



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КАК ПЛАТИТЬ НАЛОГИ
В НОВОМ ГОДУ

стр. 2

НЕДВИЖИМОСТЬ:
РЫНОЧНАЯ ПЛОЩАДЬ

стр. 9

ТЕНДЕНЦИИ:
ПОВЫШАЮЩИЙ
КОЭФФИЦИЕНТ

стр. 13

ПРОЦЕСС:
ДОПИНГ: ОТ СТРИХНИНА
ДО ПЕРЕЛИВАНИЯ КРОВИ

стр. 15

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

Реабилитировать нельзя банкротить

С нового года в Казахстане вступили в силу поправки, направленные на совершенствование процедур реабилитации и банкротства предприятий. «Курсив» разобрался, как будет работать новое законодательство.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Над либеральными поправками министерства, Верховный суд, Нацбанк, профессиональные и общественные объединения работали два года. Были внесены изменения и дополнения в 10 кодексов и 11 законов. В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) итоговый документ оценивают как компромисс для примирения должников и кредиторов. «В ходе обсуждений рассматривались экспертные мнения всех участвующих сторон, были жаркие споры, – рассказал «Курсиву» управляющий директор АФК Алиби Утеулов. – Данный закон – это компромиссное решение, которое сформировалось с учетом мнений сторон».

По данным Минфина, на 1 декабря 2019 года в стадии реабилитации находились около 400 предприятий, а процедуру банкротства проходили 4 тыс. компаний. «В каждом третьем случае суд отказывает в применении реабилитации, мотивируя тем, что должник платежеспособен или не доказал наличие ресурсов для восстановления платежеспособности», – сообщили «Курсиву» в Комитете государственных доходов (КГД) Минфина.



Фото: Shutterstock/Vitaliy

Чужой среди своих В Казахстане ужесточены требования к иностранным работникам

Квота на ввоз рабочей силы из-за границы сокращена почти вдвое. Основная причина – квалификация экспатов часто не соответствует заявленной, да и занимают такие работники не той деятельностью, на которую было выдано разрешение.

Дулат ТАСЫМОВ

В Казахстане на 40% сокращена квота на привлечение иностранной рабочей силы (ИРС) – с 49 тыс. в 2019 году до 29 тыс. в 2020-м. В Министерстве труда и социальной защиты населения РК считают, что «принятие квоты позволит защитить внутренний рынок труда от неквалифицированной иностранной рабочей

силы, трудоустроить больше казахстанских кадров».

В конце прошлого года Минтруда и Генеральная прокуратура РК проверили предприятия, привлекающие иностранную рабочую силу: соблюдают ли те трудовое и миграционное законодательство. Результат инспекции за месяц – 930 фактов нарушений в 95 компаниях.

«Среди них значительную часть составили нарушения касательно

выполнения иностранными сотрудниками работы, не соответствующей выданному разрешению, и расхождения полученного образования с занимаемой должностью», – сообщил президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на декабрьском заседании Национального совета общественного доверия.

> стр. 3

Спортивная ходьба на цыпочках

Французский ритейлер Decathlon вышел на казахстанский рынок без масштабной маркетинговой поддержки

Крупнейший в мире спортивный ритейлер начал работу в Казахстане с открытия шоурума и небольшого интернет-магазина.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Глобальный игрок спортивного ритейла присматривался к рынку республики несколько лет. Новости о том, что Decathlon вот-вот откроет магазин в Казахстане, последние два-три года появлялись с завидной регулярностью. Выход официальных представителей французской сети на отечественный рынок прошел тихо и незаметно.

Малый формат

Освоение казахстанского рынка Decathlon начал с открытия шоурума в торговом центре Grand Park в Алматы. На этой неделе торговая точка сменила локацию, переехав в City Center. Параллельно Decathlon Kazakhstan запустил интернет-магазин на сайте с доменным именем kalenji.kz, хотя сайт decathlon.kz, судя по оформлению, тоже принадлежит спортивному ритейлеру. Пока ассортимент действующего в Казахстане интернет-магазина значительно уступает стандартному онлайн-магазину французской сети: здесь представлены только товары для бега и горнолыжная экипировка.

