



ИНВЕСТИЦИИ:

ADIDAS AG: ВПЕРЕД, К НОВЫМ
РЕКОРДАМ!

стр. 4

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

БИЗНЕС НА ФИДЖИ: КАК СТАТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ В ОКЕАНИИ

стр. 7

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ДОЛГОВАЯ ПАУТИНА МСБ

стр. 8

LIFESTYLE:

«ИГРА ПРЕСТОЛОВ» ЗАКОНЧИЛАСЬ.
ЧТО СТАНЕТ С ИНДУСТРИЕЙ
БУТАФОРНИИ?

стр. 12

С миру по центу

Физлица могут получить доступ к валютным торгам на фондовой бирже

В Казахстане обсуждается возможность предоставления брокерам доступа к торговле на валютном рынке фондовой биржи KASE. Соответственно, физлица смогут получить инструмент участия в валютных торгах. Проекты документов Национального банка РК имеются в распоряжении «Курсива».

Александр ВОРОТИЛОВ

Напомним, сегодня к валютным операциям допускаются только банки второго уровня, компании, обладающие лицензией на отдельные виды банковских операций, и регулятор – Национальный банк РК, в том числе в целях удовлетворения потребностей ЕНПФ. Объем торгов иностранными валютами на KASE по итогам 2018 года достиг 13,4 трлн тенге (10,5% от общего объема), годовой рост составил 9,1%.

Документ готовился долго

Как рассказывают казахстанские брокеры, в рамках обсуждения проекта нормативов было проведено много встреч с регулятором на эту тему. Изначально предполагалось, что брокеры будут предоставлять возможность торговать валютой физлицам в виде услуги. Также планировалось ввести ограничения по сумме – в один день можно купить или продать не более \$100 тыс. В текущей редакции документа отсутствуют ограничения по клиентам (неважно, физлицо или юрлицо) и нет ограничений по объемам валюты на покупку или продажу.

«Брокерские компании давно хотели получить доступ на валютную секцию торгов, так как все больше возможностей появляется для торговли валютными ценными бумагами, – рассказывает «Курсиву» председатель правления АО «Фридом Финанс» Роман Миникеев. – Помимо этого самому брокеру полезно иметь возможность торговли валютой – для конвертации денег по распоряжению клиентов, когда клиент захотел совершить сделку с расчетами в валюте.

> стр. 9

Дуализм НЭПа

Как новая власть Узбекистана строит либеральную экономику на фоне государственного протекционизма



Foto: Shutterstock / Nicola Messina Photos

Территория Навоийской области площадью в 110 800 км² в Узбекистане объявлена свободной экономической зоной (СЭЗ) на основании указа Шавката Мирзиёева от 15 мая.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Соответственно, те областные предприятия, которые получат статус участника СЭЗ «Навои», например в сферах производства химической продукции, строительных материалов, энергетики, горной металлургии,

транспортной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры или сельского хозяйства, будут освобождены от выплат целого ряда налогов на срок от 3 до 10 лет. Речь идет о земельном налоге, налоге на прибыль, налоге на имущество юридических лиц, едином налоговом платеже

для микрофирм и малых предприятий, а также о таможенных платежах за оборудование, сырье и строительные материалы, которые будут способствовать развитию предприятий на территории Навоийской области. Для учредителей предприятий с иностранными инвестициями в

рамках программы СЭЗ «Навои», а также для членов их семей с 1 июня вводится трехлетняя инвестиционная виза. В случае необходимости ее можно продлить без выезда за пределы Узбекистана.

> стр. 2

Почему бум IPO продолжится

THE WALL STREET JOURNAL

Несмотря на вялый старт Uber и Lyft, Уолл-стрит полна энтузиазма в отношении огромных перспектив для новых IPO.

Aaron BACK,
THE WALL STREET JOURNAL

Uber и Lyft, возможно, не слишком уверенно дебютировали, однако на буме первичных публичных предложений это никак не отразится, чему многие на Уолл-стрит только рады.

В начале 2019 года активность на рынке IPO в США снизилась из-за волатильности рынка в декабре и приостановки работы федерального правительства, что сделало невозможной регистрацию новых предложений в Комиссии по ценным бумагам и биржам. Но в марте рынок оживился – тогда на IPO вышли сразу два лидирующих сервиса по вызову такси через мобильное приложение и фотохостинг Pinterest. По данным аналитической компании Dealogic, май уже стал самым продуктивным месяцем по показателю привле-

ченных при помощи IPO средств. Цифра превышает \$15 млрд, и это самый заметный результат с сентября 2014 года, когда Alibaba привлекла \$25 млрд.

Хотя по сравнению с ценами IPO стоимость акций Uber и Lyft снизилась на 7 и 25% соответственно, это не стоит считать плохим предзнаменованием для рынка IPO в целом. Конкретно у двух этих компаний есть схожие проблемы, в первую очередь сомнительная экономика их бизнеса и отсутствие четкого видения путей повышения прибыльно-

сти. Другие недавние сделки демонстрируют гораздо лучшие результаты. Стоимость акций Zoom Video Communications и Beyond Meat после IPO выросла на 150 и 257% соответственно. В пятницу Pinterest столкнулся с резким падением после публикации разочаровывающих результатов за квартал, однако стоимость акций компании все еще на 41% выше первоначальной цены размещения.

Три новых участника IPO – компания Fastly, производитель химических материалов Avantor

и технологичная китайская сеть кофеен Luckin Coffee. Все они успешно стартовали на торгах в минувшую пятницу.

По словам представителей банков, инвесторы по-прежнему проявляют интерес к быстрорастущим компаниям с хорошей «юнит-экономикой», то есть способностью зарабатывать деньги на каждом новом клиенте или транзакции, поскольку это именно то, что позволяет компаниям становиться прибыльными по мере их роста.

> стр. 4

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal. – со скидкой 25%

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

Дуализм НЭПа

Как новая власть Узбекистана строит либеральную экономику на фоне государственного протекционизма

> стр. 1

Реформа с барьерами

Создание СЭЗ «Навои» – очередной шаг в реформировании экономики Узбекистана. Создание СЭЗ и либерализация внешнеторгового режима в новой экономической политике страны сочетаются с установлением достаточно жестких протекционистских барьеров на пути товаров и услуг из-за рубежа. Предприниматель – владелец нескольких торговых точек на крупнейшем рынке Ташкента «Абу Сахий» в беседе с «Курсивом» попросил об анонимности в обмен на откровенность. По его словам, число различных заградительных мер для импорта в Узбекистане отнюдь не уменьшилось, а даже возросло. «Новая экономическая политика нашей страны сильно напоминает то, с чем я сам сталкивался в Китае: оттуда можно, туда категорически нельзя! Другой вариант – за свои деньги организуй им производство. Мы не против последнего пункта. Но когда мы с друзьями стали выяснять возможность организации производства по программе СЭЗ «Навои», нам дали понять, что таких, как мы, в Навоийской области не ждут», – поделился ташкентский предприниматель.

Завозить товары из-за рубежа, заметил собеседник, по сравнению с прежними временами стало намного сложнее. «Вы не поверите, но с лета 2017 года уже несколько раз ставки акцизного налога на импорт меняли. В основном в сторону повышения.

К примеру, с января нынешнего года подняли пошлины на ввоз бытовой химии и предметы личной гигиены, на поставках которых мы специализировались. Было 5% от таможенной стоимости товара, стало 10%. Так ведь есть еще и другие косвенные платежи, которые набрасывают еще 20%. Все слишком дорогим становится. Да, нам предлагают брать товары от местных производителей. Но качество у них несравнимо хуже, чем то, что предлагают Россия, Белоруссия и Казахстан».

До сих пор существующие барьеры в движении капитала – еще одна причина недовольства предпринимателя из Ташкента. По его словам, несмотря на валютную реформу и свободную конвертацию сума, в банках Узбекистана практически невозможно купить наличные доллары и евро. «Вся купленная валюта переводится на банковские карты. В принципе, тоже пойдет. Но есть один нюанс: с ними можно работать в России или у вас в Казахстане. А вот в Турции или в Эмиратах уже нельзя. Деньги просто не переводятся. Мне кажется, что все эти ограничения для развития бизнеса нормальными не являются», – заметил ташкентский предприниматель.

На чью защиту встать государству?

Известный узбекский политолог, руководитель Центра исследовательских инициатив Ма'но Бахтиёр Эргашев считает протекционистские действия официального Ташкента оправданными: государство должно

защищать производителей, а не торговцев. «Как сторонник идеи экспортно-ориентированной модели развития, всемерной поддержки отечественного производителя, я считаю, что рынок Узбекистана надо открывать очень осторожно. На мой взгляд, безграничного открытия нашего рынка для импорта быть не должно. Более того, я считаю, что мы и так слишком быстро это сделали, открыв много возможностей для

торым товарным позициям, так и отдельные препоны административного характера. «Основная причина – лоббизм со стороны некоторых производителей и архаичных институтов, сохранившихся еще с советских времен, правда, несколько видоизменившихся и переименованных из отраслевых министерств в ассоциации, концерны и даже АО.

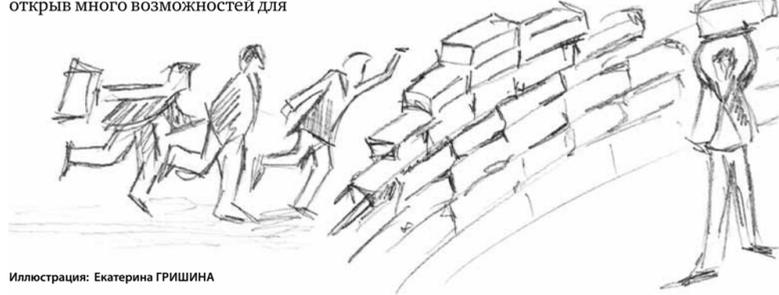


Иллюстрация: Екатерина ГРИШИНА

поставок из-за рубежа, – рассказал о своей позиции «Курсиву» Бахтиёр Эргашев.

Несколько иной взгляд на проводимую Узбекистаном экономическую политику у директора расположенного в Ташкенте Центра экономического развития Юлия Юсупова. Отвечая на вопросы «Курсива», он признал, что, несмотря на введение конвертации национальной валюты по текущим операциям, открытие границ с соседними странами для свободного движения товаров и либерализации ряда внешнеторговых процедур в Узбекистане существует еще немало барьеров на пути импорта. К ним относятся как высокие таможенные пошлины по неко-

тому же в коридорах власти все еще находятся люди, для которых протекционизм – единственно приемлемая форма экономической политики», – считает экономист из Ташкента. В своих публикациях Юсупов регулярно критикует политику протекционизма, приводя примеры из мировой практики.

К примеру, в одном из материалов о вреде протекционизма Юлий Юсупов сравнил развитие экономики Индии и Южной Кореи. Если в начале 1950-х годов Нью-Дели в области экономической политики взял курс на протекционизм и импортозамещение, то Сеул провозгласил внешнюю открытость и экспортоориентацию. «Трид-

цать лет спустя среднедушевой доход в Индии составлял всего лишь \$230, а средняя продолжительность жизни – 55 лет. В Южной Корее за это же время доход на душу населения вырос до \$2900 в год, а средняя продолжительность жизни – до 69 лет. К этому моменту Южная Корея не только не получала зарубежной помощи уже два с лишним десятилетия, но и выплатила свою внешнюю задолженность. Индия же, напротив, не могла обходиться без такой помощи, а по объему внешнего долга в \$60 млрд занимала четвертое место в мире», – сославшись на информацию от американского историка Джима Пауэлла, отметил экономист.

Реакция Казахстана

Новая экономическая политика Узбекистана может очень скоро отразиться на показателях товарооборота с Казахстаном. По информации узбекского Госкомстата, товарооборот двух республик с января по апрель 2019 года составил более

\$1 млрд и в сравнении с данными за аналогичный период прошлого года вырос на 128,6%. Пока импорт из Казахстана в Узбекистан превышает экспорт: \$663,7 млн против \$390,8. Однако этот разрыв сокращается – Узбекистан стал заметно чаще поставлять в РК продукты с высокой добавленной стоимостью. Здесь и автомобили Ravon и SamAuto, и текстильные изделия с лейблом Made in Uzbekistan, и даже овощные консервы и сокоосодержащие напитки. При этом перед импортом аналогичной продукции официальный Ташкент поставил протекционистские барьеры. Дело дошло до того, что предприниматели южных регионов Казахстана стали высказывать опасения по поводу своей конкурентоспособности перед производителями из Узбекистана и поставили под сомнение целесообразность создания в Туркестанской области международного центра торгово-экономического сотрудничества «Центральная Азия» («Курсив ЮГ» N 17 писал об этом в материале «Что нам второй «Хоргос» готовит?»). С большой вероятностью свой вклад в изменения показателей товарооборота между нашими странами в пользу соседей с юга внесет и создаваемая в Навоийской области свободная экономическая зона. По информации СМИ Узбекистана, о своем желании разместить на ее территории свои производственные мощности уже объявили компании из Канады, Китая, России и Франции.

Торговая война между США и Китаем может помешать развитию Android

THE WALL STREET JOURNAL

Влияние ограничений, наложенных на Huawei, пока невелико, однако продолжающееся торговое противостояние несет долгосрочные риски

Dan GALLAGHER,
THE WALL STREET JOURNAL

Доступ к Android от Google может быть бесплатным, однако акционеры компании должны понимать, что распространение вездесущей операционной системы для мобильных устройств вовсе не благотворительная акция.

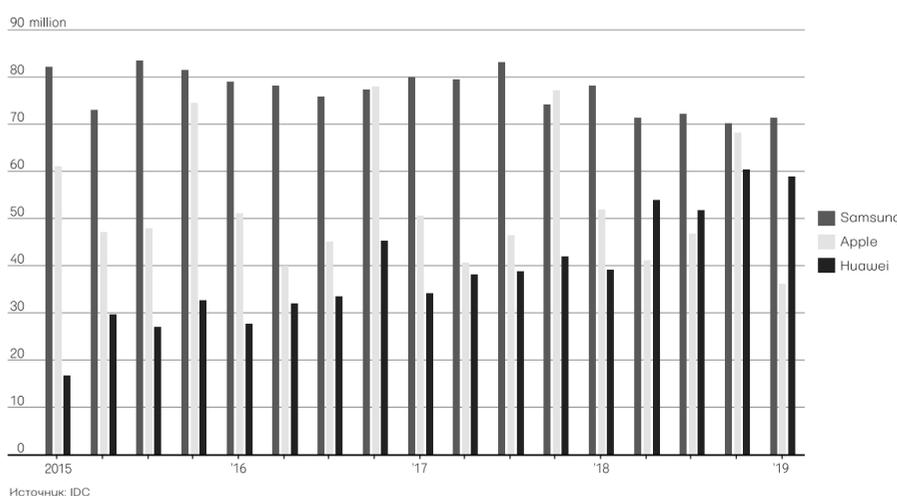
Тем не менее этот вопрос стал очередной разменной монетой, причём довольно дорогой, в разрастающейся торговой войне между США и Китаем. Крупнейший в мире интернет-поисковик, принадлежащий холдингу Alphabet, принял решение ограничить доступ китайскому технологическому гиганту Huawei к определенным сервисам Android. Это было сделано в соответствии с новыми требованиями администрации Трампа, цель которых – помешать компании использовать американские технологии. Об ограничениях в использовании Android для Huawei было заявлено еще до принятия в понедельник решения о 90-дневной отсрочке. Это означает, что, если в отношении Huawei сохранится обеспокоенность по вопросам национальной безопасности либо если торговое противосто-



До конца лета Google может ввести против Huawei ограничения на доступ к ряду сервисов Android.

Смартфоны на продажу

Объемы продаж ведущих производителей смартфонов по кварталам



Источник: IDC

яние продолжится, ограничения могут вступить в силу уже к концу лета.

В результате ограничений Huawei может лишиться доступа к самой востребованной в мире мобильной операционной системе или, по крайней мере, к ее наиболее популярной версии. Так, компания по-прежнему сможет свободно использовать общедоступную версию Android, однако ключевой пакет программного обеспечения Google Mobile Services, включающий в себя поисковый сервис, браузер Chrome, YouTube, а также ма-

газин мобильных приложений Google Play, доступен не будет. Эти сервисы – ключевой элемент Android, поэтому их отсутствие может негативно повлиять как на спрос на будущие модели Huawei, так, вероятно, и на головокругительный рост, который обеспечил компании второе место в мире по доле рынка среди производителей смартфонов.

Влияние этих мер на сам Google в краткосрочной перспективе будет минимальным. По оценке Джона Блэкледжа из инвестиционного банка Cowen, возможный ущерб от снижения доходов магазина мобильных приложений Play Market в случае, если ограничения все-таки вступят в силу, также будет «незначительным». С этим мнением согласен и Колин Себастьян из Robert W. Baird. Он отметил, что бизнес Google в Китае, родной для Huawei стране, «незначительный». Несколько лет назад компания решила вывести свою поисковую систему с этого рынка в знак протеста против политики правительства.

Впрочем, поскольку Google не раскрывает доходы Play Store и не уточняет, как именно Android влияет на финансовые показатели компании, очень сложно определить реальные последствия ограничений. Вся суть идеи с Android заключается в том, чтобы обеспечить доступ к сервисам Google как можно большему числу пользователей, что, в свою очередь, способствует росту рекламного бизнеса компании. Сегодня он приносит Google

свыше \$120 млрд в год, хотя и демонстрирует признаки спада.

Это означает, что пока последствия ограничений против Huawei для самого Google в лучшем случае неясны. По оценкам IDC, более 60% мобильных устройств Huawei продается за пределами Китая. При этом ограничения на доступ к Android для Huawei в конечном счете могут привести к тому, что Google потеряет некоторых пользователей на ряде рынков – если только они не сменят свои телефоны на другие устройства на базе Android и не станут переходить на Apple.

