам втиснуться. И здесь воз-

никает два варианта развития событий: либо умный Volvo будет тормозить за каждым влезающим, либо электроника просто-напросто не успеет среагировать. Тут все зависит как раз от прыти влезающего. Проверять на практике лично я не стала, да и другим не посоветую: электроника – электроникой, а ответственность несет все же водитель.

Кроме того, автомобиль не всегда «видит» разделительную полосу, что через некоторое время становится жутковато. Прежде всего потому, что начинаешь ловить себя на какой-то беспечности.

В целом от Volvo у меня остались несколько двойственных впечатлений. С одной стороны, автомобиль несколько пресноват. То есть, если хочешь драйва, то XC60 тут явно не помощник. Слишком уж он спокоен и уравновешен. С другой – мне безумно понравилось то ощущение комфорта и умиротворения, которое он дарит. В конце концов, в сумасшедшем ритме современной жизни именно спокойствие и умиротворение – это то, чего очень не хватает.

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ✈ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ✈ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ✈ АКТОБЕ
Ежедневно

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

Сертификат № KZ-01/038 от 28.06.2017

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Шымкентские «трактористы» порулили в Америке

В галерее Мапа Contemporary Джерси-Сити – второго по величине города штата Нью-Джерси – с 14 октября по 30 ноября проходит ретроспективная выставка легендарной казахстанской арт-группы «Кызыл трактор». На ней экспонируются около трехсот работ разных жанров. Основатель коллектива – теоретик искусства, художник и педагог Виталий Симаков в эксклюзивном интервью «Къ» рассказал о том, как прошел вернисаж и чем сейчас живет «Кызыл трактор».

Лаура КОПЖАСАРОВА

«Кызыл трактор» – это Молдакул Нарымбетов (1948–2012), Виталий Симаков, Абилай Атабеков, Смайл Баялиев и Арынстанбек Шалбаев. Выставка «Коллекция мыслей: Придумывая истории» – часть специальной программы Нью-Йоркской Недели современного искусства АСАВ, а также проекта «Фокус Казахстан», организованного Национальным музеем РК при поддержке Министерства культуры и спорта республики в рамках реализации программы «Рухани жангыру». Шымкентский «Кызыл трактор» представляет на международной арт-сцене казахстанский авангард.

– Виталий Арсентьевич, выставка определена как ретроспективная. Что в ней представлено?

– Концепция выставки продумывала ее куратор Лиза Ахмади. Она задумана как «сборная», чтобы показать наши прошлые и современные работы: живопись, графику, архивные фотографии, объекты инсталляции, скульптуры, видео перформансов и т. д. То есть полный набор жанров, в которых мы работали и работаем. Выставка, особенно фотографии, это совсем не глянец, а отражение рабочих моментов, процесса формирования и эволюции нашего коллектива. А у нас были как подьемы, так и спады. Сейчас «Кызыл трактор» в зоне реанимации, до этого был в зоне искусства и в зоне риска: так условно мы сами «перидиозировали» нашу историю. Мы очень давно, много лет, не выставлялись все вместе полным составом группы и получились так, что, наконец, соединились в Америке.

– Насколько известна группа в США?

– Не думаю, что широко. В США непросто стать известным. Там главный критерий – денежный эквивалент. Если картины раскупают – значит, художник считается успешным, многое определяют аукционы. Но, как мы убедились, там тоже есть такие же художники-работяги, как мы, которые разбираются в истинных ценностях, приходят в выставочные залы. Нам повезло, что наш вернисаж совпал с презентацией дома художников в Мапа Contemporary. И все те, кто пришли на его открытие, заодно посмотрели и нас.

– Судя по видео перформанса, с которого открылась выставка, вы загляли всех еще с улицы.



Фото: Виталий СИМАКОВ

– Да. Мы начали перформанс с того, что стали закатывать бубен-барабан с площадки перед зданием внутрь под взглядами десятков собравшихся зрителей. Сам по себе барабан представлял собой интересный объект – он трехметровой, выполнен из двух природных материалов – дерева и кожи. Причем, кожа была натянута не гладко и аккуратно, а с разрывами и необработанными краями, чтобы придать предмету натуральность и естественность, даже какую-то первобытность. По ходу движения и после того, как барабан вкатили в помещение, мы стучали в него с обеих сторон, окуривали воздух адыр-аспаном, бегали вокруг, кричали. Затем Смайл Баялиев залез на барабан и пролистал войлочную «книгу», окропляя ее водой и вытряхивая пыль.

– То есть, тем самым вы представили и в чем-то материализовали понятие «очищение», как и назывался перформанс. От чего очистились?