> стр. 8

Как правильно делать сбережения в новом году?

Пытаетесь ли вы скопить на пенсию или на первый кредитный взнос, начало года – отличное время, чтобы составить финансовый план, говорят поведенческие экономисты. Они предлагают несколько советов и стратегий для достижения поставленных целей.

Anne TERGESEN,
THE WALL STREET JOURNAL

Наступление нового года подталкивает многих людей к составлению плана накопления сбережений или финансо-

вого плана. Как показывают исследования, это действительно подходящее время для планирования.

В недавнем опросе компании Fidelity Investments выяснилось, что 67% американцев дают себе новогодние обещания, связанные с финансами. Более половины из 3012 опрошенных участников сказали, что хотят больше откладывать на свои цели, в том числе на пенсию.

Но успех далеко не гарантирован. Fidelity заявляет, что около половины людей, давших себе финансовые обещания на 2019 год, не смогли их сдержать.

Если вы хотите повысить свои шансы на успех, специалисты по поведенческой экономике могут предложить несколько выигрышных стратегий.

Ставьте финансовые цели в январе (или в свой день рождения)

Научные исследования показывают, что и Новый год, и ваш день рождения замечательно подходят для того, чтобы инициировать перемены в жизни. Обе даты знаменуют начало нового года и помогают «сбросить груз старых ошибок», говорит профессор Уортонской школы бизнеса при Пенсильванском университете Кэтрин Милкмэн.

«Мы объясняем себе, что неудача постигла «прежних нас», а в этом году все будет иначе», – говорит профессор Милкмэн. Так мы повышаем уверенность в себе, что и является ключом к успеху.

> стр. 14

THE WALL STREET JOURNAL.



Фото: Shutterstock/Amnaj Khetsamtip

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000 005 809 2011 0 10 0 0

Читателям **КУРСИВ** подписка на электронную версию
THE WALL STREET JOURNAL. – по цене \$150

подписка по выгодной цене



kursiv.kz



+7 (727) 346 84 41



+7 (702) 920 36 76

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Банкиры расскажут налоговикам о деньгах на счетах ИП



Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний
«Учет.kz»

Когда покупатель использует для оплаты товаров или услуг банковскую карточку, он сокращает объем теневой экономики Казахстана. Безналичный расчет позитивно влияет на финансовую культуру как покупателя, так и продавца.

Налогоплательщики, занимающиеся торговлей, гостиничными услугами, ресторанами, продажей проездных билетов и т. д., обязаны применять POS-терминалы. Также с 1 января 2020 года банки обязаны представлять по запросу налоговиков итоговые суммы платежей налогоплательщика, прошедшие через POS за год. Эти сведения будут использоваться для налогового администрирования.

Банки будут предоставлять информацию по расчетам картами через POS-терминалы: индивидуальных предпринимателей, в том числе крестьянских хозяйств; лиц, занимающихся частной практикой (адвокат, нотариус, частный судебный исполнитель); юрии, применяющих специальные налоговые режимы; юридических лиц, занимающихся игровым бизнесом. Списки плательщиков будут формироваться налоговыми до 20 января года, следующего за отчетным годом.

При оплате товара или услуги через POS-терминал покупателю должен быть выдан чек кассового аппарата. Сумма, проведенная через кассу, оплаченная через POS-терминал, должна быть отражена в Z-отчете отдельной строкой как оплата «Банковской картой», что подразумевает оплату через POS-терминал.

Так как с 1 января 2020 года все налогоплательщики, принимающие наличные деньги, должны применять онлайн-кассы, то данные по выбитым чекам кассового аппарата и сведений по POS-терминалам будут сверяться налоговыми органами.