Также существует вероятность, что растущая торговая напряженность в отношениях с США в конечном итоге вынудит других китайских производителей мобильных телефонов переосмыслить свою зависимость от Android. Сообщается, что Huawei уже приступил к разработке альтернативной операционной платформы. Учитывая, что вместе с «коллегам по цеху» – Xiaomi, Oppo и Vivo Huawei сегодня удерживает более 40% мирового рынка смартфонов, компания играет далеко не последнюю роль в продвижении мобильной операционной системы Google на лидирующие позиции в мире.

Безусловно, придумать альтернативу Android будет непросто, однако китайские производители мобильных телефонов быстро учатся тому, что даже бесплатные вещи могут иметь цену.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Alteco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ
Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ
Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz
Распространение:
Шамиль ИСЛАМОВ

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водро-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного
редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz
Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 13 500 экз.

АЭФ: заочный диалог с Давосом

«Курсив» оценил итоги работы Астанинского экономического форума

На прошлой неделе в Нур-Султане прошел XII Астанинский экономический форум (АЭФ). Многие называют его «Азиатский Давос», намекая на сходство со Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), проходящим ежегодно в Швейцарии.

Марат РАХИМБЕТОВ,
Жанболат МАМЫШЕВ

Насколько оправданно такое сравнение? По количеству делегатов АЭФ в этом году почти вдвое превзошел ВЭФ: более 6 тыс. гостей приехали в Нур-Султан против почти 3 тыс. в Давосе. Конечно, качество важнее количества, и тут вряд ли кто-либо в мире способен превзойти швейцарский форум: его в этом году посетили лидеры 70 стран мира, не говоря уже об элите мирового бизнеса. Однако и АЭФу есть чем гордиться: почти 500 спикеров из 74 стран. В их число вошли такие признанные эксперты, как директор-распорядитель МВФ **Кристиан Лагард**, лауреат Нобелевской премии по экономике 2018 года, главный экономист Всемирного банка (2016–2018) **Пол Ромер**, заместитель председателя Федерального резерва США (2014–2017) **Стэнли Фишер**, лауреат Нобелевской премии мира 2007 года, почетный профессор государственного университета Инчхона (Республика Корея) **Рае Квон Чунг**. В числе гостей были президенты, руководители международных организаций, всемирно известные ученые. Практики тоже были, например, председатель совета директоров Nokia, основатель F-Secure Corporation **Ристо Сииласмаа** или вечно осаждаемый журналистами президент и предправления ПАО «Сбербанк» **Герман Греф**.

Особое внимание было приковано к идейному вдохновителю форума, первому президенту Казахстана **Нурсултану Назарбаеву**. Он сделал акцент на том, что АЭФ стал не просто дискуссионной площадкой, а механизмом выработки конкретных решений. «Рекомендации и идеи, которые обсуждались здесь в предыдущие годы, во многом помогли Казахстану своевременно реагировать на глобальные вызовы и успешно преодолевать трудности. Вы знаете, казахстанская модель развития вопреки всем обстоятельствам и прогнозам уже доказала свою устойчивость и эффективность. Мы ставили амбициозные цели, и мы их



Фото: АО «НК «Астана Экспо 2017»

достигали», – сказал Назарбаев на открытии форума.

Неожиданностью явилось то, что казахстанская площадка стала в некотором роде анти-тезисом Давосу. Тема ВЭФ в этом году была сформулирована как «Глобализация 4.0: создание глобальной архитектуры в эпоху четвертой индустриальной революции». Кстати, многие участники ВЭФ заявили, что тема выбрана неверно и надо было сконцентрироваться на климатических изменениях.

В Нур-Султане мировые эксперты озаботились, скорее, трендом на деглобализацию: усиление региональных процессов во всем мире, ослабление некоторых международных институтов, частичный возврат к протекционизму и торговым войнам. К примеру, на одной из открытых дискуссий участники высказали опасения по поводу коллапса глобальной системы сотрудничества. Эксперты уверены, что мир вступает в тревожную фазу, когда он становится не многополярным, а мультиконцептуальным. АЭФ оказался более сфокусирован на проблемах локальных, но при этом универсальных, волнующих жителей всей планеты. «Вдохновляющий рост: люди, города, экономики» – так обо-

значили тему казахстанского форума организаторы.

Акцент был сделан на диалог. Впервые за всю историю форума прошли круглый стол с участием Международного валютного фонда (МВФ) для министров финансов и управляющих центробанками. Еще один новый формат – дебаты one-on-one в пресс-центре. Горячая дискуссия перед представителями СМИ велась между **Кеннетом Рогоффом**, главным экономистом Международного валютного фонда (2001–2003), профессором экономики Гарвардского университета, и **Эриком Райнертом**, профессором Таллинского технического университета, основателем The Other Canon Foundation.

Многие выступавшие обращали внимание на необходимость реформирования мировой экономической системы. «Этот мир меняется, и людские голоса становятся слышны все больше и больше. Например, выборы господина **Макрона** во Франции. Его выбрали за три-четыре месяца, хотя до этого его никто не знал. А все потому, что у господина **Макрона** был диалог с людьми. Это новый мир. Вне зависимости от того, что мы будем строить завтра, которое случится через 15–20 лет, давайте не будем забывать, что все будет

меняться», – подчеркнул президент Армении **Армен Саркисян**. В той же тональности высказался экс-президент Колумбии **Хуан Мануэль Сантос**, отметивший: «За последние несколько лет прогресс целей устойчивого развития стал феноменальным, но этого недостаточно».

На полях форума не раз звучали тревожные прогнозы. Партнер и управляющий директор VCG Казахстан, глава экспертной практики по работе с государственным сектором в России и СНГ **Сергей Перепечка** высказал предположение, что автоматизация заменит 45–65% рабочих мест, что приведет к росту числа подверженных риску работников. Согласно другому прогнозу, к 2050 году 7 из 10 человек будут жить в городах. Если не решить эти вопросы сейчас, то потом это может оказаться огромной проблемой. Этот тренд актуален и для Казахстана: **Нурсултан Назарбаев** отметил, что помимо Алматы, Нур-Султана и Шымкента еще два города Казахстана стремятся стать городами с миллионным населением.

Судя по оценкам экспертов, в нашей части света дела обстоят довольно неплохо. «Мы считаем, что рост экономики Закавказья и Средней Азии ускорился и набирает обороты – не 3,3%, а 4,1% и

ускорится еще на пути к своему потенциалу, который, по нашему мнению, будет выше текущего роста, и что потенциал роста повысит уровень жизни других развивающихся стран и экономик в Европе и Азии», – сказала **Кристиан Лагард**. «Мы ожидаем в течение следующих шести месяцев оживления мировой экономики, хотя ни в чем нельзя быть уверенным точно. Мы надеемся, что напряженность спадет, возможно, при вашей поддержке, господин президент», – обратилась она к первому президенту Казахстана **Нурсултану Назарбаеву**.

Сложно сказать, что там будет между США и КНР, но свой вклад в рост мировой и национальной экономики АЭФ внес точно. В рамках форума было подписано 43 соглашения на сумму \$8,7 млрд. Например, акимат Мангистауской области договорился с сингапурской Westgasoil о реализации проекта по производству метанола и олефинов. Власти Жамбылской области подписали соглашение с турецкой Yildirim Holding о строительстве завода по выпуску кальцинированной соды мощностью 400 тыс. тонн в год. На полях форума договорились о сотрудничестве МФЦА и блокчейн-компания Bitfury. АО

«НК «Қазақстан темір жолы» и китайская логистическая компания Coscoshipping подписали стратегический меморандум – будут развивать грузоперевозки.

Подписаны соглашения о создании завода по выпуску технического кремния мощностью до 165 тыс. тонн в год, строительству многопрофильной клиники в Шымкенте – первом в Центральной Азии центре протонной терапии, о создании дата-центров и развитии сетей 5G и многие другие.

Может быть, не самыми заметными, но все же очень важными участниками форума стали представители молодежи. Для них было организовано специальное мероприятие со свободным входом AEF Talks, в рамках которого прошли публичные лекции и встречи с нобелевскими лауреатами.

Общий настрой форума выразила госпожа **Лагард**, процитировавшая Абая: «Иди медленно, ступай уверенно». Новые вызовы появляются постоянно, но постоянно идет и работа по поиску новых решений. Астанинский экономический форум занял свое уникальное место в мировой системе диалога, а значит, в следующем году работа форума продолжится.

KazakhExport открыл представительство в Таджикистане

Его задача – установление контактов с бизнес-сообществом, информирование предпринимателей и финансовых структур об инструментах поддержки экспорта обработанных товаров. Это позволит значительно облегчить сотрудничество между предпринимателями двух стран и увеличить взаимный товарооборот.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По данным Министерства национальной экономики нашей страны, товарооборот между Казахстаном и Таджикистаном за январь – декабрь 2018 года составил \$845,9 млн. При этом экспорт из нашей страны за указанный период вырос на 13,8% и достиг \$522 млн. «Подчеркну: в экспорте доля отечественных товаров с высокой добавленной стоимостью превышает

50%. Таджикистан – приоритетный и традиционный рынок для Казахстана. Задача нашей компании – развитие экспорта обработанных товаров и услуг. Открытие офиса представителя KazakhExport позволит значительно облегчить работу между предпринимателями двух стран и, соответственно, увеличить товарооборот до \$1 млрд», – сообщил председатель правления АО «ЭСК «KazakhExport» **Руслан Искаков**. Уже сегодня при поддержке KazakhExport городские кроссоверы JAC S3 отечественной сборки формируют таксопарк Душанбе. Кроме того, компания содействует поставкам в Таджикистан местных автобусов марки Hyundai County.

«Торговые отношения Казахстана и Таджикистана имеют большой потенциал. С открытием офиса у таджикских импортеров появляется возможность работать с экспортерами Казахстана напрямую. Офис будет помогать таджикским импортерам увеличить свои товарообороты, используя финансовые инстру-

менты KazakhExport», – высказал свою точку зрения представитель KazakhExport в Республике Таджикистан **Рамеш Худоев**.

KazakhExport нацелен на содействие экономическому росту РК и занятости посредством поддержки развития экспорта товаров и услуг. Сегодня компания страхует займы и предоставляет прямые кредиты импортерам, страхуя коммерческие и политические риски.

Участие экспортной страховой компании дает дополнительные преимущества путем предоставления более длительных сроков финансирования, использования практики взимания вознаграждения на базе «все включено» и имеет некоторые скрытые преимущества, понятные лишь посвященным, такие как увеличение ликвидности, привлечение фондирования под фиксированные проценты, установление или улучшение международных банковских отношений.

«Мы заинтересованы в сотрудничестве с KazakhExport. Компания имеет большой опыт в



Фото: АО «ЭСК «KazakhExport»

предоставлении различных услуг предприятиям. С учетом задач, которые поставлены нашими правительствами по увеличению торгового оборота двух стран, открытие офиса KazakhExport в Душанбе – важное событие. Поэтому Торгово-промышленная палата Республики Таджикистан намерена содействовать и поддерживать KazakhExport»,

– подчеркнул председатель ТПП Таджикистана **Джамшед Джумахонзода**.

На презентации офиса были достигнуты договоренности о поддержке казахстанских экспортеров таджикскими банками. В частности, KazakhExport подписаны соглашения о сотрудничестве в сфере страхования и финансирования ка-

захстанских производителей, осуществляющих экспорт из Казахстана в Таджикистан, с АО «Ориентбанк», ЗАО «Банк Эсхата», ЗАО «Международный Банк Таджикистан». «Заемщики могут диверсифицировать источник привлечения финансирования и воспользоваться дополнительными опциями нашей компании. Это не только освобождает кредитные линии, предоставленные местными банками, но и обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями в финансировании. Результатом таких сделок становится высвобождение ликвидности и на предприятиях, и в банках», – напомнил глава KazakhExport.

На сегодня при поддержке экспортной страховой организации в Таджикистан свою продукцию поставляют АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Hyundai Trans Auto», ТОО «СарыаркаАвтоПром», АО «Шымкентмай», АО «Рахат», АО «Баян Сулу» и ТОО «Алматинский продукт».

ИНВЕСТИЦИИ

ОК Google, как идут дела у YouTube?

THE WALL STREET JOURNAL

THE WALL STREET JOURNAL

Рекламный бизнес Alphabet во многом базируется на сервисе видеохостинга, однако получить какие-либо финансовые данные о его деятельности практически невозможно. И для инвесторов это настоящая проблема.

John D. STOLL,
THE WALL STREET JOURNAL

Сегодня YouTube – это то место, где мы ищем пошаговые инструкции по ремонту сантехники, а затем смотрим за тем, как котят воют с диспенсером для туалетной бумаги. Ежедневно население планеты просматривает более миллиарда часов видео, что делает YouTube столь же распространенным в современной культуре, как видеомассовые каналы, кассетные деки и вечерняя программа Nightly News в то время, когда я был ребенком.

Однако о финансовых делах интернет-зоомагазина Chewy, подавшего документы на проведение IPO, мы знаем больше, чем о YouTube. Как метко подметил репортер WSJ Роб Коупленд, видеохостинговый сайт YouTube, принадлежащий Google, который в свою очередь входит в холдинговую компанию Alphabet, – это своего рода «финансовый черный ящик». Такие статистические данные, как выручка или прибыль сайта, считаются вместе с данными других бизнес-направлений – поиском, операционной системой Android, веб-браузером Chrome и Google Maps.

При этом в течение 13 лет после того, как Google приобрел YouTube за \$1,6 млрд, стратегия Alphabet в отношении сайта не доставляла каких-то больших неудобств. В конце концов, это не уникальный случай, и существует несколько многомиллиардных компаний, прячущихся в тени известных технологических гигантов.

Например, Facebook владеет приложением для обмена фотографиями Instagram с 2012 года. Amazon.com купила сайт Whole Foods в 2017 году. Немецкий софтверный гигант SAP SE в ноябре приобрел аналитический ресурс Qualtrics всего за несколько дней до запланированного IPO.

Инвесторы признают, что после подобных приобретений данные компаний зачастую оказываются закрытыми для посторонних глаз. Так было в случае, когда корпорация Intel приобрела компанию – разработчика беспилотных автомобилей Mobileye; так было после поглощения Microsoft социальной сети LinkedIn. Тогда объем доступных для общедоступности данных резко сократился.

Тем не менее недовольство дефицитом информации по YouTube растет, и это отражается на рыночной стоимости самой Alphabet. Иными словами, то, как холдинг реагирует на эту пробле-



Иллюстрация: Robert Neubecker

му, может послужить уроком для тех компаний, которые считают, что лучшая стратегия в подобной ситуации – это молчание.

По оценке аналитиков, в настоящее время YouTube продает рекламу на сумму не менее \$15 млрд в год, что больше, чем доход Lyft и Uber, вместе взятых. И по мере роста доходов сайта все громче слышны требования о необходимости его большей прозрачности. О том, что инвесторы хотят большей прозрачности в вопросах финансового положения YouTube, аналитик RBC Capital Марк Махэйни говорил еще три года назад.

Недавно этот «нарыв» проварился: после того как Alphabet сообщила о самых медленных темпах роста начиная с 2015 года, стоимость акций компании упала на 9,7%. И поскольку YouTube является ключевым звеном рекламной машины Google, многие инвесторы считают, что именно видеохостинг является главным поводом для тревоги.

«Если вы не собираетесь раскрывать больше информации, это ваше право. Я просто отреагировал на это, проголосовав своими деньгами», – заявил после участия в распродаже акций холдинга основатель AlphaOne Capital Partners Дэн Найлс.

По словам Найлса, поскольку Alphabet, как правило, неохотно раскрывает информацию, невозможно узнать, что именно привело к спаду доходов Google. И остается только догадываться, насколько серьезна эта проблема на самом деле.

Может быть, трудности YouTube временные и происходят они на фоне усилий по улучшению контроля за чувствительным контентом? Или адаптацию встроенной рекламы затрудняет больший контроль за конфиденциальностью со стороны таких компаний, как производитель iPhone корпорация Apple? Или

конкуренция в сфере рекламы усиливается из-за Amazon и других технологических гигантов?

«Мы не знаем ответа на эти вопросы», – говорит Дэн Найлс. – Но обычно чем больше информации раскрывается, тем более уверенным я себя чувствую, и это помогает мне оставаться с компанией даже в плохие времена».

По словам Найлса, он был впечатлен Facebook, одним из конкурентов Google, который столкнулся с опасениями инвесторов по поводу проблем с конфиденциальностью и предоставил им конкретные прогнозы относительно потенциальных последствий скандала. Впрочем, менеджер хедж-фонда признает, что в конечном итоге хотел бы увидеть аналогичный подход со стороны Facebook и к Instagram, который, по оценкам инвестиционного банка Jefferies & Co., в этом году вырастет до \$14 млрд или, по крайней мере, на 60% по сравнению с 2018 годом.

Facebook приобрел Instagram в 2012 году за \$1 млрд, но о конкретных финансовых результатах компании в настоящее время известно немного.

Примечательно, что раскрытия большего объема данных по YouTube требуют не только инвесторы. В рамках более крупного расследования Комиссия по ценным бумагам и биржам США не так давно интересовалась у руководства Alphabet, почему о доходах видеохостингового сайта ничего не сообщается. В конечном счете регуляторы оставили конференц-звонок затронувшим вопрос замедления роста доходов, но не рассказали ничего нового.

После своего прихода в компанию в 2015 году г-жа Порат когда-то обсуждала некоторые показатели YouTube и даже достаточно

подробно говорила о других направлениях бизнеса, в частности о Waymo, разрабатывающей беспилотные автомобили. Однако информация по YouTube все еще остается недоступной, поскольку «представляет особую ценность для конкурентов».