– От накапливаемой шелухи, подверженности соблазнам и прочим слабостям и недостаткам. Мы подразумевали духовное очищение. Человек постоянно совершает этот ритуал в различных святых, религиозных местах, где можно просто постоять, поразмыслить. Мы выразили это при помощи художественных средств, через арт-объекты, шаманские действия. Меня самого это настолько захватило, я встал в какой-то транс и бегал дольше запланированного, так что товарищам пришлось меня останавливать. Так внутри все закипело и зажглось, зажглись и зрители – всем хотелось зрелища!

– И как восприняла перформанс американская публика?

– Среди пришедших на открытие выставки было много казахстанцев, в том числе бывших. Во время самого действия ко мне два раза подходила женщина-казашка, попросив сначала окурить адыр-аспаном ее саму, потом – сына. Так ей хотелось пропитаться родным запахом степи, меня это очень тронуло. Среди посетителей были также выходцы из других стран Центральной Азии, индусы, мексиканцы, «черные», «цветные»,

«белые» американцы – кого только не было! Собралась разнообразная, разношерстная публика, получилось смешение рас, национальностей, мировоззрений. Это было очень приятно: как будто там собрался весь мир. Было ощущение, что барабан, который мы вкатили, собрал представителей всего земного шара.

Для американцев это был некий шок. Они с огромным любопытством снимали происходящее, аллодировали, выкрикивали, благодарили. Потом подходили и говорили: вы нас словно пробудили, мы техническая цивилизация, а вы дали нам возможность почувствовать и ощутить то, что практически задушено, – запахи и ритмы природы, первобытную магию, человеческое естество.

– Понравилось ли вам место выставки? Если бы был выбор, в какой стране предпочли бы выставляться?

– Место очень понравилось: большая активность зажигает. Конечно же, европейские страны нас притягивают сильнее своей определенностью – к примеру, Германия, Австрия. Выставка в США показала, что наша группа выросла: то, что мы делали 20 лет назад, сейчас делаем по-другому. У нас уже есть свой стиль, свое лицо, с которым можно ехать в любую страну, цивилизованный мир, достойно выглядеть и представлять РК. Искусство современного Казахстана находится на том же уровне, что и американское, западноевропейское. То есть американская выставка подвела для нас определенный итог: мы поняли, что находимся на правильном пути.

– И этот путь задал красный советский трактор. Правда ли, что название группы было выбрано случайно?

– Да. В 1995 году, когда мы делали выставку в Южно-Казахстанском областном историко-краеведческом музее, думали, как назвать группу, которая до этого выступала под разными именами. Вышли на улицу, и Молдакул Нарымбетов увидел стоявший перед музеем на постаменте красный трактор. Он предложил так и называться – «Кызыл трактор», мы

поддержали. С тех пор и живем с этим «клеимом».

– Но все-таки случайно выбранное название оказалось соответствующим духу вашего коллектива?

– Именно так. Мы все от земли, нас оторвали от сохи, от привычного образа жизни. И трактор – это символ этой трансформации. Трактор-памятник перед музеем стал для нас своего рода культом. В одном из наших ранних перформансов мы определили красный трактор «как мощную и правильную модель инженерной мысли и технического прогресса начала XX века, правильное и совершенное композиционное решение». У него просто шикарный дизайн, нас вдохновляли эти мощные металлические формы, еще и выкрашенные в красный цвет, у которого самая большая длина волны по цветовому спектру. То есть это сила энергии.

– А заложенный в этом объекте революционный запал, авангардистское начало?

– Да, и это тоже. В тракторе заложена идея всестороннего обновления. Мы выступали как авангардисты, но ни в коей мере не хотели повторяться, подражать искусству 1920-х годов. Мы искали свой путь. С 1983 по 1990-е годы мы жили с Молдакулом в одном общежитии. Практически каждый вечер пили вместе чай, беседовали и спорили об искусстве. Я все время ему говорил, что не надо подражать, повторять за кем-то, надо делать свое, национальное. Он спрашивал меня: а почему ты сам этого не делаешь? «Но я же приехал в Шымкент из Уфы, человек другой национальной культуры, вырос в городской среде, без корней», – возражал я. – А у вас все это в крови. Для вас это все родное, естественное». Такие доводы его убеждали, он соглашался, что надо держаться естества и не делать никаких шагов в сторону.

– Тем не менее за годы жизни в Шымкенте вы не только впитали казахскую культуру, но еще и идентично ее выражаете.

– Да, она для меня родная. Я понял, что в прошлой жизни я был казахом. Я жил здесь, здесь все

мое, родное. Меня несколько не тянет в Удмуртию, где мои корни. Мне здесь все нравится, я себя гармонично чувствую и ощущаю здесь, дышу казахской землей. Однако для окружающих я чужой. И как только начинаю делать что-то этническое, кочевое, мне говорят: ты подстраиваешься.

– Как, на ваш взгляд, сейчас развивается современное искусство Казахстана?