POS-терминал стоит от 20 тыс. до 200 тыс. тенге, при этом если брать терминал в аренду у банка, то предпринимателю выдвигаются условия по минимальному обороту в 300 тыс. тенге. Помимо этого бизнесмену необходимо ежемесячно платить 1–3,5% с каждой проведенной транзакции; 5 тыс. тенге – если сумма, проведенная через терминал, составляет менее 800 тыс. тенге в месяц.

В Предпринимательском кодексе сказано, что индивидуальное предпринимательство – это «самостоятельная, инициативная деятельность граждан Казахстана, направленная на получение чистого дохода, основанная на собственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность». Поэтому ИП может использовать текущий счет и платежную карточку в ходе своей предпринимательской деятельности.

Рынок долго будет идти к прозрачности из-за больших комиссий для малого бизнеса, и от этого в целом девальвируется эффект борьбы с теневой экономикой. Ведь предпринимателю легче принимать деньги на личную карточку без комиссии, чем платить за обслуживание POS-терминала. При существующей поддержке банков и вливании в них государственных денег было бы справедливо пересмотреть суммы комиссий за обслуживание предпринимателей. Это выведет большой объем денег из теневой оборота.



Фото: Sambulov Yevgeniy

Спать спокойно Как платить налоги в новом году

За два года действия нового Налогового кодекса в него внесено около трех тысяч изменений. Какие нормы появились в 2020 году и что они значат для бизнеса – в материале «Курсива».

Георгий КОВАЛЕВ

Изменения в Налоговом кодексе можно разделить на популярные и не очень. Например, трехлетнее освобождение от налогов микро- и малого бизнеса, введение правила «предупреждай, прежде чем штрафовать», бесспорно, приветствуются предпринимателями. Отмена патента для розничной торговли и полный ее перевод на контрольно-кассовый учет такого восторга уже не вызывают. Есть изменения, которые можно назвать откровенно непопулярными – так, с 1 января 2020 года работодателю необходимо перечислять в Государственный фонд социального медицинского страхования 1% от зарплаты наемного работника вдобавок к тем 1,5%, которые работодатель перечисляет из своих средств. Некоторые решения продолжают вызывать дискуссии – речь идет о, например, сокращении срока давности спора по налогам с пяти до трех лет. Бизнес и Налоговый комитет по-разному оценивают сроки внедрения изменений. Налоговый юрист **Жангельды Сулейманов** уверен, что, следуя букве закона, уже в текущем году доначисление налогов должно быть возможно лишь за три предыдущих года. **Марат Султангазиев**, председатель Комитета госдоходов МФ РК, разъясняя новую норму, говорит, что в новой редакции Налогового кодекса исковая давность по налоговому обязательству и требованию составляет пять лет.

Действительно, если изучить статью 48 Налогового кодекса, нетрудно заметить, что после редактирования она сохранила обе нормы. Пункт 2 гласит: «Если иное не предусмотрено настоящей статьей, срок исковой давности составляет три года». А в пункте 3 указано: «Срок исковой давности составляет пять лет с учетом особенностей, установленных настоящей статьей, для следующих категорий налогоплательщиков: 1) подлежащих налоговому мониторингу в соответствии с настоящей кодексом; 2) осуществляющих деятельность в соответствии с кон-

трактом на недропользование». Так что бизнес должен быть готов к тому, что трехлетний срок претензии за неправильно выплаченные налоги вступит в силу не раньше 2023 года.

Кого освободили от налогов на три года

Микро- и малый бизнес Казахстана, работающий на основе патента или упрощенной налоговой декларации, освобожден от налога на прибыль и корпоративного подоходного налога сроком на три года. Микробизнес – это индивидуальные предприниматели или юридические лица, нанимающие до 15 человек и имеющие годовой доход до 30 тыс. МРП (примерно 76 млн тенге, или \$195 тыс. в год). Малый бизнес – организация, где заняты до 100 человек, с предельным годовым доходом до 300 тыс. МРП (примерно 757 млн тенге, или \$1,95 млн в год). Также от уплаты земельного налога освобождены сельхозкооперативы и крестьянские фермерские хозяйства.