Тем не менее аналитики хотят, чтобы Порат предоставила инвесторам новые данные по YouTube. Это особенно важно, если в бизнесе есть какие-то проблемы. «Вопрос в том, существует ли на рынке недопонимание», – сказал г-н Махэйни, аналитик RBC. «Шум вокруг раскрытия информации поднимается тогда, когда акции компании не растут вверх. В этом вся суровая действительность», – отмечает он.

Есть риск, что Alphabet представит Уолл-стрит актив, который на самом деле хуже, чем ожидают аналитики. Г-н Махэйни считает, что большинство инвесторов оценивают маржу YouTube ниже, чем у основного бизнеса Google по поиску, однако по большинству показателей она все еще на хорошем уровне.

Оба, и Махэйни, и Найлс, в качестве примера, почему компаниям стоит дать рынку больше информации, указывают на Amazon Web Services – облачный бизнес гиганта электронной коммерции из Сиэтла. Так, первые отчеты Amazon о сногшибательной марже AWS в начале текущего десятилетия привели к значительному росту акций компании.

«Раскрытие прибыльности было похоже на то, как тикер Amazon сменился с AMZN на AWS», – говорит Махэйни, имея в виду краткое название, под которым Amazon в настоящее время торгуется на бирже. Это одна из трех компаний (наряду с Microsoft и Apple), чья рыночная стоимость превышает \$1 трлн.

Даже если Alphabet не захочет идти по пути AWS, компания может использовать подход Amazon к Whole Foods или подход Microsoft к LinkedIn. Хотя ни одна из этих компаний не проводит глубокий анализ этих подразделений, данные о финансовом состоянии Whole Foods можно почерпнуть в отчете Amazon. Microsoft вообще выделяет конкретные доходы LinkedIn и его операционные убытки отдельной строкой.

Инвесторы вроде Найлса утверждают, что такая практика помогает добиться успеха и лично ему помогает обосновывать свои инвестиционные решения. «Мне трудно объяснить, почему я не продаю бумагу, когда понятия не имею, как долго продлятся эти проблемы», – говорит он.

Независимо от того, что делает Alphabet, раскрытие любой новой информации будет приветствоваться. Пожалуй, за исключением лишь данных о том, как много людей смотрят видео с котятками.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Почему бум IPO продолжится

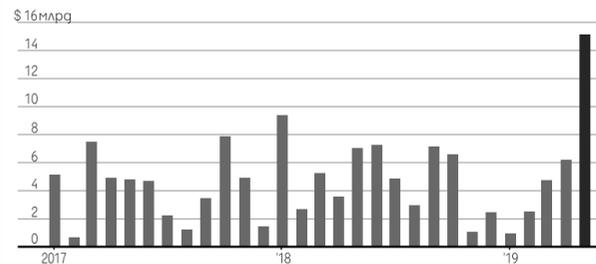
< стр. 1

При этом перспективы для листинга технологических компаний все еще огромны. Последние десять лет стартапы предпочитали оставаться частными как можно дольше. Теперь

щих их инвестиционных банков могут быть прибыльными. По словам банкиров, в подобных случаях компании платят за консультационные услуги примерно три четверти от того, что они обычно платят при стандартном IPO, однако эти сборы прихо-

Продажи акций в мае

Объем средств, привлеченных на IPO в США, по месяцам \$



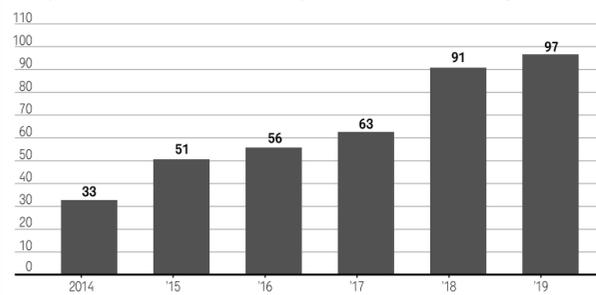
Примечание: данные за май до 16-го числа
Источник: PitchBook

их выталкивают на рынок, и их ключевые сотрудники могут сбросить свои акции. По данным PitchBook, только в США сегодня насчитывается 97 так называемых единорогов – частных технологических компаний, которые были поддержаны венчурным капиталом и имеют рыночную стоимость более \$1 млрд. И это количество вдвое больше того, что было четыре года назад.

Среди компаний, которые уже подали публичные заявки на листинг, компания по кибербезопасности CrowdStrike и мессенджер Slack Technologies. По данным информированного источника, в ближайшем будущем вполне вероятен выход на листинг и таких компаний, как Airbnb, WeWork, Palantir Technologies и Stripe. После провала Lyft и Uber инвесторы могут более скептически рассматривать некоторые из них, но все же не всех.

Нашествие единорогов

Число частных технологических компаний, которые были поддержаны венчурным капиталом и имеют рыночную стоимость более \$1 млрд, в США



Источник: PitchBook

Для ведущих банков Уолл-стрит, которые осуществляют сопровождение выхода компании на IPO, предполагаемый расклад будет означать постоянный приток средств, полученных в виде комиссий. Даже прямые листинги, как, например, у Slack, когда компания будет размещать существующие акции непосредственно на бирже без привлечения денег, для консультиру-

тентивных кандидатов на IPO столь велико, что рынок, скорее всего, отыграет назад сразу же, как только ситуация стабилизируется, как это и произошло после падения рынка в декабре. Иными словами, для банков Уолл-стрит «золотое дно» IPO еще далеко не исчерпано.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Adidas AG: вперед, к новым рекордам!

Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают обратить внимание на акции крупнейшего производителя спортивной экипировки. Отчет Adidas за I квартал превзошел ожидания рынка, руководство компании подтвердило прогноз на 2019 год и приступило к решению проблем бизнеса. Тикер на Xetra – ADS, текущая цена – 249 евро, целевая цена – 280 евро.



Причины для покупки

Результаты Adidas за I квартал 2019 года превысили рыночный консенсус благодаря увеличению объема онлайн-продаж и экспансии в Китае. Выручка

компании за квартал составила 5,883 млрд евро. За счет роста онлайн-продаж рентабельность увеличилась на 1,4 п. п., до 14,9%. Операционная прибыль превзошла прогноз, достигнув 875

млн евро. Руководство компании подтвердило свои планы на текущий год, предполагающие повышение выручки на 5–8% и чистую прибыль в диапазоне 1,880–1,950 млрд евро.

Стратегия компании на 2019 год

Adidas намерен решить проблему с поставками в США и возобновить рост в Европе до конца года. Компания увеличит

расходы на поставки товаров в США через авиаперевозки, что может вызвать повышение затрат на логистику во II–III кварталах. Что касается Европы, то компания стремится уменьшить свою зависимость от Adidas Originals и увеличить продажи спортивного снаряжения за счет выпуска новых товаров. Чемпионат Европы по футболу, который состоится в следующем году, может обеспечить рост выручки в Старом Свете уже в IV квартале текущего года.

Партнерские соглашения

Adidas, как и многие другие крупные компании, привлекает медийных персон. В прошлом году благодаря таким звездам, как форвард Барселоны Лионель Месси и рэпер Канье Уэст, Adidas увеличил продажи в Китае

на 16%. В мае этого года компания продлила спонсорство клуба «Реал Мадрид» до 2028 года. В апреле Adidas сообщил о заключении рекламного контракта с певицей Бейонсе Ноулз и разработке новой линейки обуви и одежды.

Техническая картина

С конца декабря акции Adidas двигались в восходящем канале. После публикации квартальной отчетности их котировки поднялись на 12% за четыре торговые сессии и обновили исторический максимум. Большинство аналитиков повысили свою целевую цену на фоне результатов компании за I квартал 2019 года. Средний таргет по этой бумаге – 280 евро. Потенциал роста до этого уровня – 12,4% при дивидендной доходности 1,34%.

Инвесторы идут на выручку, когда она есть

Как начать свой стартап? Казахстанские эксперты и предприниматели рассказывают о самых опасных заблуждениях новичков

Сергей ВАХРУШЕВ, специалист по связям с общественностью Yellow Rockets

Во всем мире под стартапом подразумевается инновационный бизнес, новые идеи,

которых еще нет на рынке. Стартап работает в условиях неопределенности: основатель достоверно не знает, приживется ли его идея на рынке, кто его аудитория, сколько она готова платить и в каком виде продукт будет востребован. Главная задача стартапа – составить бизнес-модель, проверить и протестировать ее, вывести свой новый продукт на рынок, максимально быстро масштабироваться и в итоге стать полноценным бизнесом.

Мы собрали фразы начинающих стартаперов, которые отражают шаблонные ошибки новых проектов. И из-за них только созданные стартапы в основном и гибнут. Руководитель блока программ международного технопарка IT-стартапов Astana Hub **Абай Даутов**, CEO компании **ABRT Rockets** **Сергей Богданов** и участники акселератора Astana Hub прокомментировали самые распространенные заблуждения стартапов.

«Мне не нужна команда, я сам все смогу – дайте денег»



Сергей БОГДАНОВ, CEO компании ABRT Rockets:

«Хорошая команда вытянет даже посредственную идею, плохая команда убьет даже гениальный проект. Стартап – это про команду, начинающим предпринимателям надо это помнить. В самом начале, на уровне генерации и тестирования идей, основатель может работать один. Но когда стартап пойдет за деньгами к инвестору, будет важна команда, потому что невозможно все сделать одному. Мы в нашем венчурном фонде Yellow Rockets.vc хотим видеть в стартапе минимум двух человек, один из которых предприниматель, а второй – технический специалист. Классический же подход к команде стартапа (MVT) говорит, что должно быть минимум три роли:

- Хакер – это тот, кто занимается разработкой продукта.
- Хипстер – дизайнер, делает продукт привлекательным.

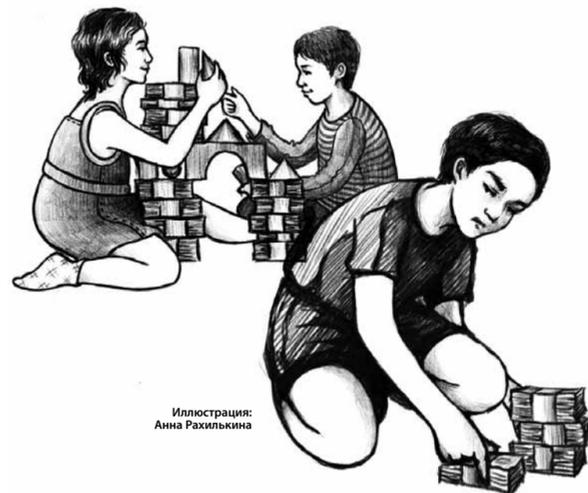


Иллюстрация: Анна Рахилькина

Хастлер – занимается продажами, развитием и продвижением продукта. Я бы посоветовал основателям стартапов как можно больше ходить на мероприятия типа стартап-выходных, хакатонов, рассказывать о своей идее, участвовать в акселерационных программах. Помимо колос-

сального объема информации на таких мероприятиях можно найти и людей в команду. На первое время, когда у проекта нет даже выручки, не говоря уже о прибыли, можно дать членам команды долю в проекте. Это хороший стимул, он сразу покажет: кто верит в проект, а кто нет».

«У меня классная идея, но я вам о ней не расскажу, потому что вы у меня ее украдете – просто дайте денег».



Абай ДАУТОВ, руководитель блока программ международного технопарка IT-стартапов Astana Hub:

«Такая позиция часто встречается среди начинающих проектов. На зарубежных рынках стартапы не скрывают свои

идеи. Они понимают, что гораздо важнее в кратчайшие сроки довести идею до минимального работоспособного прототипа и до первых продаж.

В целом идея – это лишь 5% успеха, а 95% – это реализация. И, как правило, идея трансформируется по мере того, как основатель будет ее реализовывать. Идея меняется, отталкиваясь от запросов рынка и потребителей. Кроме того, для «вливания денег в стартап» инвесторы должны убедиться, что не только идея хорошая, а в целом стартап рентабелен.

Проекты должны верифицировать, почему потенциальным потребителям продукт действительно нужен, несет ли он определенную ценность для них и готовы ли потребители платить деньги за решение своей проблемы. Когда у стартапа есть продажи и они рентабельны, то в этот момент он может привлекать деньги. Одной идеи для инвестиций недостаточно. Обычно до момента привлечения первых инвестиций команды финансируют проект за собственные деньги».

«Сперва надо найти деньги, а потом мы взорвем рынок»

Абай ДАУТОВ:

«Как правило, команды формируют идею, подготавливают продукт, а затем на выходе обнаруживают, что продукт никому не нужен и потенциальные пользователи не готовы платить. Поэтому сперва необходимо с минимальными ресурсами создать прототип и начать решать проблемы клиента. А потом можно привлекать деньги и создавать альфа-версию. Чтобы взорвать рынок, неважно, какое количество денег у стартапа есть изначально. Гораздо важнее проверять гипотезы, ходить на интервью с потенциальными пользователями, прощупывать рынок, насколько жизнеспособна ваша идея. Проекты, которые уделяют внимание этим пунктам, имеют больший шанс



Иллюстрация: Shutterstock/ Sergii Bob

на успех, нежели команды, которые первым делом ищут инвестиции».

на успех, нежели команды, которые первым делом ищут инвестиции».

«Мы уверены в нашем продукте, это пользователи ничего не понимают, просто надо денег на рекламу»

Абай ДАУТОВ:

«Часто предприниматели допускают одну и ту же ошибку: влюбляются в свой проект и становятся глухи к конструктивной критике. Управление стартапом должно строиться на основе полученных данных. Есть и специальный термин data-driven management – это когда основатели пытаются выт-

щить из рынка данные. Для этого проводят глубинные интервью с потенциальными клиентами, тестовые продажи и получают информацию о рынке и его платежеспособности, узнают, сколько клиенты готовы платить, сколько стоит привлечение клиента, и на основе этих данных стартап делает выводы о рентабельности бизнеса.

Стартап – это про изучение потребителя. Если клиенты не понимают, что у вас за продукт, значит, команда что-то делает неправильно, и никакая реклама не поможет. Надо общаться с потребителями, пользоваться инсайтами, которые дают клиенты, и быстро менять свой продукт. В стартапе важно быть максимально гибкими».

«Сперва нам надо доделать наш продукт, а потом мы взорвем рынок»

Сергей БОГДАНОВ:

«Это частая ошибка начинающих стартапов. Стартап работает в условиях неопределенности. Он делает новый продукт, и основная задача стартапа – найти рынок, на котором можно быстро вырасти. Так как продукт новый, то мы можем лишь предполагать, как рынок отреагирует на него. Мы строим гипотезы: кто клиент, какие потребности закрывает наш продукт и сколько пользователей готовы платить. Первое, чему учат проекты в предакселераторах и акселераторах, – это тестирование гипотез. Есть разные методики, но все они сходятся в одном: надо делать минимальный жизнеспособный продукт (MVP) и идти общаться к потенциальным покупателям. MVP может быть собранным на колёнке, неказистым, с кривым дизайном, но это прототип, и он должен решать проблему пользователя.

Первые последователи – это очень хорошо, даже три-пять продаж – знак для инвестора, что ваш продукт востребован, что вы работаете быстро, что вы готовы слушать клиентов и нацелены на

прибыль. Без первых клиентов ваши заявления о необходимости продукта для всех вокруг – пустой звук. Ни один инвестор не будет инвестировать в такой стартап.

Погоня за идеальным продуктом – чаще всего путь в никуда. Когда вы выйдете на рынок, окажется, что пользо-

вателю нужен немного другой продукт, а вы уже потратили уйму денег, сил и главное – времени. В том числе и поэтому в акселераторах так много времени уделяют методологии проверки гипотез и бизнес-моделированию».



Иллюстрация: Анна Рахилькина

«Акселерационные программы – это ерунда, всем и так известно, что надо делать»

Асат АШАМАНОВ, участник акселератора Astana Hub 4.0, основатель проекта Kids Security:

«Акселерационные программы нужны, чтобы не тратить время на свои галлюцинации и иллюзии. Для многих начинающих предпринимателей прозвучит дико, но не надо много уделять времени продукту, надо выходить и общаться с клиентами. Нужно найти баланс между изучением рынка, болевыми точками клиента и продуктом. Плюс любой программы поддержки стартапов – это менторство и отличный нетворкинг. Когда общаешься с крутыми наставниками, то и проект будет крутой».

Гульжан БАЙСЕРИКОВА, участник акселератора Astana Hub 4.0, основатель проекта Sulu.kz:

«Начинающим стартапам акселерационная программа позволит избежать множества ошибок. Если проект действующий, как



Канат КЕЛЬДИБЕКОВ, участник акселератора Astana Hub 4.0, основатель проекта Success:

«Акселератор нужен, чтобы не наступать на те же грабли,

по которым прошли стартапы за последние 10–15 лет. Потому что принцип ведения бизнеса не меняется – надо выйти на прибыль, совершив минимальное количество ошибок.

Надо использовать все шансы: идти на акселерационные программы, в инкубаторы, ходить на семинары. Вас научат, как вести бизнес, за какими метриками следить, чтобы понять,

растет ваш бизнес или стагнирует. Предприниматель может видеть доход, но не замечать другие вещи, которые убьют бизнес. Трекеры и менторы просто дают инструменты и методологию, чтобы не допустить ошибок и правильно стартовать».

Олег РЕЙТАРОВ, участник акселератора Astana Hub 4.0, основатель проекта «Мой учет.kz»:

«Надо честно признаться, иногда бизнесменам не хватает дисциплины. Но в акселераторе у тебя есть трекер-наставник, есть коллеги-стартапы, с которыми ты работаешь, и эффективность вырастает в разы. Я второй раз участвую в акселерационной программе, и каждый раз это мощный прорыв в нашем бизнесе. Ты можешь до всего дойти сам, а можешь воспользоваться поддержкой и советом – эффективность разная».