– Как-то я видел по видеозаписи интервью известного модельера Пако Рабана. Он говорил, что у искусства есть три периода жизни. Первый – «авангард», когда появляется что-то новое, идет борьба за существование, движение. Потом, когда приходит признание, наступает период «классики». Когда он заканчивается, и творец уже не знает, что делать дальше, начинает изощряться, это уже третий период – «барокко». Думаю, это касается в том числе искусства Казахстана. Есть много известных художников, имена которых гремели в 1990-х годах, а теперь они оказались в «барокко»: штампуют свои произведения, открывают галереи, школы. Фактически это деградиация. Обыватели, которые покупают их картины, вешают на стены не идею, имя – они вешают картинку.

– Касается ли сказанное и вашей группы и, если да, какой выход вы видите?

– Отчасти да. Я уже намекал ребятам: смотрите, уже есть признаки начала барокко, а это опасно. Нужно успеть предпринять действия, предупредить наступление упадка. Поэтому наша задача сейчас – искать новый путь, подготовиться к новому авангардному идейному перевороту. Толчок может произойти в сфере идеи формы, реализации этой формы, ее выражения. Возможно, это будут новые технологии. В общем, это концептуальная работа.

– Как вы относитесь к наущиванию арт-объекту «Белка» в Алматы и вообще в целом к современному концептуальному искусству?

– Считаю, что «Белка» для Казахстана не подходит. Не вдохновляет. А рынок на то он и есть рынок: как кому повезет. Споры и обсуждения здесь, конечно, только дополняют процесс эволюции вкусов и взглядов.

– Почему, на ваш взгляд, не продаются так же хорошо работы «Кызыл трактора»? Насколько они вообще покупаемы?

– Покупаемость работ художников в наше время сложно определить. Она зачастую зависит от капризов покупателя или от бизнеса. У нас своеобразные работы и, соответственно, не отвечают запросам наших граждан. А чтобы продавать за рубежом, надо бороться за этот бизнес. С этой задачей у нас относительно неплохо справляется пока только Саид (Абилай Атабеков – «Къ»), который больше других членов коллектива ездил в разные страны со своими индивидуальными проектами. Саиду удалось соединить с кызылтракторским культом природности, натуральности и этничности европейские средства фото- и видеоарта.

– А остальные «трактористы»? Как вы выживаете, наверняка,

ваши работы, не подпадающие под понятие «товар», не кормят?

– Конечно, параллельно с творчеством нам надо где-то работать еще: иначе не выживешь. В этом главная проблема современного концептуального искусства. Как-то видел интервью немецкой художницы. Когда-то она работала в классическом стиле, писала живописные работы и успешно их продавала. А потом ушла в современное искусство. На вопрос, как отразился на жизни этот уход, она ответила: «Стала бедной. Такое творчество не приносит дохода, но я без этого уже не могу!». Я согласен с ней, потому что на самом деле надоело, что произведения художников люди оценивают и воспринимают как товар, а не как искусство. А концептуальное искусство – это, прежде всего, работа мозга, культурная работа, состояние души, то, что нас вдохновляет в жизни.

– То есть без внешней финансовой поддержки, спонсорства концептуальному искусству не выжить?

– Да, здесь есть прямая зависимость. Но раз находятся спонсоры, раз художникам материально помогают, значит, это кому-то нужно. Вообще сейчас стали выделять деньги в эту сферу как государственные органы, так и частные фонды и лица. И эффект уже есть: благодаря финансовой поддержке современное искусство стало активнее и интенсивнее развиваться, в частности, в Алматы и Астане. Если раньше в том же ARTBAT FEST участвовали считанные авторы и коллективы, то сейчас идут толпами. Они получают признание, удовольствие, да еще финансирование на создание работ. В двух наших столицах чуть ли не каждую неделю открываются выставки художников, появляются новые объединения, художники развиваются по группам. Все это стимулирует художественный процесс. У людей появляется желание и стремление, образно выражаясь, скакать мощными стадами бизонов делать современное искусство. И это хорошо. Потому что на фоне количественного роста обязательно появится что-то новое: качественный скачок неизбежен.

– Повлияет ли этот процесс на развитие группы?

– Уверен, что да. На таком общем фоне и особенно на волне американской выставки для нас наступает удачное время. Мы словно вдохнули свежий воздух, и сейчас полны идеями и планами. Но сначала «морю» должно успокоиться. Нужно немного остыть и подождать. А потом определять дальнейший путь. При любом выборе мы должны остаться самими собой. Уверен, что, несмотря на разные разговоры о распадае «Кызыл трактора», мы всегда будем держать друг за друга, а это главное.

– Останутся ли в «репертуаре» группы ваши фирменные перформансы?

– По большому счету, они не обязательны и не особо ценны. Но с ними веселее и интереснее как нам самим, так и нашим зрителям. Просто это – способ приукрашивания, привлечения людей. А без «фокусов» здесь нельзя. Как говорят, учись честному обману!