Норма коснется интересов 1,2 млн предпринимателей и позволит им ежегодно экономить 180 млрд тенге, прикинул основатель группы компаний «Учет.kz» **Максим Барышев**. По оценке эксперта, результатами должны стать укрепление бизнеса и улучшение делового климата в стране.

Налоговые каникулы не распространены на компании, работающие согласно общему установленному налоговому режиму, то есть выплачивающие налоги с чистого дохода, и это ошибка, считает сооснователь и директор Республиканского центра помощи предпринимателям **Дмитрий Казанцев**. Эксперт говорит, что для снижения налоговой нагрузки эти предприниматели перейдут на упрощенный режим. Также Казанцев называет ошибочным решение не освободить от налогов малый бизнес, занятый внешнеэкономической деятельностью.

Что эксперты единодушно оценивают положительно, так это отмену фиксированного налога. Его платили владельцы игровых автоматов без выигрыша, игровых клубов (за бильярдный стол, дорожку кегельбана или боулинга, игровой компьютер), проката картинга, а также обменные пункты. Например, фиксированный налог на один компьютер в игровом клубе составлял 9 тыс. тенге в месяц.

Мораторий на проверки – не индульгенция для нарушителей

Вступил в силу трехлетний мораторий на проверки малого и среднего бизнеса. Но это не означает индульгенцию на правонарушения. Существует 11 пунктов, снимающих это ограничение: возникновение угрозы жизни и здоровью людей или окружающей среды, нарушения правопорядка и т. д. **Дмитрий Казанцев** фиксирует настрой части предпринимателей, полагающих трехлетний

предпринимателей, то в торговле из них были заняты 139 тыс.

Патент подразумевает авансовую форму оплаты подоходного налога для фрилансеров рынка, оказывающих услуги р2р. Эта форма ведения дел предполагает, что предприниматель рассчитывает потенциальную прибыль и платит налог заранее, покупая патент, а в конце его действия корректирует налоговую выплату на основе реально полученной прибыли. Однако на практике этого не происходит – вот причина, почему продавцов перевели на упрощенную на-

контрольно-кассовых машин, то эксперт обращает внимание на стоимость ведения бизнеса в Казахстане, которая составляет около 20 тыс. тенге в месяц, это помимо налогов. Основатель группы компаний «Учет.kz» считает, что внедрению дорогостоящих кассовых решений стоило предпочесть развитие инструментов онлайн-оплаты товаров и услуг.

КПН от МСБ – в местный бюджет

Решение о том, что корпоративный подоходный налог МСБ будет уходить в местный бюджет, меняет привычную картину централизованного перераспределения республиканского бюджета. **Дмитрий Казанцев** отмечает, что нововведение, безусловно, полезно для крупных городов с устойчивым бизнес-климатом. Новая система создаст прямую заинтересованность местной власти в развитии предпринимательства. **Максим Барышев** предполагает, что новые условия повлекут появление новых инструментов распределения и контроля бюджета.

Полезно заглядывать в свой «Налоговый кошелек»

Министерство финансов РК презентовало приложение «Налоговый кошелек». Это инструмент, который не только вовремя напомнит владельцу о сроке и размере текущих налоговых платежей, но и укажет корректные реквизиты. На балансе «Налогового кошелька» можно держать средства, которые автоматически будут списываться в счет уплаты налогов.

Новый сервис улучшит отношения бизнеса и государства, предполагает **Казанцев**. По его оценке, только на банковских комиссиях предприниматели смогут сэкономить до 17 млрд тенге.