Оценки за первую четверть

Рейтинг банков РК за I квартал 2019 года

Уровень рисков банковской системы Казахстана стабилизировался благодаря масштабной очистке балансов банков второго уровня и отзыву лицензий у проблемных игроков – такое мнение высказывают эксперты-финансисты. Тем не менее I квартал 2019 года для сектора завершился снижением основных финансовых показателей по сравнению с данными на 1 января, а конечный результат и вовсе сложился на отрицательной отметке в 50,33 млрд тенге.

Асель МУСАПИРОВА

В I квартале 2019 года на банковском рынке РК работали 28 БВУ. Согласно данным Нацбанка, совокупные активы сектора на 1 апреля составили 24,58 трлн тенге, что на 2,6% меньше того же показателя на начало января.

Основная причина снижения совокупных активов – передача Цеснабанком части кредитного портфеля на сумму более 600 млрд тенге Фонду проблемных активов, уверен Вице-президент – главный аналитик Moody's Investors Service Ltd Владлен Кузнецов. Напомним, что передача части портфеля прошла в рамках предоставления государством дополнительной финансовой помощи банку.

С 29 апреля этого года Цеснабанк переименован в First Heartland Jysan Bank с розничным брендом Jysan Bank.

Лидирующую позицию по объему активов в анализируемый период сохранил за собой Народный банк Казахстана – 8,52 трлн тенге. На 1 января активы организации достигли 8,67 трлн тенге.

Второе место – у Сбербанка с активами в 1,91 трлн тенге, что практически в 4,5 раза меньше, чем у лидера. Но, в отличие от Народного, банку удалось нарастить объем своих активов на 1,1% по сравнению с результатами на начало года.

Обладателем третьего места стал Kaspi Bank, немного обогнавший ForteBank. Активы организации достигли 1,8 трлн тенге против 1,7 трлн тенге на начало года.

Нарастить активы смогли также Жилстройсбербанк – на 111,97 млрд тенге, до 1,11 трлн тенге и Банк Китая в Казахстане – на 68,29 млрд тенге, до 399,79 млрд тенге.

Представители Жилстройсбербанка объяснили, что рост активов обусловлен в основном увеличением объема ценных бумаг на 94,6 млрд тенге (на 127% больше по сравнению с данными на конец 2018 года) и кредитного портфеля.

Эксперты S&P Global Ratings назвали низкое качество активов БВУ Казахстана одним из основных рисков банковской системы РК. Этот риск отчасти обусловлен неэффективностью регулирования сектора, а также значительным объемом кредитов связанным сторонам и случаями мошенничества.

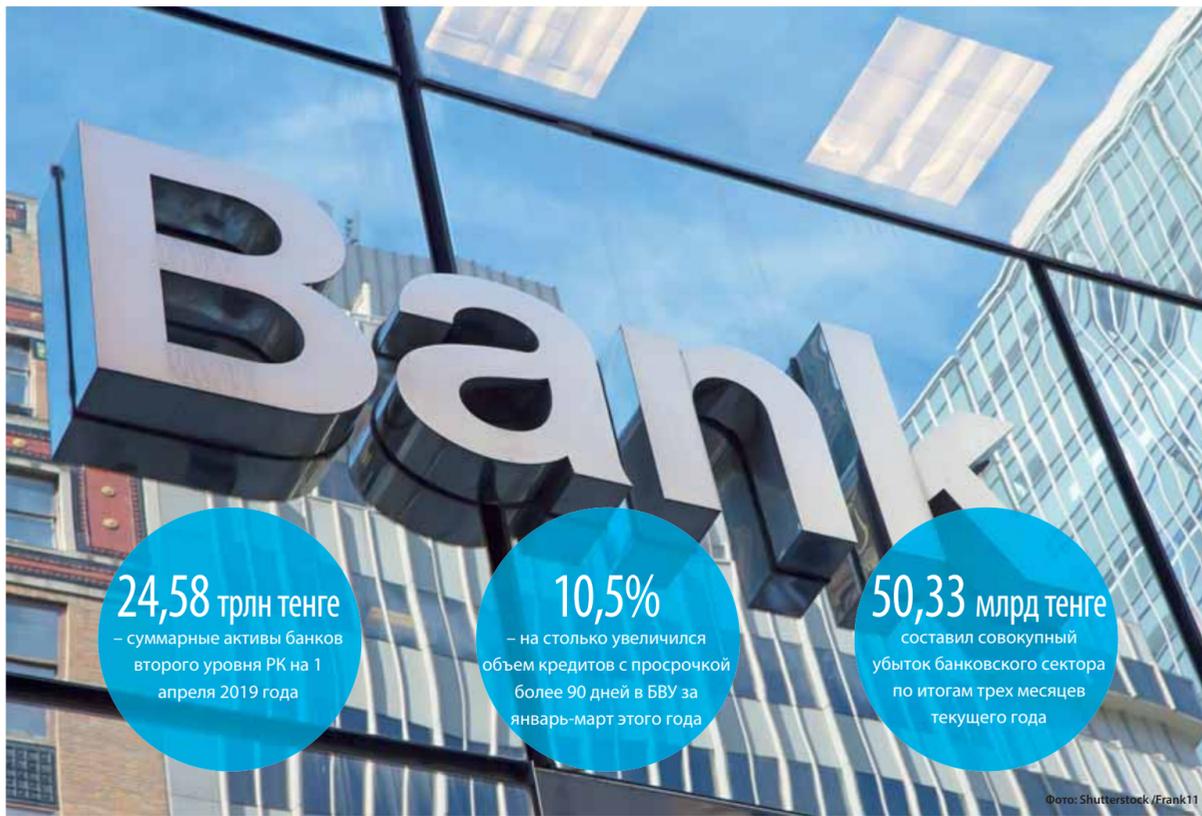
Кто отличился по размерам ссудного портфеля

Совокупный ссудный портфель банков составил 13,04 трлн тенге, уменьшившись по сравнению с началом 2019 года на 5,2%.

Этот тренд по большей части опять же следствие ситуации с Цеснабанком. Кроме того, спрос на кредитные ресурсы, по мнению Владлена Кузнецова, продолжает оставаться слабым, в том числе из-за относительно высоких ставок кредитования.

Несмотря на общее снижение, отдельные банки смогли нарастить собственные ссудники. Больше всех увеличили свои портфели Жилстройсбербанк – на 45,23 млрд тенге (+6,7%), Сбербанк – на 35,95 млрд тенге (+2,8%) и Kaspi Bank – на 25,38 млрд тенге (+2,2%).

Важным показателем качества ссудного портфеля банков является объем кредитов с просрочкой более 90 дней. В I квартале текущего года антилидерами



по качеству портфеля были Национальный банк Пакистана, в котором доля NPL90+ составляла 30,65% от общего ссудного портфеля банка, Asia Credit Bank с долей в 26,79% и

Цеснабанк – 20,35% от кредитного портфеля.

Как отметили в пресс-службе AsiaCredit Bank, на показатели качества кредитного портфеля банка повлияло ухудшение фи-

нансового положения заемщиков вследствие экономического кризиса и ослабления курса тенге. Так, многие заемщики, в основном юрлица, работают по договорам в инвалюте других

стран с зарубежными партнерами, не имея при этом валютной выручки. Сейчас банком активно ведутся мероприятия по возврату проблемных займов.

В Цеснабанке сложившуюся ситуацию объяснили проверкой качества ссудного портфеля, организованной новыми акционерами. В результате этой проверки дополнительно к существующим NPL вышли на просрочку еще займы на сумму 47,1 млрд тенге (основной долг). Представители банка отметили, что эти займы были выданы до смены акционеров. По новым выявленным NPL были сформированы дополнительные провизии в размере 100%, ранее средневзвешенная ставка резервирования составляла 32%.

Среди тех, кто смог снизить объемы токсичных кредитов, выделим Евразийский банк, который уменьшил их на 4,82 млрд тенге, до 53,67 млрд тенге, АТФБанк – на 3,17 млрд тенге, до 82,17 млрд тенге и Tengri Bank – на 0,95 млрд тенге, до 1,48 млрд тенге.

12 из 28 казахстанских банков с начала года сократили объемы кредитов с просрочкой более трех месяцев. Тем не менее на общей доле таких кредитов их действия не сказались. Так, доля NPL90+ увеличилась с 7,38 до 8,61%.

Данная ситуация, по мнению представителей Moody's, объясняется следующим. Прибыль банков позволяет им признавать реальные проблемы в кредитном портфеле и создавать резервы, а не маскировать их в составе реструктурированных кредитов. С учетом переданных в Фонд проблемных активов токсичных кредитов Цеснабанка (значительная часть которых не была отражена в составе просроченных кредитов), в реальности качество активов сектора существенно улучшилось. В рейтинговом агентстве считают, что рост портфелей, а также постепенное погашение и списание проблемных кредитов будут оказывать положительное влияние на качество кредитного портфеля БВУ.

Сколько смогли заработать

I квартал 2019 года для банковской системы завершился с минусом в 50,33 млрд тенге, хотя 2018 год был завершён с доходами в 638,39 млрд тенге. На такой финансовый результат в значительной степени повлияли три банка – Цеснабанк, AsiaCredit Bank и Национальный банк Пакистана в Казахстане. Убыток трех банков составил 211,25 млрд тенге.

Эксперт Moody's обратил внимание на такой факт: если исключить финансовый результат Цеснабанка, прибыль сектора в этот период превысила бы 150 млрд тенге.

По доходам на первом месте Народный банк – 61,69 млрд тенге, затем Kaspi Bank – 31,39 млрд тенге и Сбербанк, завершивший квартал с результатом в 14,21 млрд тенге.

ге, затем Kaspi Bank – 31,39 млрд тенге и Сбербанк, завершивший квартал с результатом в 14,21 млрд тенге.

О депозитах

Обязательства банковского сектора составили 21,52 трлн тенге, что на 3,2% меньше данных на начало года. Вклады населения за квартал снизились с 8,77 трлн тенге до 8,55 трлн тенге. Депозиты корпоративных клиентов уменьшились с 8,27 трлн тенге до 8,11 трлн тенге.

Наибольший прирост вкладов населения, или депозитов, обеспечили три банка: Kaspi – на 70,48 млрд тенге, до 1206,2 млрд тенге, Жилстройсбербанк – на 46,29 млрд тенге, до 683,91 млрд тенге и Банк RBK – на 8,7 млрд тенге, до 154,74 млрд тенге.

По словам представителей ЖССБ, в системе жилищно-строительных сбережений на отчетную дату участвовало почти 1,4 млн казахстанцев, или 14,5% экономической активной населения страны.

Снизилась сумма вкладов физлиц в Народного банка – на 128,88 млрд тенге, до 3191,09 млрд тенге, у Сбербанка – на 79,05 млрд тенге, до 685,31 млрд тенге и у Цеснабанка – на 56,37 млрд тенге, до 323,62 млрд тенге.

На снижение объемов депозитов физических лиц, предположил Владлен Кузнецов, могла повлиять сезонность – например, сезонная покупательская активность, а также некоторое уменьшение процентных ставок из-за высокой ликвидности банковского сектора.

Отток вкладов в Цеснабанке происходил в основном в начале I квартала, еще до смены акционеров. По итогам марта наблюдался уже приток вкладов на 12,2 млрд тенге, поделились в банке, дополнительно отметив, что клиенты Цесны инвестируют свои средства не только в банковские вклады, но и в финансовые инструменты от инвестиционной компании First Heartland Securities.

Лидером по привлечению вкладов юридических лиц стал Банк Китая в Казахстане. Рост вкладов составил 67,99 млрд тенге, до 355,62 млрд тенге. Евразийский банк нарастил объемы вкладов на 59,96 млрд тенге, до 408,91 млрд тенге. Отличился также First Heartland Bank, у которого депозитный портфель увеличился на 42,15 млрд тенге, до 185,51 млрд тенге.

Заметен отток таких вкладов у бывшего Цеснабанка. Депозиты сократились на 218,66 млрд тенге, до 101,55 млрд тенге. Еще одним банком, который потерял некоторый объем депозитов корпоративных клиентов, стал Народный банк. Вклады бизнес-клиентов сократились на 60,57 млрд тенге, до 3138,18 млрд тенге. Депозитный портфель юрлиц полегчал и у АТФБанка. Сокращение составило 38,27 млрд тенге, а портфель достиг отметки в 507,6 млрд тенге.

В пресс-службе АТФБанка пояснили, что на отток вкладов юрлиц повлияли проведение оплат по контрактам и выплата налогов рядом клиентов банка – именно на эти цели предприятия аккумулировали средства в 2018 году.

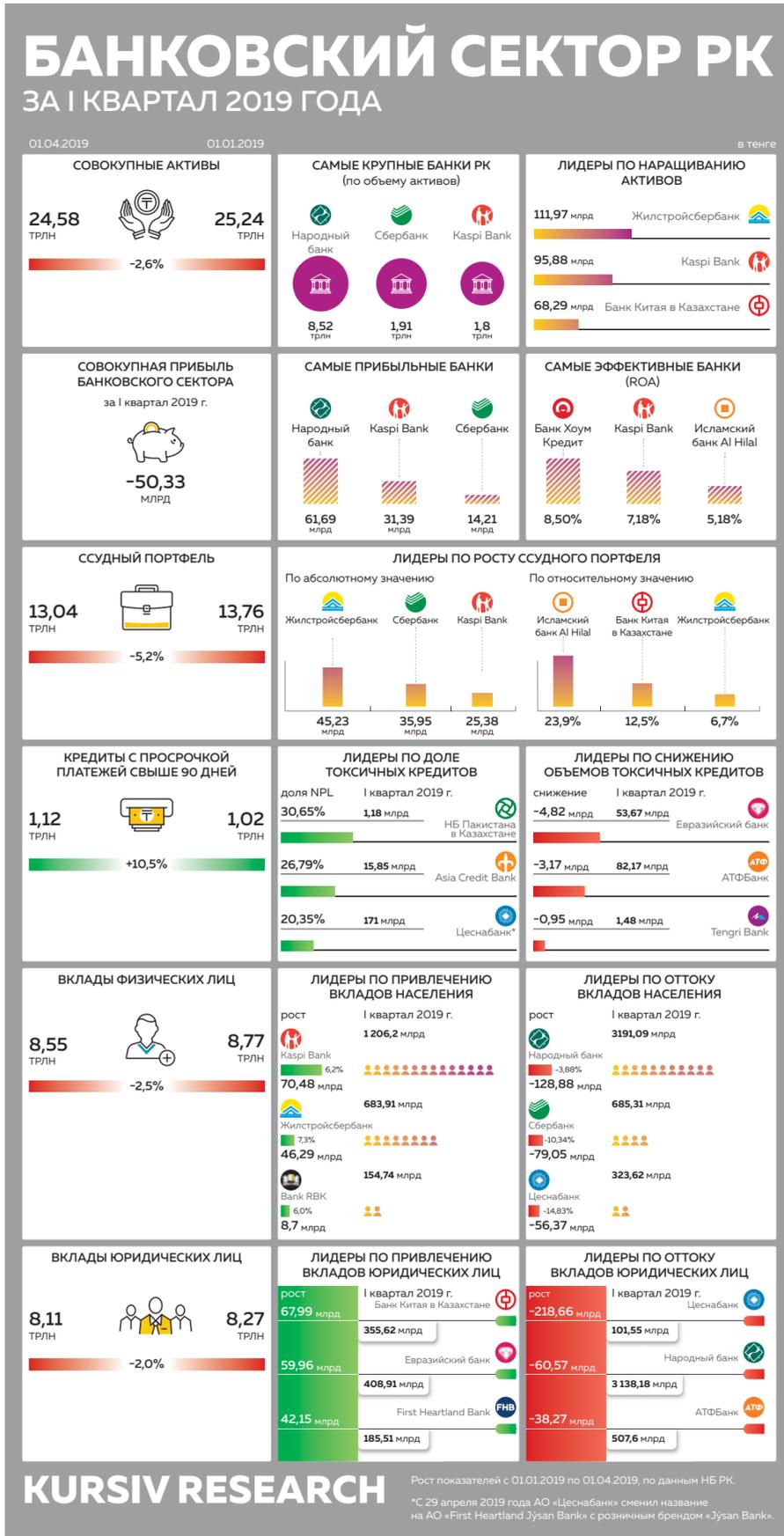
Что ждать от сектора в ближайшее время

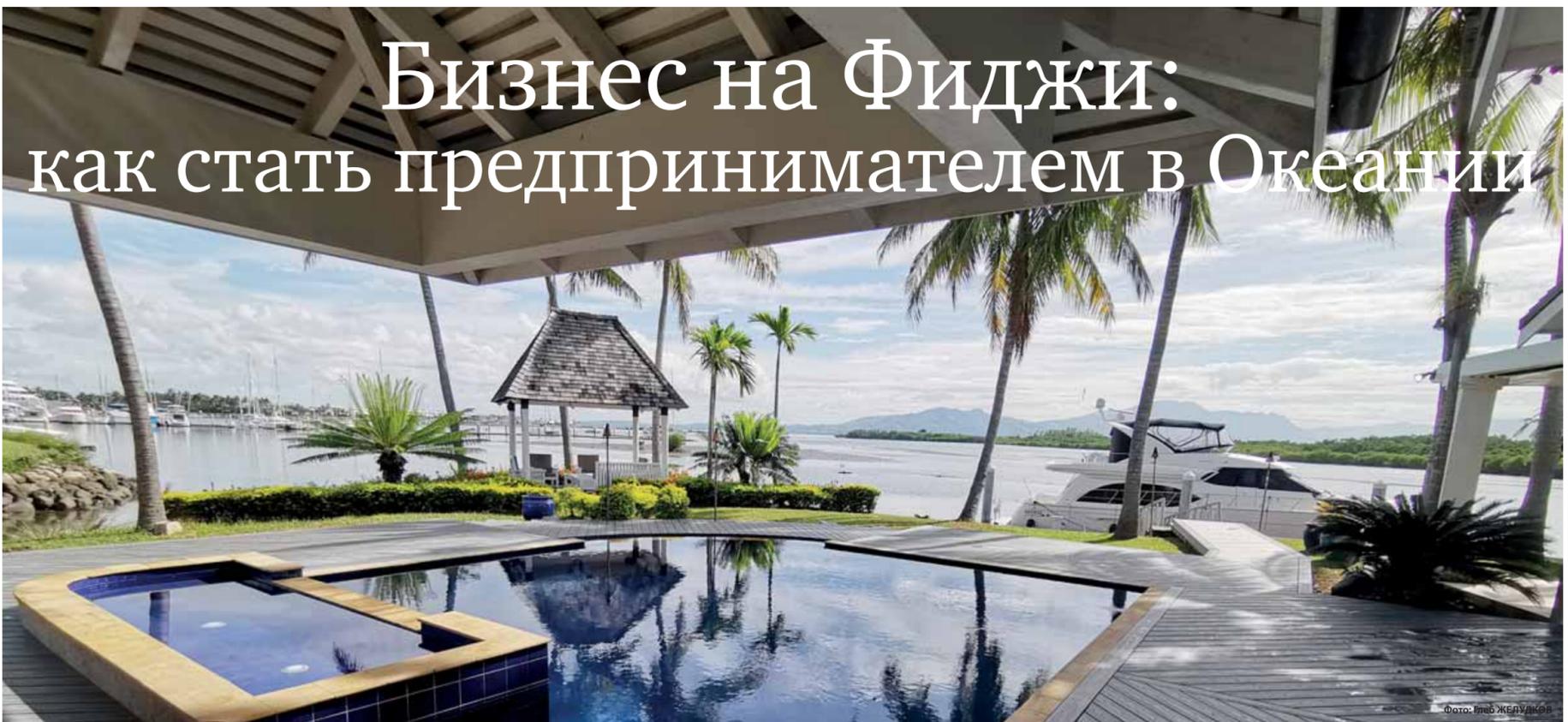
По прогнозам S&P Global Ratings, в 2019–2020 годах темпы роста кредитных портфелей банков страны будут сохраняться на уровне 5–8% при увеличении потребительского и ипотечного кредитования.