УРОЖАЙ БАЛЛОВ ОТ NOMAD CLUB И ПАРТНЕРОВ

Бронируйте номера в отелях, пользуйтесь прокатом автомобилей, приобретайте товары и услуги Партнеров Nomad Club и зарабатывайте в два, в три и в пять раз больше бонусных баллов. Акция действует до 15 ноября 2018 года.

airastana.com

Сертификат № К2 01/032 13.04.2017

It's a kind of magic

Ноябрь в этом году начнется с бессмертной музыки группы Queen – на экраны вышел фильм Брайана Сингера «Богемская рапсодия», посвященный Фредди Меркьюри.

Елена ШТРИТЕР

Фарух Булсара (Раши Малек) – мальчишка из семьи парсов (последователи зороастризма – «Къ»), которые перебрались из Пакистана в Англию. Несмотря на то, что родители придерживаются древних религиозных традиций и воспитывают в них детей (Фарух какое-то время даже учился в школе для парсов), мальчику хочется чего-то другого. Чего-то большего. Он не хочет быть просто пакистанским мигрантом. Фарух работает грузчиком в аэропорту Хитроу, учится на дизайнера в колледже и называет себя Фредди. В одном из баров он знакомится со студенческой рок-группой Smile, которая только что осталась без вокалиста...

Так начинается история одного из самых известных и популярных музыкальных коллективов XX века – группы Queen, в которой будет все – взлеты, падения, успех, скандалы и, безусловно, любовь поклонников.

Есть фильмы, ожидаемые с самого объявления о начале производства. Их не просто ждешь, а ждешь, затаив дыхание. Потому что слышишь, например, по любимой книге. Или в них рассказывается невероятная тебе история. Или они

посвящены рок-группе, музыкой которой ты заслушивался с детства... И вот, с одной стороны, ты ждешь этого фильма с неким предвкушением, а с другой – очень боишься, что он будет неудачным...

Таким фильмом для меня стала «Богемская рапсодия» Брайана Сингера. И вот, вроде, знаешь, что этот режиссер снял гениальный «Доктора Хауса», несколько частей «Людей Икс» и «Батл Крик». Но ведь фильм в жанре байопик очень зависит от отношения самого режиссера к главному герою (как говорится, красота в глазах смотрящего), а Фредди Меркьюри – личность очень яркая и неоднозначная. Учитывая, что рейтинг у картины 18+, очень не хотелось рассматривать, как кто-то – пусть и талантливо – развешивает на экране грязное белье певца, вытаскивая из рукава самые непристойные секреты его жизни.

Однако господин Сингер вновь оказался на высоте. Фильм начинается с кадров подготовки к Live Aid – благотворительному концерту на стадионе «Уэмбли» в 1985 году – и заканчивается почти дословным воспроизведением выступления Queen на этом концерте. А все, что происходит между – это один огромный двухчасовой клип о жизни Фредди Меркьюри и группы Queen.

Причем Фредди Меркьюри Сингера отнюдь не отможенный наркоман, которому слава в голову ударила, а одинокий мальчишка с большими зубами, которому, несмотря на весь эпатаж, сложно понять и принять себя. Который, даже став легендой, в душе остался тем самым Фарухом Булсарой. Это кар-

тина про дружбу и предательство, про любовь и одиночество. Про то, как торопится жить человек, узнавший, что он смертельно болен.

На главную роль сначала был утвержден Саша Барон Коэн, имеющий просто поразительно внешнее сходство с Фредди Меркьюри. Однако ему пришлось покинуть проект из-за разногласий с гитаристом Queen Брайаном Мэйем и ударником Роджером Тейлором. Роль досталась Рами Малек, и это оказалось именно тот случай, когда все, что ни делается – к лучшему. Да, Рами не так сильно похож на Фредди внешне. Даже после грима. Но ему удалось невероятно точно, до мельчайших деталей, передать образ артиста (пересмотрите, например, доступные общественности интервью певца). И это было очень круто.

Круче оказался только ГВИЛИМ ЛИ, сыгравший Брайана Мэя. Попадание и в образ, и во внешность – 100%. Сидишь и просто не понимаешь, как такое возможно.

В целом, от «Богемской рапсодии» получаешь именно то, чего и ждал от художественно-биографического фильма. Не документального с сухими фактами, а именно художественной истории. Местами приукрашенной, местами недосказанной. Но в общем – цельной и интересной. При выходе из зала – впечатления определенно яркие, фильм трогает. Перед просмотром обязательно выберите кинозал с хорошим звуком. Ведь, помимо видеоряда, вас ждет очень много музыки. К слову, многие песни зал пел хором. А в конце фильма аплодисменты были как после самого настоящего концерта.