В течение года в «Налоговом кошельке» должен появиться кэшбэк-сервис, 0,5% от суммы всех уплаченных налогов будет возвращаться обратно в кошелек, и их можно использовать для оплаты налогов. Изначально планировался возврат только с онлайн-платежей, однако теперь разрабатывается способ получения налоговой премии со всех покупок, подтвержденных чеком. По информации **Максима Барышева**, пилотный запуск налогового кэшбэк-сервиса назначен на лето текущего года.

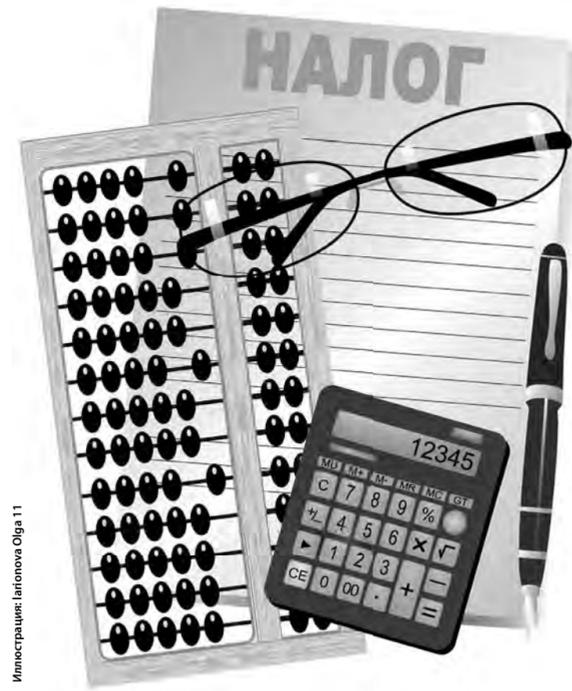


Иллюстрация: Iarionova Olga 11

мораторий эквивалентом вседозволенности. Эксперт предупреждает, что игнорирование законных правил ведения бизнеса будет жестко наказываться. **Максим Барышев** отмечает, что прямые проверки бизнеса как форма работы в принципе уходят из арсенала чиновников. Сейчас проверить чистоту ведения бизнеса легко через электронную базу, где фиксируются все действия компаний.

Розничная торговля: без патентов и с кассовой машиной

Розничная торговля всегда была самым «представительным» видом бизнеса из всех регулируемых патентом. Если в целом в Казахстане в 2019 году по патенту работали 239 тыс.

логовую отчетность и обязали иметь контрольно-кассовые машины.

Дмитрий Казанцев видит в нововведении только плюсы: по его мнению, заполнить упрощенную декларацию не сложнее, чем оформить патент, а кассовые аппараты наведут порядок на рынках, которые традиционно работают всерую. Три года освобождения от налогов помогут торговле привыкнуть к новым правилам без стрессов. **Барышев** с утверждением о легкости заполнения упрощенной декларации не согласен и уверен, что предпринимателям придется привлекать бухгалтера, даже если раньше они обходились без него. Что же касается обязательного использования в торговле кон-

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altisco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
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

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор ХРЕМУШКИН
v.khremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Георгий КОВАЛЕВ

Корректора:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

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

Зам. главного редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПБК «Дайр»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 12 000 экз.

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

Чужой среди своих

В Казахстане ужесточены требования к иностранным работникам

> стр. 1

Сокращение квоты на привлечение рабочей силы не единственное изменение, предложенное Минтруда. Теперь предприятия численностью персонала свыше 250 человек, где работает более 30 иностранцев, будут регулярно проверяться, а инспекторы по труду смогут оперативно реагировать на любые нарушения, в том числе диспропорции в оплате труда и социально-бытовых условиях.

Конфликт из-за зарплаты

За последние три года проверки выявили 474 факта диспропорции в оплате труда иностранных и казахстанских работников – эти данные были озвучены в ноябре прошлого года на заседании правительства по вопросам регулирования трудовых отношений. Тогда же на пресс-конференции в правительстве министр труда и социальной защиты населения Биржан Нурымбетов сообщил, что в мажоритете находится законопроект, в соответствии с которым дополнительно налагается обязанность и ответственность на работодателей по созданию равных бытовых условий для работников.