Аналитики же Moody's считают, что кредитный портфель банковского сектора начнет расти, доля проблемных кредитов снизится, а прибыльность БВУ несколько увеличится.

Ограничение ответственности

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





Бизнес на Фиджи: как стать предпринимателем в Океании

В традиционном представлении Фиджи – далекий «райский» остров посреди Тихого океана, с голубыми лагунами, лазурными пляжами и безмятежной жизнью на берегу. Для большинства это – место для отпуска. Но находятся смельчаки, которые решают обосноваться на Фиджи и сразу же организовать там собственный бизнес, а то и три.

Ольга КУДРЯШОВА

Герой этой истории, Глеб Желудков, приехал на Фиджи вместе с семьей и партнерами по бизнесу четыре года назад из Украины. Переселенцы сразу же выбрали для работы одну из основных сфер деятельности на острове – сферу гостеприимства. Начали с поставок посуды и сопутствующих товаров для баров, кафе и ресторанов. «Мы очень быстро заметили, что сюда привозят либо очень дешевые китайские товары, либо товары из Австралии, которые зачастую имеют китайское происхождение и при этом – тройную наценку. Золотой середины – нет», – вспоминает предприниматель.

Первоначальный капитал бизнесменов, как они говорят сами, был «совершенно смешной» – около \$50 тыс. Первый контейнер с кухонной утварью и посудой приобрели у американских дистрибьюторов. «Единственный порт, откуда сюда что-то везут – это Лос-Анджелес. Когда мы начинали, были прямые рейсы, но два года назад их отменили, теперь приходится везти все через Новую Зеландию.

Это фактически на две недели удлило логистику, теперь она составляет порядка сорока дней», – пояснил бизнесмен. Затраты на логистику из США зависят от размера контейнера – при доставке двадцатифутового контейнера они составляют примерно \$3,5 тыс., 40-тонник доставляют за \$4,5 тыс., с учетом всех возможных сборов и пошлин общая сумма достигает \$5 тыс. В среднем стоимость перевозки занимает в конечной цене товара около 20–25%.

Глеб Желудков признается, что понять потребности местного рынка удалось только на второй год работы. Оказалось, нужны небьющиеся стаканы, тарелки, оберточная бумага для фастфуда и закусок. «Здесь это было совершенно примитивно, буквально брали бумагу для выпечки, резали ножницами и выкладывали на нее», – говорит он.

Старый опыт на новом месте

После года жизни на острове предприниматели решили капитализировать уже имеющиеся навыки – до переезда в Океанию они занимались изготовлением мебели и за год жизни на острове обнаружили, что компаний, способных делать качественную мебель, здесь мало. Герои истории занялись производством деревянной мебели для гостиниц: столов, стульев, лежаков, шкафов, кроватей и т. д. Отсутствие заметной конкуренции на этом поле позволило им быстро добиться успеха – заказ на \$150 тыс. поступил уже через четыре месяца после начала работы их мебельной компании. Материалы при производстве используются местные – Фиджи обладает одним из самых больших в мире



запасов махагони (красное дерево), кроме этого здесь растет много декоративных видов деревьев.

Основная проблема мебельного бизнеса на Фиджи – квалифицированные кадры, собрать команду оказалось очень сложно. Доходило до переделки за свой счет той работы, которую сделали нанятые местные умельцы. Низкий уровень профессионализма на Фиджи наблюдается в очень многих сферах, говорят переехавшие иностранцы. Например, им пришлось самостоятельно подыскивать и помещения для работы, и жилье – локальные агентства к поставленным задачам отнеслись безответственно.

Третий бизнес украинцев переселенцев появился после того, как они прожили на острове больше двух лет. Один из местных жителей, который ранее уже работал с героями истории, решил для своих нужд закупить в США декинг – доски, кото-

рые используются для укладки террас. Локальные компании предлагали на продажу похожие продукты, но это была террасная доска китайского производства, качество которой вызывало нарекания. Именно этот местный житель и предложил иностранным предпринимателям, осевшим на Фиджи, заняться организацией поставок американских досок для нужд местного бизнеса. Рынок на появление нового игрока отреагировал благосклонно. В результате на сегодня компания, организованная иностранцами на острове, занимается производством мебели и делает проекты по коммерческому и частному декингу.

Местный бизнес-колотит

Около половины населения острова – это коренные фиджийцы, большинство из которых работает в сфере обслуживания, «душевность и гостеприимство у нас в крови» – так они

говорят сами о себе. Вторая большая часть жителей Фиджи – инициативные по сравнению с коренными жителями индусы, которые охотно занимаются здесь предпринимательством. На островах достаточно много американских и австралийских компаний, в том числе и крупных. Некоторые местные бренды, к примеру косметика Pure Fiji или Fiji Water, благодаря маркетинговым усилиям американцев продвигаются на мировом рынке как премиальные продукты.

При этом на самом острове достаточно маленькое предложение, а многие товары – дороже, чем на материке. Например, телевизор на Фиджи стоит примерно в четыре раза дороже, чем та же модель в США.

Невысокая конкуренция и относительно низкий порог входа на рынок во многих видах деятельности – еще один признак местного бизнеса. «Люди, у которых есть, скажем, \$100 тыс.,

имеют массу вариантов бизнеса для развития на Фиджи в течение ближайших 15 лет», – говорит Глеб Желудков. Он убежден: любая деятельность, связанная с туризмом и сопутствующими отраслями, здесь гарантированно будет прибыльной. Например, сейчас на Фиджи не хватает профессиональных клининговых компаний. Ниши для бизнеса есть и в медицинской сфере, и в образовательной. На острове, делится он, практически отсутствуют такие понятия, как IT, веб-разработка и т. д. Даже индустрия такси требует более профессионального подхода – вызвать такси через местные сервисы порой весьма проблематично. После часового ожидания (хотя таксист обещает прибыть через 10 минут) водитель может наконец сообщить о прибытии, а после якобы уехать, аргументировав тем, что вы долго выходили. Поделитесь бизнесмены и еще одной историей: у пациентки одной из местных клиник обнаружили камни в почках. В диагнозе врач был не уверен, но посоветовал больной... прыгать по лестнице, чтобы камни сместились и ушли из организма.

Глеб Желудков подчеркивает, что незанятых ниш на острове хватает и при умении и желании работать на Фиджи можно успешно организовать здесь бизнес, в том числе и с юридической точки зрения. «Даже в Казахстане и в Украине мы находимся в будущем. Мы знаем, что и тут, на Фиджи, будут нормальные кинотеатры, заправки. Сейчас здесь этого нет, но обязательно найдется кто-то, кто сделает. Почему бы это не сделать нам?» – заключил предприниматель, создавший успешный бизнес на Фиджи.

Как переосмысление дизайна кофейной чашки привело к созданию нового бизнеса

THE WALL STREET JOURNAL

Чета Арсено попыталась создать кружку, которой их пожилому родственнику было бы проще пользоваться. И это стало их успешной идеей.

Barbara HANSLIP, THE WALL STREET JOURNAL

Наблюдая за мучениями дедушки, молодая пара задумалась о том, как ему помочь. В конечном счете, эти размышления натолкнули их на мысль о запуске своего дела.

В апреле 2013 года Ален Арсено и его жена Диана (тогда она еще была невестой) навестили дедушку Арсено, бывшего рейнджера из 82-й парашютно-десантной дивизии США в доме престарелых в пригороде Бостона.

«Для меня он всегда был героем. В армии его называли Геркулесом, самым суровым из всех», – говорит г-н Арсено.

Когда пара увидела, как дедушке трудно держать кружку



Основатели стартапа Jamber использовали свои научные знания для анализа различных форм ручек для кружек.

для кофе, они, как говорят сами, осознали, «насколько неудобные и непродуманные привычные для всех кружки».

Вернувшись домой, Диана Арсено обнаружила, что даже ее любимая кружка – неудобная. Она создает избыточное давлени-

е на один или два ее пальца и поэтому, чтобы удержать кружку, не пролить кипятка и не обжечь пальцы об саму кружку, приходится придерживать ее еще и большим пальцем.

«Мы поняли, что никто по-настоящему не пытался улучшить

этот продукт, и отсутствие инноваций в этой категории подтолкнуло нас к действиям», – говорит Диана Арсено, в то время работавшая в фирме по внедрению электронных медицинских картотек. Ее супруг Ален Арсено работал в производственной компании.

Чтобы создать кружку, пара использовала свои научные познания, поскольку оба являются обладателями ученой степени в областях, связанных с химией. Кроме того, они проанализировали форму ручки кружки, силу хвата, анатомию рук и биомеханику процесса удержания вещи. Медицинским консультантом выступила Карен Джейкобс, профессор отделения реабилитационной терапии Бостонского университета и профессиональный эргономист.

Перепробовав сотню «ужасных ручек», они наконец нашли вариант, ставший окончательным дизайном, рассказывает Ален Арсено. Эта ручка намного боль-

ше привычных ручек у кружек, она имеет специальные выемки, что обеспечивает «меньшее давление на пальцы, запястье и меньшую нагрузку на локоть», – говорит г-н Арсено.

Кроме того, новая ручка снабжена небольшим шипом в нижней части, который упирается в стол и предотвращает проливание жидкости.



В сентябре 2014 года пара провела небольшой раунд венчурного финансирования со стороны бизнес-ангелов и основала компанию Jamber.

Ален Арсено отказывается называть конкретные цифры, но отмечает, что компания рассчитывает достичь «сезонных финансовых показателей по итогам продаж в 2019 году, когда будет продано несколько сотен тысяч единиц товара». Он добавляет, что компания была включена в программу бизнес-акселератора Launch LabX Гарвардского университета.

Что касается дедушки, то, по словам г-на Арсено, он очень любит новую кружку. «На самом деле он пользуется прототипом, который возит в своем инвалидном кресле, куда бы ни отправился. При этом он сказал мне, что никому не позволяет к ней даже притрагиваться, поскольку уверен, что однажды она будет стоить миллионы. Обожаю дедулю», – говорит Ален Арсено.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Долговая паутина МСБ

Дефицит качественных заемщиков в сегменте малого и среднего бизнеса – причина для перманентных жалоб со стороны финансистов. Нацбанк, изучив кредитный портфель БВУ, выяснил, что банки чаще всего предоставляют займы закредитованным и несостоятельным предприятиям.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«93% всех займов, которые выданы МСБ, приходится на закредитованные компании. 73% кредитов МСБ приходится на несостоятельные компании. В целом займы, выданные корпоративному сектору, занимая большую часть ссудного портфеля, имеют более низкое качество, которое выражено в большей доле сомнительных кредитов. Несмотря на снижение, доля сомнительных займов остается на достаточно высоком уровне». Это цитата из официального ответа Национального банка РК на запрос редакция.

«Основной банковский долг малого сектора приходится на предприятия, которые мы считаем несостоятельными. У них очень большая задолженность не только по банковским долгам, но и по другим финансовым обязательствам», – прокомментировал цифры директор департамента финансовой стабильности и рисков НБ РК **Сабит Хакимжанов**. Он добавил, что такие компании МСБ бьются связаны с банками неформальными связями, но использование методов риск-ориентированного надзора и



надзорного суждения должно прекратить порочную практику.

Обычное дело

В то же время в самом большом банке страны отрицают даже термин «закредитованность». «Для МСБ это абсолютно нормально. Что такое закредитованность? Чаще всего это транши внутри кредитной линии. Иногда бывает, что внутри кредитной линии несколько направлений. Получается, что заемщик один, а кредитов очень много», – объяснила председатель правления АО «Народный банк Казахстана» **Умут Шахметова**. Она считает, что регулятору следует смотреть не на количество кредитов, а на общий объем задолженности предприятий.

Представитель самого консервативного рейтингового агентства, S&P Global Ratings, **Екатерина**

Марушкевич уверена, что уровень рисков в банковской системе Казахстана стабилизировался, хотя в международном контексте остается очень высоким. Дело в том, что в последние два года регулятором проводилась масштабная «расчистка» сектора. При этом значительный объем токсичных кредитов предприятий был вынесен за периметр банковской системы. «В целом наша оценка уровня проблемных кредитов в банковской системе в настоящий момент находится на уровне 20–25%, в то время как в 2017 году мы оценивали его на уровне 40–45%», – поделилась мнением кредитный аналитик S&P Global Ratings.

Банки РК чаще всего кредитуют предприятия, ориентированные на внутренний спрос, а он в последние годы стагнирует – к

По данным Национального банка, ссудный портфель юридических лиц с начала года снизился на 752,2 млрд тенге (-9,7%), до 7 трлн тенге. На этом фоне доля корпоративного сектора в структуре кредитов экономике снизилась с 59,5 до 56,4%.

В апреле ссудный портфель субъектов малого предпринимательства в БВУ составил 2,191 трлн тенге, или 17,6% от общего объема кредитов экономике

такому выводу пришел ведущий аналитик по банковскому сектору Казахстана Moody's Investors Service **Владлен Кузнецов**. «Выдача займов закредитованным компаниям обусловлена высоким аппетитом к риску казахстанских банков. В отличие от нефтегазового сектора (который в основном не является получателем кредитных ресурсов), динамика роста в секторах, ориентированных на спрос внутри

страны, в последние годы была невысокой, а малый и средний бизнес в основном ориентирован на внутренний спрос», – объяснил он.

Консервативнее, пожалуйста!

Эксперты невысокое качество кредитного портфеля МСБ объясняют не низким спросом населения, неудачными стратегиями БВУ и высокой конкуренцией, а

непрофессионализмом банкиров. «Финансовая грамотность очень важна, и это касается не только предпринимателей, но и самих банкиров. Мы общались с банками в регионах, некоторые эксперты не знают, как оценивать риски компаний или венчурных проектов. Это довольно странно! Финансовая грамотность является большой проблемой, и эту проблему нужно решать», – заявил директор представительства в РК Азиатского банка развития **Джованни Капанелли**.

Согласно статистике НБ РК, самые закредитованные компании находятся в Алматы и Нур-Султане, сфера их деятельности – недвижимость и строительство. В Ассоциации финансистов Казахстана считают, что ситуация с закредитованным МСБ может измениться благодаря очередным вливаниям средств для льготного финансирования проектов в приоритетных отраслях экономики. Эта опция содержится в соглашении правительства и Национального банка о координации мер макроэкономической политики. «В рамках мер предусматривается предоставление БВУ долгосрочной ликвидности в сумме 600 млрд тенге, или 8,5% от ссудного портфеля корпоративного сектора, для кредитования приоритетных проектов экономики. На данный момент из предусмотренной суммы выкуплены облигации трех банков на сумму 112,7 млрд тенге», – напомнил эксперт аналитического центра АФК **Рамазан Досов**.

Казахстанские банки трепетно относятся к собственным ценным бумагам, и можно предположить, что кредитование в рамках облигационных программ будет более консервативным.

Алгоритм оценки

Казахстанский IT-проект Landau за минуты сводит все данные компании в резюме формата A4

Казахстанская компания Landau стала бизнес-партнером российского Банка ВТБ. Система кредитного анализа казахстанской разработки позволит банку из РФ радикально ускорить процесс оценки компаний, запрашивающих кредит. Если раньше на оценку уходило два-три месяца, то теперь это дело двух-трех минут.



Фото: Олег СПИВАК

Георгий КОВАЛЕВ

Физик и лауреат Нобелевской премии **Лев Ландау** – кумир основателей стартапа. Ученый умел быстро и точно производить в уме сложные вычисления. Так и система бизнес-анализа Landau обучена почти мгновенно сводить данные любой компании в краткий отчет. «Всю картину бизнеса Landau раскрывает за минуты. Приворачивает бухгалтер? Мы покажем это», – говорит **Максат Айтимбетов**, один из сооснователей проекта.

Возможность быстрой оценки бизнеса остро востребована банками, поскольку скорость выдачи кредита – одно из рыночных преимуществ. В Казахстане партнерами Landau уже стали четыре банка: АТФБанк, ForteBank, Альфа-Банк и Kassa Nova (последний – еще до слияния с Forte). ВТБ – первый российский партнер проекта, после заключения контракта с ним интерес к сотрудничеству проявили еще три российских банка.

Кредит как двигатель финтех

Первыми разрабатывать и активно применять скоринговые технологии в Казахстане стали микрокредитные организации. Процесс дистанционной оценки платежеспособности физиче-

ских лиц, запрашивающих кредиты, доведен в стране до очень хорошего уровня. А вот ниша скоринговой оценки МСБ и корпоративных заемщиков долгое время оставалась незаполненной. Создатели Landau **Максат Айтимбетов** и **Искандер Мутышев** обнаружили ее случайно – пытались продать собственную программу для оцифровки бухгалтерии, они вели переговоры с участниками рынка. Именно тогда и услышали о том, что финансистам не хватает инструмента для быстрой и объективной оценки компаний. «Нам показали, как кредитные менеджеры изучают файлы размета с участниками рынка. По сути, они делают это вручную, маркируя каждую строку документа. Мы подумали: «Почему бы не автоматизировать этот процесс?» – вспоминает **Искандер Мутышев**. Фактически стартап взял на себя решение давней рыночной проблемы.

Как кредитные специалисты банков оценивают потенциального заемщика? Они проверяют данные, предоставленные бухгалтерией компании. Такая проверка формальна и дает искаженное представление об устойчивости бизнеса. «Как правило, главбух удаляет информацию, которую не хочет показывать. А делать двойную проверку, чтобы сразу увидеть все корреспондентские счета с сотнями тысяч транзак-

ций, вручную слишком долго и затратно. Landau занимается именно этим», – говорит **Максат Айтимбетов**.

Landau проверяет информацию с разных сторон: оценивает транзакции, предоставляемые компанией, и сравнивает с данными банка. Это самая простая модель, проверка обоих источников должна приводить к одинаковому результату. Возможен и более глубокий анализ. Например, объясняет **Искандер Мутышев**, оборот одного счета можно косвенно проверить по данным счетов других компаний-партнеров, число которых может доходить до сотен. «Если по одному счету идут обороты на 150 млн тенге, то косвенная проверка с другими счетами тоже должна привести к той же цифре. Если не приводит, программа это указывает. Собственно, это было самым сложным – обучить программу видеть разницу между тем, что хорошо, и тем, что плохо», – говорит собеседник.

Машину не обманешь

Автоматизация процесса оценки компаний не приводит к сокращению штата в банке – напротив, для специалистов открывается более широкое поле для работы. «С Landau банк среднего уровня может справиться с объемом работ крупного банка, – считает **Мак-**

сат Айтимбетов. – Мы не провозируем увольнение, люди требуются для обработки того объема заявок, который прежде был невозможен». Тем не менее внутренне сопротивление работников банков внедрению нового скоринга встречается. Причина неприязни – чисто человеческая. «Сейчас любой кредитный менеджер может красиво нарисовать любые данные, и никто этого не заметит. Мотивация у него может быть какой угодно, суть в другом. Рисковики не копают настолько глубоко, чтобы обнаружить ошибку. С Landau это сложно, – говорит **Айтимбетов**. – Когда программа выводит сводный отчет, любые «ручные» изменения фиксируются. Редактировать этот журнал невозможно».

Владельцы стартапа затруднились назвать общую сумму инвестиций, вложенных в проект, в основном это личные компетенции. В данный момент в команде 15 человек. Сотрудничество с банками строится по системе подписки, причем после заключения контракта с ВТБ Landau планирует вдвое поднять цены на свои услуги внутри Казахстана.

Основатели проекта предлагают свою программу не только банкам для оценки заемщиков-юрлиц, но и инвесторам или покупателям бизнеса для его быстрой оценки. «Landau за минуту составит полный отчет на страничке формата A4: у кого покупает, кому продает, насколько стабильны отношения с партнерами, как меняется структура расходов», – поясняют они.

В перспективе Landau будет расширять функционал, чтобы стать незаменимым помощником владельца или главного управляющего бизнеса. До сведения топа будут доводиться любые действия менеджеров, выбивающиеся из логики накопленной ежедневной статистики.

Почему данные, технологии и GR стали основой кредитного бизнеса в РК

Асем НУРГАЛИЕВА, исполнительный директор Первого кредитного бюро

Свою карьеру я начинала с позиции пиарщика, позднее работала маркетологом. В то время еще модно было делить направления в маркетинге по специалистам разных направлений. Позже, в посткризис это все начало называться BDO – менеджер по развитию бизнеса, который выполняет все функции универсального эксперта по развитию. Эволюция бизнеса пришла к тому, что в кредитных организациях развитие – это далеко уже не маркетинг и миллионные рекламные кампании.

В кредитных организациях задаются вопросом, что же является секретом успешного бизнеса. Вкладывают деньги в розыгрыши, в бешеные, по мнению организаторов, cashback и программы лояльности. Потребитель выигрывает, а вот профессиональный business development – нет. Ведь с деньгами развивать бизнес совсем несложно.

Работая в самом сердце кредитного рынка, я могу выделить определяющие, на мой взгляд, факторы успеха кредитного бизнеса, основываясь на своих персональных исследованиях.

Первое – это умение работать с данными. Сюда же я отношу скоринговые возможности по анализу клиента (самой организации), в которых кроется 30% конкурентного преимущества. Сейчас скоринги – это не только КРП рисков, но и реальное бизнес-преимущество. Кто уже сейчас понимает, как работа с данными помогает зарабатывать больше денег, тот уже заложил основу своего будущего успеха.

Второе – технологии. Промышленные решения, быстрые кредитные конвейеры, правильно выстроенная логика конвейеров стали намного ценнее процентной ставки. В Казахстане для любого кредитного бизнеса уже давно существуют доступы к кредитным отчетам. Сейчас уже

и данные по доходам заемщика, и другие верификационные данные предоставляются через бюро. С учетом множества источников данных я всегда рекомендую периодически тестировать процессы в кредитном конвейере на скорость и логику построения. Правильно выстроенный процесс



Асем НУРГАЛИЕВА, исполнительный директор Первого кредитного бюро

позволяет не только получать еще 30% конкурентного преимущества, но и оптимизировать затраты на источники до 20%. И конечно, это отражается на скорости вывода проектов. Поверьте, со средним time-to-market (время выхода продукта на рынок. – «Курсив») 6–9 месяцев, как у нас происходит сейчас, даже вы уже потеряете веру в свой проект, не то что коллеги и клиенты.

Третье – это законодательная база и законодательная деятельность. Как бы ни хотелось признать, GR сейчас вытесняет ценность маркетинга (с точки зрения возможного эффекта) и закрывает еще 30% в нашем уравнении успешного кредитного бизнеса. В чем именно? Думаю, это каждый может увидеть, проанализировав среду своего бизнеса.

Ну и оставшиеся 10% оставим на все остальное. Аналитики скажут, что основа всему – стратегия и анализ. IT – правильная архитектура. Не спорю. У каждого свой рецепт успешного бизнеса. Но я привожу фактические результаты своих наблюдений и исследований. В любом случае в основе всего лежит фундаментальное видение и умение результативно исполнять стратегию и тактику визионеров. Ведь если нет хороших дел, не спасет и PR-отдел.

С миру по центру

Физлица могут получить доступ к валютным торгам на фондовой бирже

< стр. 1

Ранее мы всегда обращались в БВУ для подобных конвертаций, а сейчас сможем сами это делать, что сократит нам расходы и уменьшит время расчета с клиентом».

Миникеев уверен, что нововведения положительно скажутся на активности и ликвидности на валютном рынке. Рынок будет справедливо отражать настрой участников торгов, а валютный стакан будет «живым», что по-



Роман МИНИКЕЕВ,
председатель правления
АО «Фридом Финанс»



Фото: Shutterstock / Redpixel.pl



Асан САДВАКАСОВ,
начальник торгового департамента
АО «Евразийский Капитал»

зволит анализировать валютный график.

«Конечно, такого рода доступ влечет для брокерских компаний более глубокую проработку внутренних процессов контроля и надзора за валютными сделками у самого брокера, – добавил Роман Миникеев. – Нам надо будет выстраивать свой валютный контроль и дополнительную отчетность».

«Либерализация подхода в вопросах доступа к валютному рынку плодотворно воздействует на развитие рынка, как валютного, так и фондового. Свободный доступ к конвертации валюты – неотъемлемая часть развития вышеописанных рынков», – говорит управляющий директор – член правления АО «Казкоммерц Секьюритиз» Тимур Салимов.

Казахстанский рынок считает предлагаемые изменения своевременными и прогрессивными, отмечая ряд возможных попутных изменений в расстановке сил на валютном рынке. Например, по мнению участников рынка, существует еще один важный момент: доступ брокеров на валютный рынок позволит им сделать для клиентов производные финансовые инструменты (ПФИ), которые

дадут возможность клиентам хеджировать свои валютные риски. Этого сейчас почти никто не делает из-за особенностей банковского регулирования, которое существенно утратило актуальность после перехода к свободно плавающему курсу. Среди брокеров есть мнение, что раньше Нацбанк РК всем гарантировал валютную стабильность, при этом не разрешал страховать валютные риски, но и хеджировать не давал. Брокеры находятся вне этих сложных ограничений, и они мобильнее. Вероятно, они смогут раскатать



Тимур САЛИМОВ,
управляющий директор –
член правления АО «Казкоммерц
Секьюритиз»

рынки фьючерсов, внебиржевых ПФИ для ВЭД.

«Предоставление допуска брокерам на валютный рынок биржи – идея хорошая и полезная для фондового рынка в целом,

Инструмент	379-381,5	378-382	379,4-379,8
Торговый спред	от 0,2% до 0,4%	до 1%	до 0,2%

это придаст дополнительный импульс в развитии, а также укрепит статус плавающего обменного курса, – говорит член правления – начальник торгового департамента АО «Евразийский Капитал» Асан Садвакасов. – Чем шире рынок участников, тем меньше пространства для спекуляций».

Садвакасов считает, что не нужно в хорошей идее искать отрицательные моменты и ставить ограничительные барьеры. Поэтому было бы позитивным моментом предоставление брокерам возможности покупки валюты без лимитов по объемам, хотя бы для исполнения сделок по покупке ценных бумаг на внешних рынках, как за счет собственных средств, так и за счет средств клиентов. Данная мера позволит как привлечь на фон-

довый рынок новых клиентов, так и «оживить» старых клиентов брокеров.

«На текущий момент клиентам брокеров дорого обходится конвертация валюты, необходимая для исполнения сделок. В предоставлении брокерам доступа на валютный рынок вижу дополнительный эффект на рынке комиссий, где сложится конкурентная среда, от которой выиграют клиенты брокеров», – добавил Асан Садвакасов.

Как сейчас?

Сегодня обменная иерархия выглядит следующим образом: клиент как физическое лицо приходит в обменный пункт или банк и покупает или продает ту или иную валюту. Как правило, курс в «обменниках» лучше, но

они работают только с наличностью, банк безопаснее и проводит безналичные конвертации, но это отражается на обменном курсе. Далее, обменный пункт конвертирует часть валюты в банке, который дает лучшие условия, чем для физических лиц. Это происходит из-за того, что средний объем операций «обменников» значительно выше, плюс «обменники» регулярно обращаются в банк. На вершине обменной «иерархии» находится сам банк, у которого инструментов для конвертации гораздо больше, чем у «физиков» и «обменников».

«Банк может закрыть свой интерес в конвертации с любым другим банком, с которым есть торговые отношения вне стакана котировок, – говорит Салимов. – То есть межбанков-

ская сделка может выйти на валютный рынок; можно разместить свой приказ на покупку или продажу валюты, и любой участник рынка, согласившись с этой ценой, может автоматически заключить сделку; можно закрыть интерес внутри самого банка, проведя внутреннюю проводку. Например, клиент А. хочет купить \$1 тыс. по 380, а клиент Б. – продать по 379, банк зачет эти две сделки и заработает 1 тенге с каждого доллара».

В перспективе

В ближайшем будущем физические лица смогут в режиме онлайн иметь доступ непосредственно к валютным торгам на бирже наравне с профессиональными участниками и такими же физическими лицами. Объем торгов возрастет, торговый спред – разница между ценой покупки и продажи – сузится; соответственно, люди перестанут много терять в случае, если курс не изменился, а человеку необходимо, например, продать доллар, который он недавно купил. Некоторые брокеры уже подготовились к ожидаемому обновлению правил игры.

«У нас существует торговая платформа Qtrader для работы физлиц на фондовом рынке. После внесения поправок мы добавим и валютный рынок. Таким образом, имея ЭЦП или пользуясь средствами динамической авторизации (подтверждение СМС-паролем), клиент сможет провести безналичную операцию по конвертации, – делится планами Тимур Салимов. – Клиенту нужно будет только оплатить комиссию брокера, которая привязывается к фактической сумме сделки».

Чек по закону

В вопросе применения онлайн-ККМ появилась определенность – предпринимателям дали время на внесение изменений

Сегодня бизнес интересуется окончательное решение по вопросу применения контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных (ККМ с ФПД). Напомним, с 1 апреля 2019 года большинство казахстанских компаний обязаны использовать ККМ с ФПД при расчетах с клиентами. Изменились и требования к оформлению кассовых чеков. При этом в экспертной среде все чаще звучат мысли, что неплохо бы внедрение этой нормы перенести, а то и вовсе отменить.

Максим БАРЫШЕВ,
CEO Uchet.kz

Видов деятельности, при осуществлении которой с 1 апреля необходимо применять ККМ с ФПД, более трехсот. Среди них производство, услуги ремонта, услуги перевозок, строительство, финансовая и страховая деятельность, операции с недвижимым имуществом, а также услуги по сдаче в аренду автомобилей и многие другие.

Предполагалось, что те предприниматели, кто не перешел на ККМ нового типа, будут оштра-

фованы. За отсутствие в чеке ККМ одного или нескольких из новых реквизитов предусмотрена административная ответственность – в первый раз бизнесмен должен был отделаться предупреждением, а при повторном нарушении – штрафом до 101 тыс. тенге.

На селекционном совещании, проведенном Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» совместно с Комитетом государственных доходов (КГД) Минфина РК, мы выступили с просьбой к госорганам не штрафовать бизнес и дать ему время на модернизацию своих ККМ. Мы попросили перенести введение данной нормы на 1 января 2020 года.

На этом мероприятии было отмечено, что, согласно пункту 1 статьи 11 Закона РК «О правовых актах» (НПА), «все нормативные правовые акты имеют прямое действие, если иное не оговорено в самих нормативных правовых актах или актах о введении их в действие». Введение данных норм с 1 января 2019 года противоречит пунктам 1, 3 статьи 43 Закона об НПА, так как они «возлагают новые обязанности на предпринимателей или ухудшают их положение».

На совещании также отмечалось, что практически все модели кассовых аппаратов, внесенные в Государственный реестр ККМ, поддерживают отображение

дополнительного содержания чека, ввиду чего замену аппаратов предпринимателям производить не требуется. Но существуют определенные кассовые аппараты, которые не поддаются модернизации, список этих аппаратов есть в открытом доступе. А от владельцев такой техники порой звучат подобные истории: «На предприятии установлен кассовый аппарат с функцией передачи данных. Пункт 7 статьи 166 Налогового кодекса дополнен подпунктом 11, где говорится о том, что в чеке должна отображаться единица измерения товара. Компания, которая обслуживает наш кассовый аппарат, утверждает, что может запрограммировать только штуки и литры. Тонны запрограммировать невозможно».

Сейчас идет работа с заводами-производителями по написанию программ для внесения изменений, так как действительно не все ККМ поддерживают новые функции. Некоторые заводы уже написали данные программы, остальные обещают написать к июню.

По данным КГД МФ РК, на 1 мая 2019 года в республике зарегистрировано более 255 тыс. ККМ без функции передачи данных. Часть из них, а именно 181 566, или 71,1%, могут быть модифицированы под онлайн-ККМ. 31 515, или 12,4%, кассовых аппаратов являются

аппаратами с программным обеспечением. Количество кассовых аппаратов, которые используются в местах, где нет связи, и не подлежат замене на онлайн-ККМ, – 12 тыс. (4,7% от общего числа).

Что делать

Программирование аппарата обойдется бизнесу примерно в 3 тыс. тенге плюс по 150 тенге за каждую позицию в номенклатуре. Предпринимателям дали время на внесение изменений – расширить перечень информации, подлежащей отражению в чеке ККМ, теперь необходимо в течение 2019 года. Чеки, выбитые ранее, исправлять нет необходимости, печатать чеки без внесенных изменений пока тоже можно.

Поэтому нужно не поддаваться панике и не создавать очереди в центрах технического обслуживания ККМ, а спокойно регистрировать ККМ с ФПД в порядке поэтапного перехода. Тем более что теперь нет необходимости обращаться для регистрации в департамент государственных доходов. Регистрация и снятие с учета ККМ с ФПД сейчас производится на сайте ОФД www.oofd.kz (при этом снятие с регистрационного учета ККМ без функции передачи данных в обязательном порядке производится в УГД по месту осуществления деятельности).

В дальнейшем можно самостоятельно настроить ККМ,

ориентируясь по инструкции завода-изготовителя, так как в центрах технического обслуживания, повторимся, за одно наименование производится оплата в размере 150 тенге.