Неравные условия стали причиной крупного трудового конфликта в июне 2019 года на месторождении Тенгиз. Речь идет о столкновении иностранных и казахстанских работников компании Consolidated Contracting Engineering&Procurement S.A.L. Offshore (ССЕР). Это подрядная организация ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), которая вела строительные-монтажные работы на проекте будущего расширения (ПБР).

Позже Нурлан Ногаев (на тот момент – аким Атырауской области, сейчас министр энергетики РК – «Курсив») на совещании с руководителями крупных нефтяных компаний региона и их подрядчиками сообщил, что причиной инцидента стали неравные условия труда; на предприятиях нарушаются сроки выплаты заработной платы, оплаты за привлечение работников к сверхурочным работам. «Не может в одном коллективе за одну и ту же работу кто-то получать \$300, а кто-то – \$3000. Люди все видят», – сказал тогда Ногаев. Он также подчеркнул, что если рабо-



Фото: Byline Shamil Zhumatov

низациях занято свыше 10,2 тыс. человек, из которых около 800 – привлеченные из-за границы работники.

На освоении Карачаганакского месторождения, то есть в «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» и ее подрядных предприятиях, работают более 18,4 тыс. человек, почти 2 тыс. из них – иностранные работники.

Во всем Казахстане, по данным Минтруда на 1 ноября 2019 года, более 2,2 тыс. работодателей получили около 21 тыс. разрешений на привлечение иностранной рабочей силы. 816 разрешений выдано по первой категории, то есть на позиции руководителей и их заместителей, 4,6 тыс. – по второй категории, для руководителей структурных подразделений.

Надо требовать обучения



Раушан НАЙЗАБАЕВА, менеджер Petrocouncil.kz по GR, PR, HR:

Официально безработных в стране – 442 тыс. человек. Но есть скрытая безработица в виде 2,1 млн самозанятых, из которых 1,4 млн, по данным Минтруда, – так называемые неформально занятые. По сути, в стране около 2 млн человек не работает, а мы привозим из-за границы 21 300 человек, что составляет 1% от числа безработных.

Статистика и отчеты нефтегазовых компаний демонстрируют высокий уровень трудоустройства местных кадров – 90–95%. Но закуп местных товаров, как правило, составляет 5–20%. Причем импортируют не только газовые турбины, но даже продукты питания. Таким образом, мы упускаем огромное количество перспективных рабочих мест, не создавая собственное производство и позволяя нефтегазовым операторам импортировать товары, обеспечивая работой заводы в других странах.

Но даже если, к примеру, мы захотим открыть завод по производству газоанализаторов, нам придется пригласить иностранных специалистов, потому что отечественных кадров с нужной компетенцией нет.

Крупные добывающие компании до 80% своих услуг заказывают у нефтесервисных компаний. Недропользователи нанимают мировые бренды – OEM (original equipment manufacturer – «оригинальный производитель оборудования»). Эти компании ежегодно привозят в Казахстан запчасти и оборудование на сотни миллионов долларов, обладают уникальными компетенциями и не обучают местные кадры. При этом у каждой из этих компаний есть всемирно признанные тренинговые центры, но только не в Казахстане. В личной беседе они говорят: «зачем нам растить себе конкурентов?» и не развивают местные кадры уже почти 30 лет.

Я считаю, что надо распространить требование – 1% доходов на обучение на OEM и обязать их придерживаться 50% местного содержания. Таким образом, компании задумаются о создании производств в Казахстане, обеспечивая местные кадры работой.