Как делать

Что делать в случаях, когда нет утвержденной классификации наименования товаров, работ, услуг и единиц измерения, которые должны отражаться в чеке ККМ? Например, в продаже имеется вода. При этом есть вода газированная, негазированная, столовая и так далее. Здесь предприниматели вправе применять любую номенклатуру, удобную им. Это же относится и к единицам измерения.

Все ККМ с ФПД имеют возможность реализации новых требований по содержанию чека ККМ. Поэтому при приеме предоплаты за товар посредством денежных расчетов в чеке можно будет прописать авансы, предоплату и т. д.

При покупке онлайн-ККМ для ИП, применяющих патент или упрощенную декларацию, можно уменьшить сумму подоходного налога на приобретение одной контрольно-кассовой машины. Правда, всего 60 тыс. тенге, но не более чем на 50% от исчисленной суммы налога. Получается, что ИП на «упрощенке» может полностью воспользоваться данной корректировкой только при годо-

вом доходе в 8 млн тенге и более. Если годовой доход составит 1,2 млн тенге, то возмещению подлежит только сумма в размере 9 тыс. тенге, что, согласитесь, не так уж и много.

Попутные плюсы

Онлайн-приложение не требует технического обслуживания, синхронизируется с бухгалтерской программой, исключает необходимость ведения книги учета наличных средств. Автоматическое соединение с ОФД избавляет от проверок по кассе со стороны налоговых органов.

При совместной работе онлайн-кассы и облачной бухгалтерии значительно упрощается процесс ввода наименований товаров, работ и услуг. У предпринимателя отпадает необходимость дублировать введенную в бухгалтерию информацию, ведь она автоматически появится в кассовом чеке. Кроме того, существует ряд преимуществ перед привычным кассовым аппаратом. Во-первых, дополнять наименования можно в любое время самостоятельно без посещения центра технического обслуживания ККМ. Во-вторых, онлайн-касса освобождает от лишних затрат на приобретение оборудования – ККМ, компьютеров. В-третьих, чеки онлайн-касс можно не распечатывать, а отправлять на e-mail или мессенджеры, например WhatsApp.

Иллюстрация: Екатерина ГРИШИНА

Возможна ли революция в бюджетном сегменте авиаперевозок?

THE WALL STREET JOURNAL

С запуском нового рейса JetBlue в Лондон будет понятно, смогут ли маршруты средней протяженности стать для бюджетных авиакомпаний новой точкой роста.

Jon SINDREU,
THE WALL STREET JOURNAL

Возможно, скоро трансатлантические перелеты на роскошных авиалайнерах для бизнес-путешественников станут более доступными. В перспективе это может послужить основой для новой революции в авиаперевозках – по крайней мере, многие в авиационной индустрии всерьез рассчитывают на такое развитие событий.

В апреле американская бюджетная авиакомпания JetBlue Airways объявила о запуске в 2021 году нескольких ежедневных рейсов в Лондон со своих базовых аэропортов в Нью-Йорке и Бостоне. В будущем эти рейсы могут стать плацдармом для новых трансатлантических маршрутов.

В США JetBlue уже зарекомендовала себя как компания, изменившая сегмент деловых авиалетов. Продукт премиум-класса Mint, представленный на таких шестичасовых маршрутах, как рейс Нью-Йорк – Сиэтл и Бостон – Сан-Франциско, предлагает лежащие места по цене около \$600, что значительно дешевле перелета в салоне первого класса большинства других авиакомпаний. В 2018 году услуга Mint была также представлена на рейсах в Южную Америку и страны Карибского бассейна.

Инициатива JetBlue с новыми рейсами может стать своего рода лакмусовой бумажкой для проверки потенциала маршрутов средней протяженности в качестве новой точки роста для бюджетных авиакомпаний.

В 1990-х годах такие авиакомпании, как Southwest и европейская Ryanair, начали предлагать на трехчасовых рейсах вариант полета без излишеств всего за \$100. С тех пор авиационная индустрия стремится к тому же и на более протяженных маршрутах.

Попытки внедрить эту схему в разное время предпринимали Norwegian Air, Westjet, WOW Air, Jetstar и AirAsia X. К примеру, сейчас норвежская авиакомпания предлагает совершить полет по маршруту Лондон – Сан-Франциско и обратно всего за \$400.

Однако стоимость акций Norwegian Air,



Для авиакомпании JetBlue полеты средней дальности могут стать новой точкой роста, поскольку на маршрутах протяженностью от 3,5 до 4 тыс. миль доходность рейса достигает своего пика. На фото самолет JetBlue заходит на посадку в аэропорту Ла-Гардия в Нью-Йорке.

AirAsia X и Westjet за последние пять лет упала на 85, 69 и 22% соответственно. Авиакомпания WOW в марте объявила о своем банкротстве.

Ключевая проблема заключается в том, что многие элементы модели бюджетных перевозок не могут быть применены к рейсам продолжительностью более 10 часов.

Перевозчики вроде Norwegian считают, что успех бюджетных маршрутов объясняется отсутствием излишеств и низкой стоимостью билета, тогда как сборы и питание являются дополнительными доходами. Другие же авиакомпании, например Southwest, применяют по-настоящему инновационный подход. Речь идет об отказе от архитектуры авиасети, где загрузка самолетов обеспечивается большим потоком пассажиров в узловых

аэропортах-хабах в пользу более быстрых прямых беспосадочных перелетов в формате «из пункта А в пункт Б».

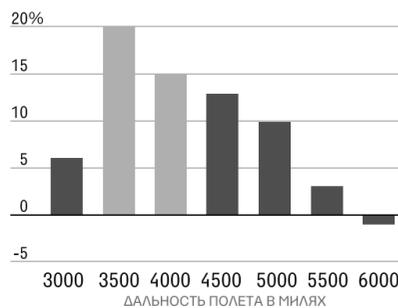
Полет из Барселоны в Денвер длится порядка 14 часов, это означает, что норвежской авиакомпании нужно использовать самолет с большим запасом топлива и вместимостью не менее 300 пассажиров. Это эффективно, но такие самолеты трудно заполнить без большого потока пассажиров.

Маршруты JetBlue средней протяженности, как правило, по времени занимают от шести до девяти часов полета, и на них используются самолеты Airbus A321. По сути, это модифицированная версия проверенного временем лайнера A320, популярного у лоукостеров на коротких маршрутах. Для трансатлантических рейсов компания намерена использовать 13 дальнемагистральных самолетов A321, каждый из которых будет иметь менее 200 посадочных мест.

Это может оказаться наиболее выигрышным решением, поскольку пик прибыльности трансатлантических рейсов приходится на маршруты протяженностью от 3500 до 4000 миль, что составляет среднее расстояние между восточным побережьем США и большей частью Западной Европы. Дело в том, что, как показывают данные сервиса PlaneStats консалтинговой компании Oliver Wyman, загрузка самолетов на этих маршрутах ниже среднего. Ведь перевозчики, использующие пересадочные узлы, намеренно применяют

Для лоукостеров маршруты средней дальности могут быть коммерчески выгодными...

Уровень рентабельности американских авиаперевозчиков в зависимости от дальности полета

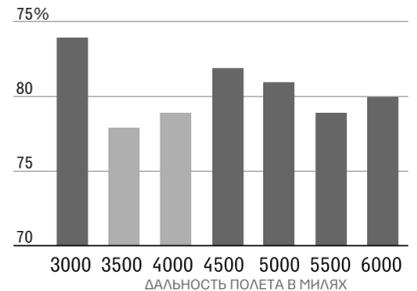


Примечание: данные по Delta Air Lines, United Airlines и American Airlines указаны по состоянию на сентябрь 2018 г.

Источник: сервис PlaneStats компании Oliver Wyman

...если участники рынка смогут управлять прямыми беспосадочными рейсами более эффективно

Средняя загрузка самолетов на трансатлантических маршрутах у американских авиаперевозчиков в зависимости от дальности полета



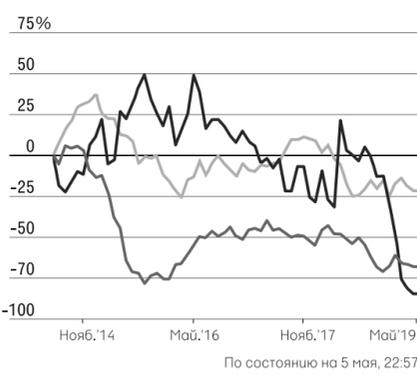
Примечание: данные по Delta Air Lines, United Airlines и American Airlines указаны по состоянию на сентябрь 2018 г.

Источник: сервис PlaneStats компании Oliver Wyman

Турбулентный полет

Суммарная смена стоимости акций лоукостеров

■ Norwegian Air Shuttle ASA
■ Air Asia X Bhd ■ WestJet Airlines Ltd



Источник: SIX

По состоянию на 5 мая, 22:57

Договоренности послужат во благо дальнейшего плодотворного сотрудничества

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» подписал меморандум и дорожную карту с азербайджанским агентством КОВИА и соглашением о сотрудничестве с Государственным фондом поддержки развития предпринимательской деятельности при правительстве Узбекистана.

Жанболат МАМЫШЕВ

Председатель правления азербайджанского агентства КОВИА Орхан Мамедов отметил, что правительство Азербайджана уделяет большое внимание развитию предпринимательства. В 2016 году в этой республике была утверждена «Дорожная карта по производству потребительских товаров субъектами малого предпринимательства». Цель программы – увеличить

долю МСБ в ВВП к 2025 году до 35%. Для достижения этой цели Азербайджан собирает переименовать успешный опыт, в том числе и казахстанский.

«Как агентство, мы придаем большое значение международному опыту и стараемся увеличить спектр нашего международного сотрудничества. Поэтому мы сегодня находимся среди вас и посещаем профильную выставку малых и средних предприятий. Казахские коллеги знакомят нас с Центром обслуживания предпринимателей, опыт которого тоже очень важен для нас, потому что в ближайшем будущем подобный центр будет открыт в Баку», – сказал Мамедов.

В Азербайджане зарегистрировано около ста компаний с участием казахстанского капитала. «Наши компании тоже представлены здесь, поэтому в будущем надеемся на плодотворное сотрудничество», – отметил председатель правления КОВИА.

Надежду на тесное и успешное сотрудничество выразил и заместитель исполнительного директора Государственного фонда поддержки развития предпринимательства при правительстве Узбекистана Якуб Омаров. Председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Гаухар Бурибаева полагает, что международное партнерство позволит казахстанским предпринимателям активнее выходить со своими товарами на экспорт, а кроме того, облегчит им доступ к импортному оборудованию. «Подписанные соглашения закладывают основу для эффективного сотрудничества и открывают возможности для организации совместных проектов и программ по поддержке предпринимательской деятельности между странами. Нашему фонду в этом году исполняется 22 года, и мы надеемся, что накопленный опыт и успешная практика в области поддержки малого и среднего

бизнеса будут способствовать качественному взаимодействию с нашими новыми партнерами», – сказала Бурибаева.

Меморандум и соглашение были подписаны на выставке казахстанских производителей Ultyq Onim 2019. Глава «Даму» акцентировала внимание на вдвое увеличившемся числе участников выставки. «Если честно, заявок было больше, но мы выбрали якорные, крупные компании, которые уже имеют потенциал не только на внутреннем рынке, но и на экспорт. Мы не зря пригласили зарубежных коллег. Я думаю, это будет очень хороший задел для наших предпринимателей, чтобы они налаживали контакты. Потому что турецкая сторона привезла с собой порядка 10 компаний, которые уже налаживают отношения с нашими предпринимателями. Есть понимание по обмену опытом и, самое главное, по экспорту продукции», – сказала Бурибаева.

«Даму» предоставляет бизнесу гарантирование кредитов и субсидирование процентной ставки. Ежегодно по «Дорожной карте бизнеса» выделяется порядка 30 млрд тенге трансфертов, из которых 28 млрд тенге – на субсидирование и 2 млрд тенге – на гарантирование. «Дорожная карта бизнеса – 2020», существующая с 2010 года, остается самой популярной программой по субсидированию. «Дополнительно у нас выделено 30 млрд тенге в рамках «экономики простых вещей». Совокупно это 60 млрд тенге, которые выделяются государством в рамках субсидирования и гарантирования», – сообщила глава «Даму». Она также добавила, что получены средства из Нацфонда на кредитование проектов в обрабатывающей промышленности с процентной ставкой для предпринимателя 6% годовых.

Гаухар Бурибаева рассказала, какие еще меры будут приняты для поддержки МСБ в Казах-

стане: «В рамках программы «экономики простых вещей» мы разрабатываем внесение изменений в части предоставления гарантий в случае отсутствия залогового обеспечения у предпринимателей. Вместе с тем также совместно с Министерством национальной экономики мы сейчас пишем программу по продлению «Дорожной карты бизнеса», так как она в этом году заканчивается. Сейчас у нас ориентировочно до 2025 года будет продление программы».

До настоящего времени «Даму» предоставлял гарантии в рамках «Дорожной карты бизнеса – 2020», программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» и собственные гарантии «Даму оптим». Собственные гарантии «Даму» предоставляет в случаях, когда предприниматели не проходят по программам «Дорожная карта бизнеса – 2020» и «Енбек». Фонд может субсидировать проекты в сумме до 2,5 млрд тенге.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Что нужно знать про 5G

Вокруг пятого поколения связи ходит множество мифов. Часть из них появилась, когда о потенциале 5G только начали говорить. В этом материале – крупными мазками то, о чем стоит знать человеку с широким кругозором.

Александр ГАЛИЕВ

Первое: 5G – это сеть машин

Возможности технологии 4G/LTE остаются широкими. Их достаточно для того, чтобы поддерживать растущие потребности абонентов в текущей парадигме потребления услуг, более того, есть и хорошие возможности для апгрейда сетей – эксперты говорят, что четвертое поколение связи останется базовой технологией для телекома еще долгие годы. Слово «парадигма» появилось здесь не просто так, в нем закодировано первое и фундаментальное отличие 5G – это не человекоцентричная технология (в отличие от 4G/LTE), это машиноориентированная технология. Среди требований к параметрам сетей пятого поколения – высокая скорость передачи данных (в сетях 5G она доходит до 20 Гбит в секунду при латентности в 1 мс, а в сетях 4G/LTE на сегодня составляет около 45 Мбит в секунду, а латентность в разы выше), низкая латентность, возможность поддерживать работу устройств, расположенных с высокой плотностью на единицу площади. Ни одна из этих задач не соответствует текущим, даже очень высоким требованиям абонента-человека. Отсюда вывод: люди в 5G – это не главное.

Но это еще не все. Раз 5G – это про машины, а не про людей, у нового поколения связи должна быть возможность гибко подстраиваться под конкретные технологические задачи. Реализовано требование с помощью так называемого слайсинга. Это означает, что сети 5G могут создавать в себе «слои», в рамках которых будут поддерживаться стабильные заданные параметры – чтобы упростить понимание, можно провести аналогию с авиацией, где конкретный эшелон выделяется конкретному борту. В перспективе 5G будет востребована для ряда



Фото: Shutterstock/Julia T

индустриальных задач: самоуправляемые автомобили, беспилотные летательные аппараты, промышленный IoT (Интернет вещей). Хорошие перспективы у 5G в таких концепциях, как умный город, умный дом. Пока в последних почти безраздельно властвуют промежуточные технологии, например в Казахстане это LoRaWAN. Однако как только сети 5G будут развернуты, участь их окажется предопределенной. Впрочем, произойдет это несколько. Потому, что...

...5G – это невероятно дорого

Если 4G/LTE – это очень дорого, то сети пятого поколения – это невероятно дорого. В частности, Тимотеус Хотгес, генеральный директор Deutsche Telekom, считает: стоимость развертывания сетей 5G в рамках ЕС составит 400–500 млрд евро. А Матц Гранред, глава GSMA, оценивая общие мировые расходы на внедрение технологии до 2025 года, говорит о сумме в \$750 млрд. В России, по мнению PwC, при совместном строительстве сети 5G совокупные расходы операторов могут достичь 400 млрд рублей. А что в

Казахстане? По оценке Зарины Кажмаганбетовой, менеджера группы консультирования в области IT в KPMG в Казахстане и Центральной Азии, стоимость начального запуска 5G в Алматы – 25–40 млрд тенге. Это консервативная оценка, которая скорее показывает стоимостные границы для локальных проектов. Если учесть, что на развертывание сетей 4G/LTE в РК операторы потратили сотни миллионов долларов, то на развертывание 5G сумма, теоретически, возрастет в несколько раз.

Напрашивается вопрос: почему так дорого? Для ответа на него придется несколько углубиться в детали. Начнем с того, что связь пятого поколения может работать в диапазоне 694–790 МГц, 3,4–3,8 ГГц и 4,4–5 ГГц, а также 24,25–27,5 ГГц. Все эти частоты сейчас заняты либо военными, либо под какие-то стратегические задачи, и высвобождение частот – это отдельная история. Так вот, одна сота 5G покрывает в десятки раз меньше площади, чем сота сети четвертого поколения. Простой арифметический подсчет говорит о том, что на выходе будут просто космические цифры. И это

еще не все. Трафик в таких сетях вырастет многократно. А значит, операторам потребуются ЦОДы. Много ЦОДов. И оптика. Много оптики. Ни один оператор в Казахстане, включая «Казхателеком», не способен осилить эту задачу самостоятельно. Поэтому...

...сети 5G будут строиться всем миром

Под «всем миром» я подразумеваю операторов, которые работают на рынке мобильной связи. Многие возражат, что после разрыва соглашения между «Кселл» и «Beeline Казахстан», в результате которого старейший оператор выплатил второму участнику сделки 14,5 млрд тенге, на этой идее можно ставить точку. Но все не так однозначно. Во-первых, участники сделки весьма высоко оценивали этот опыт и эффекты, полученные от строительства и эксплуатации совместной сети. Во-вторых, эти 14,5 млрд тенге – как бы «технический» штраф, который связан с поглощением оператора «Казхателекомом» (ничего личного – только бизнес). И в целом идея объединить усилия еще раз для строительства 5G не вызывает

отторжения. По крайней мере, после общения с участниками рынка у меня сложилось именно такое ощущение. В PwC считают, что в случае совместного строительства сети 5G стоимость внедрения может быть ниже почти на 35%. Думаю, это хороший довод, чтобы операторам сесть за стол переговоров. Не исключено и создание инфраструктурного оператора – в качестве такого почти безальтернативно видится «Казхателеком». Впрочем, открыто говоря, с учетом того, что рынок очень фрагментирован, этот сценарий выглядит бессмысленным. Но есть и другой путь: раз мы говорим об индустрии, то возможны и другие коллаборации в деле 5G, например – оператор-промышленность-государство. То есть консорциум.

Консорциум

Этот сценарий тоже возможен. Хотя и он выглядит довольно спорно. Во-первых, где найти столько казахстанской промышленности, заинтересованной в 5G? Государство может сделать весомый вклад в консорциум – уже упомянутые частоты. Но пойдут ли оно на это? Операторы

выглядят самой заинтересованной стороной в этой модели. Модель не утопична – европейские операторы, напуганные невероятными расходами на развертывание сетей, уже обсуждают идею таких консорциумов. Плюс таких объединений – правила игры обсуждаются на начальном этапе. Что касается Казахстана, то для начала нужно создать диалог в экспертном сообществе, чтобы понять позиции сторон. Инициировать этот диалог стоит как раз государству (регулятору).

Кстати, в последнее время к модели сотрудничества «оператор-индустрия-государство» стали присоединяться вендоры. Но это отдельная большая тема.

Еще один сценарий

Он нейтральный – это когда каждый оператор будет делать что-то сам. Здесь наиболее приемлемой выглядит конструкция Non-Standalone. По сути это бюджетный вариант развертывания, когда сети пятого поколения используют существующую инфраструктуру 4G/LTE. То есть, к примеру, радиосвязь – 5G, а вот базовые станции – сети четвертого поколения. Известно, что «Казхателеком» будет запускать пилот в Нур-Султане именно по этой схеме.

Самое важное

События вокруг 5G закручиваются сильнее. Международный консорциум 3GPP должен закончить формирование пакета стандартов, необходимых для массового запуска сетей пятого поколения, к концу текущего года. И уже сейчас нужно начинать вести консультации, о которых я говорил ранее. Еще лучше, если они будут вынесены в публичное поле – любые попытки играть «под ковром» с теми же частотами будут губительны для рынка. Все, что было до 5G, весь тот опыт, который накопили регуляторы с предыдущими поколениями связи, придется отбросить – с 5G все начинается с нового листа. Закончу цитатой известного эксперта Юрия Каргополова (ISOC IoT SIG), который, размышляя о 5G в рамках конференции RIPE NCC в Алматы, сказал: «Проблема в том, что перед отраслью стоит системный кризис, и его средствами предыдущих технологий не преодолеть. Через три-четыре года начнется деградация отрасли».

Цифровой насос

Как открыть свежую «нефть» на старом месторождении

Все слышали фразу создателя Alibaba Джека Ма «Большие данные – это новая нефть». Под данными имеется в виду технология BigData и тренд по тотальной цифровизации всего окружающего нас мира. А как же обстоят дела с цифровизацией в самой нефтяной отрасли? Здесь мы наблюдаем интересный эффект.

Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

Во-первых, в автоматизации компаний «нефтянки» не действует принцип цикличности – период высоких цен на нефть не был использован для внедрения цифровых технологий. Зачем это делать, если и так прибыль бьет рекорды? Во-вторых, не действует и принцип цикличности – в период, когда пришлось затягивать пояса, никто в полную силу не использует мощь IT-технологий для роста производительности и эффективности производства. Ведь доходы и так не дотягивают до желаемых значений, а внедрение IT-систем – это дополнительные расходы. Сначала было непонятно, потом некогда, сейчас – самое время. Да, на бумаге, в презентациях, в обсуждениях на конференциях мы читаем и слышим о прогрессе в автоматизации компаний



Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

нефтяного сектора. IT-системы в нефтянке становятся цифровым месторождением, затем производством по стандартам индустрии 4.0, потом цифровым двойником, и, наверное, когнитивным производством в скором будущем. Складывается впечатление, что в нефтяной отрасли суперэффективное, технологичное IT, и искать лайфхаки и вдохновение при цифровизации нужно именно здесь.

Однако на практике мы наблюдаем несколько более прозаичную картину, имеющую несколько особенностей.

Первое. Разрозненность и неинтегрированность большого количества систем и продуктов, выполняющих узкоспециализированные задачи. В каждой ведутся справочники. В итоге у компании 5–10 систем с контрагентами, столько же с сотрудниками, видами сырья и товарами. Количество времени сотрудников на эксплуатацию и обслуживание таких разрозненных и дублирующих данные систем увеличивается на 20–70%.

Попутно рождаются ошибки, и, как следствие – относительно высокая достоверность информации.

Второе. Низкий уровень зрелости процессных подходов. В компании может иметься отдельно производственный учет в одной системе, бухгалтерский – в другой, кадровый – в третьей, а планирование производства – в четвертой. И отдельно процессы и метрики их эффективности – в головах людей, на бумаге или максимум в нарисованном в графическом редакторе виде. Следствие – собрать показатели, и тем более оптимизировать процессы, в целом затруднительно.

Третье. Децентрализация данных для отчетности, аналитики и прогнозирования. Как правило, в каждой системе имеется отчет, который показывает результаты одного процесса – без начала и без конца. Увидеть картину по предприятию в целом не получается, так как полноценного хранилища с полными, достоверными и качественными данными, как правило, нет. А значит и управление возможно только на веру и без прогнозирования на основе прошлого и анализа макрофакторов.

Как сократить расходы и обеспечить анализ, прогнозирование и управление?

Первое. Необходимо уйти от приобретения систем к приобретению платформ. Автоматизировать все процессы возможно при



Фото: Shutterstock/Oil and Gas Photographer

помощи одной BPM-платформы. Формирование отчетов необходимо делать на одном едином источнике – хранилище данных – платформе BigData. Интегрировать системы необходимо не друг с другом, а через интеграционную платформу.

Второе. Необходимо разработать и следовать общей промышленной IT-архитектуре предприятия. Это позволит не плодить системы, а понимать, какую можно использовать для решения схожей задачи.

Третье. Иметь интегрированные между собой платформы и

IT-архитектуру, компания может перейти от внедрения систем к решению бизнес-задач современным способом. А именно, владелец продукта будет понимать, что необходимо оптимизировать или автоматизировать. Соответственно, команда аналитиков и разработчиков из числа сотрудников предприятия (или на аутсорсе) быстро могла бы решать поставленные задачи на основе имеющихся технологий.

Применяя современные технологические платформы и подходы к автоматизации, предприятия нефтяного сектора в скором

времени смогут стать цифровыми и когнитивными. При помощи IoT, machine learning и robotic process automation предприятия будут работать с минимальным участием людей. Это не будущее, а настоящее. Например, у нас был проект по видеоаналитике и компьютерному зрению, когда установленные камеры автоматически останавливают оборудование, если не выполнены требования техники безопасности и имеется риск для жизни и здоровья человека. Механизм остановки, если рабочий не вовремя куда-то полез.

«Игра престолов» закончилась. Что станет с индустрией бутафории?

THE WALL STREET JOURNAL

Знаменитый телесериал, съемки которого проходили в Северной Ирландии, стал золотой жилой для множества местных кузнецов, таксидермистов, ювелиров, владельцев отелей и ресторанов. «Ничего подобного мы больше не увидим», – говорят они.

Jason DOUGLAS,
THE WALL STREET JOURNAL

В 2010 году таксидермисту Ингрид Хоуэрс неожиданно позвонили и попросили помочь с созданием реквизита для нового сериала.

В течение последующих восьми лет Ингрид Хоуэрс выделяла на заказ шкуры койотов, рога, а также изготавливала чучела диких птиц, которые позже использовались на съемках «Игры престолов».

Эта работа обеспечивала по меньшей мере половину годового дохода таксидермической мастерской Хоуэрс. При этом ее заработок – лишь малая часть экономики «Железного трона», которая возникла благодаря бешеному успеху телесериала о вымышленном королевстве и обеспечила дополнительный доход местному бизнесу.

Один из ярких моментов сериала, к которому приложила руку Хоуэрс – это когда Арья Старк «обезглавливает» голубя. Птицу со съемной головой создала таксидермист. Ингрид Хоуэрс также сделала из костей фигуры для игры в кости в другом эпизоде.

«Ничего подобного мы больше не увидим», – говорит Хоуэрс, имея в виду золотую лихорадку на телевидении.

После выхода 19 мая заключительной серии блокбастера от HBO Ингрид Хоуэрс, а также



Таксидермист Ингрид Хоуэрс и ее работы.

многие другие, кто работал на шоу, остались лишь с воспоминаниями и багажом необычных знаний, которые были востребованы продюсерами сериала.

Стивен Мерфи выучился на кузнеца после ухода из Королевских ВВС. Когда его пригласили в «Игру престолов», он быстро привык к жизни, где нужно ковать ворота или домашнюю утварь.

В шоу он появился в 2012 году, играя кузнеца возле наковальни. К третьему сезону сериала он убедил человека, отвечающего за изготовление оружия для шоу, дать ему работу.

Мерфи научился делать все, начиная от мечей и заканчивая осадными орудиями и катапультами. «Не каждый день кто-то просит изготовить требует», – рассказывает он, имея в виду средневековые метательные машины.

Однажды продюсеры сериала обратились к нему с просьбой сделать нож для кастрации. При

этом он должен был выглядеть как можно более устрашающим и непривлекательным.

«Благодаря сериалу у меня появилось множество новых идей о том, как я могу зарабатывать деньги на кузнечном деле», – отмечает г-н Мерфи.

Теперь он планирует не только продолжать делать оружие на заказ, но и преподавать в своей мастерской «Холодная железная кузница» в городе Баллинахинч, графство Даун.

Семейное предприятие ювелира Бронны Стенсон изготовило такие предметы реквизита, как корона короля Джоффри и украшенная драгоценными камнями брошь «Пересмешник», которую носил хитрый хозяин борделя Мизинец.

Когда шесть лет назад фанаты неожиданно начали приходить к ней в мастерскую, Стенсон увидела в этом новые возможности для своего семейного бизнеса в Гленарме, графство Антрим. Теперь



Фото: Christopher BARR for THE WALL STREET JOURNAL

у нее есть лицензия от HBO на изготовление сережек, кулонов и ожерелий с символикой враждующих по сюжету сериала сторон.

Североирландское телевизионное агентство Northern Ireland Screen, принимавшее участие в финансировании съемок сериала, подсчитало: с момента начала съемок на скалистом и малолюдном побережье графства Антрим расходы на товары и услуги, связанные с «Игрой престолов», обеспечили приток в экономику страны в размере 251 млн фунтов стерлингов (\$328 млн).

Многие надеются, что «Игра престолов» сможет сделать для Северной Ирландии то же самое, что сделала трилогия «Властелин колец» для Новой Зеландии. Благодаря фэнтези-фильмам в прошлом году число туристов уже выросло вдвое в сравнении с показателями предыдущего десятилетия и достигло 3,4 млн человек.

По данным Министерства туризма Северной Ирландии, порядка 350 тыс. гостей страны в прошлом году назвали «Игру престолов» главной причиной для посещения края. Северная Ирландия все еще борется с последствиями многолетнего насилия на

религиозной почве, также мешает развитию туризма неопределенность вокруг Брексита. Однако в стране надеются использовать наследие сериала еще долгое время после его завершения.

Сегодня свыше 1700 жителей Северной Ирландии работают в киноиндустрии и на телевидении – это на треть больше, чем десять лет назад. Благодаря большому количеству новых талантов, в стране снимаются и другие шоу, в том числе «Служебные обязанности» Британской вещательной корпорации (BBC) и приквел к фильму «Супермен» сети Syfy – «Криптон».

Свою прибыль имеют и рестораны, которые организуют тематические банкеты в стиле «Игры престолов». Туристы также наряжаются для стрельбы из лука в замке Уорд в графстве Даун, который по фильму является северной крепостью Уинтерфелла.

Местные жители весьма довольны тем, что «Игра престолов» привлекла сюда туристов. Летом толпы приезжих заполняют живописную деревню Кушундун, которая «ежедневно для 500 из них становится временным пристанищем», – рассказывает 78-летний Рэндал Макдоннелл.

Туристы приезжают на автобусах, а затем отправляются осматривать знаменитые пещеры, расположенные неподалеку от дома Макдоннелла. Специально установленный в этом древнем месте новый указатель гарантирует посетителям, что это именно те самые пещеры, где во втором сезоне колдунья Мелисандра породила на свет демона.

«Северная Ирландия никогда не была в списке мест, которые я хотел бы посетить, пока не появился сериал «Игра престолов», – говорит 27-летний Том Патон, радиопродюсер из Манчестера, Англия. Он уже совершил прогулку по наклонной аллее, усыпанной буками причудливой формы, также известной как Темная изгородь. В сериале она служила Королевским трактом, связывающим столицу королевства Вестерос с замерзшим севером.

Когда в результате урагана один из буков на этом перекрестке упал на землю местного фермера, тот нанял аукционный дом, чтобы продать его подороже.

Отель, расположенный возле Королевского тракта, назвал один из своих номеров «Гостиниой Ланнистеров» – в честь подлого правящего семейства из сериала. Внутри номера в ванной комнате установлена резная деревянная дверь, одна из 10 дверей, сделанных из упавшего бука и оформленных в стиле «Игры престолов». Примечательно, что эти двери местным папам и гостиницам предоставило туристическое ведомство.

Пока шли съемки сериала, Флип Робинсон был занят в «Игре престолов» в качестве дублера одного из актеров. Сейчас у него собственный бизнес в сфере туризма. Так, он показывает туристам местные достопримечательности, развезая на фургоне, украшенном драконом.

По его словам, туристы приезжают из США, Канады, Австралии и Малайзии. Для большего антуража приятель одолжил ему два меча, которые лежат под задними сиденьями фургона.

Робинсон, рост которого выше двух метров, на прослушивании мечтал, что его сделают дублером актера Джейсона Момоа, сыгравшего Хала Дрого, мускулистого вождя кочевого народа дотракийцев.

Однако в итоге ему досталась роль дублера огромного и простодушного конюха Ходора. Как отмечает Робинсон, в 2018 году эта история помогла удвоить количество бронирований по сравнению с предыдущим годом.

«Они любят все это так сильно, что готовы погрузиться в тему с головой», – говорит он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



Фанаты гуляют по дороге, известной в сериале «Игра престолов» как Королевский тракт.

Степные истины

В казахстанский прокат вышел фильм Хуата Ахметова «Аруах» с Асанали Ашимовым в главной роли

У картины богатая фестивальная история. Мировая премьера состоялась на открытии XIV Международного кинофестиваля «Евразия», после она побывала и на других международных фестивалях, включая Каннский. И вот, год спустя, «Аруах» смогут увидеть и на родине.

Елена ШТРИТЕР

Режиссер фильма Хуат Ахметов назвал картину «лебединой песней» Асанали Ашимова, который и является автором идеи. В сюжете есть намеки на его личную жизнь, а некоторые эпизоды напоминают о его легендарном киногерое-разведчике.

«Однажды он предложил мне снять фильм об одиноком старике, живущем уединенно в



Кадр из фильма «Аруах»

степи, фильм-исповедь. Он хотел рассказать о своих взглядах на молодое поколение, о своих жизненных принципах, постулатах. Поговорить, донести это все до зрителя. Это очень личная картина для Асанали Ашимова», – поделился режиссер.

Сам Асанали Ашимов говорит, что его герой Агатай – «планетарный человек». Философ, который побывал во многих странах, знает много языков: «Это, можно сказать, продолжение судьбы того героя, о котором до этого были фильмы (Касымхан Чадья-

ров – «Курсив»). Герою сейчас 80 лет. Может, сначала фильм и задумывался как продолжение саги (о Чадьярове), но постепенно это превратилось в другую историю».

Аруахами в тенгрианстве называли духов предков, которые незримо помогают своим потом-

кам. Дать именно это название картине предложил исполнитель главной роли Асанали Ашимов.

В основе сюжета – встреча одинокого старика, который живет в степи, и мальчика, сбежавшего из детдома. Это встреча двух одиноких сердец, которые смогли дать друг другу немного душевного тепла.

Фильм пронизан философскими размышлениями Агатая о жизни, о том, как она меняется, о том, как порой сложно в ней найти свое место. В конце концов о том, как важно, чтобы рядом с тобой были близкие люди.

Надо сказать, картина получилась весьма атмосферной и эмоциональной. Это невероятный коктейль из философского спокойствия Агатая и детской живой и очень яркой непосредственности его воспитанника Нуни. Для Агатая Нуни стал неким якорем в этом мире. Тем, что заставляет двигаться вперед. Жить. Для Нуни странный «старик» (а имен-

но так мальчишка называет его поначалу) стал отцом. Тем, кто подарил заботу и любовь.

Отдельно стоит упомянуть работу актеров. И если Асанали Ашимов сыграл свою роль ожидаемо блестяще («Аруах» – это подарок для поклонников актера), то настоящим открытием для кинематографа стал самый юный актер фильма Нурмухаммед Аскар. Мальчик не просто оказался хорошим партнером для Асанали Ашимова, но и, по словам актера, сразу же покорила его своей креативностью и стал большой находкой для фильма.

Самое главное: несмотря на трагический финал, фильм не оставляет горького послевкусия – а для современного авторского кино это очень актуально. В общем, «Аруах» – отличный повод переключиться от блокбастеров и триллеров и посмотреть по-настоящему душевное, тихое, философское кино со смыслом.