ЭКСПАТЫ В КАЗАХСТАНЕ

НА 1 НОЯБРЯ 2019 ГОДА

2,2 тыс. предприятий привлекли иностранную рабочую силу

21 тыс. иностранных граждан получили разрешение на работу в РК

816 разрешений выдано на позиции руководителей и их заместителей



Инфографика: Виктория Кумар «Курсив»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 ГОДА ЗАФИКСИРОВАНО

930 фактов нарушения трудового и миграционного законодательства

474 факта диспропорции в оплате труда

681 разрешение отозвано

393 иностранных работника выведены за пределы страны

9 трудовых конфликтов произошло в 2019 году

Источник: по данным Министерства труда и социальной защиты населения РК и сайта премьер-министра РК (primeminister.kz)

тодатели не хотят добровольно изменить ситуацию, то у власти «хватит сил и средств, чтобы привнести все в соответствие с законом».

Где больше иностранцев?

Именно в нефтегазовых проектах, реализуемых иностран-

ными недропользователями, задействовано большинство экспатов. В июле 2019 года на совещании по развитию нефтегазового машиностроения теперь уже экс-министр энергетики РК Канат Бозумбаев сообщил, что только на реализацию ПБР на Тенгизе привлечено 5 тыс. иностранных

специалистов. Для сравнения: всего на проекте трудятся 53 тыс. человек.

Помимо этого на основном производстве занято около 4,9 тыс. работников, из них около 600 – иностранные кадры.

На Кашаганском проекте, в «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» и ее подрядных орга-

низациях выдана по категориям «специалисты» и «квалифицированные рабочие».

Самое большое число экспатов пришло из Китая – 4,4 тыс. человек. Наемных сотрудников из Узбекистана – 2,3 тыс., Индии – 1,8 тыс., Турции – 1,8 тыс., Великобритании – 1,4 тыс.

Молочной реке определили берега

В каком направлении будет развиваться молочное производство Казахстана в ближайшие пять лет.

Георгий КОВАЛЕВ

В 2020 году Казахстан должен был перейти на новый регламент оценки качества молока. Однако под самый занавес прошлого года решением совета ЕАЭС переход отложили на пять лет.

Это не значит, что казахстанское молоко некачественное – оно соответствует всем стандартам Евразийского экономического союза, кроме микробиологических. Но чтобы решить эти микробиологические проблемы, молочной промышленности надо серьезно перестроиться на макроэкономическом уровне.

Планики качества достичь не удалось

Конец 2019 года для молочного рынка страны выдался нервным. 31 декабря истек срок, после которого молокозаводы должны были начать принимать для переработки сырое молоко единого высокого качества. Такие правила диктует Технический регламент Таможенного союза 033-2013, регулирующий безопасность молочных продуктов в ЕАЭС.

Согласно этому регламенту молоко не может делиться на сорта по качеству. Любое молоко, попа-

дающее на переработку, должно быть полностью безопасным для человека. Казахстану для достижения этой качественной планки осталось отрегулировать содержание в молоке микробов, бактерий и соматических клеток – следов болезней животного. Для этого надо обеспечить высокий уровень санитарно-гигиенического контроля за всеми молочными фермами, а это оказалось непросто из-за особенностей устройства производственной молочной базы страны.

Главный на рынке – мелкий производитель

Рынок молока, по оценке Молочного союза Казахстана, составляет 5 млн т. Из них только 1 млн т является товарным молоком, то есть годным к переработке. Около 78% такого молока дают мелкие крестьянские хозяйства, остальное приходится на долю специализированных ферм. По данным Министерства сельского хозяйства РК, сейчас в республике переработкой молока занимаются 164 предприятия. 35 молокозаводов имеют собственные молочно-товарные фермы и не зависят от поставщиков. Остальные 129 заводов (а это 80%) покупают сырье на открытом рынке.

Совокупная мощность переработки заводов составляет около 2 млн т сырья в год, фактически заводы загружены наполвину. Зимой же из-за дефицита сырья

загрузка падает до 20%, из-за чего некоторые заводы даже закрываются.

Гульмира Исаева, вице-министр Министерства сельского хозяйства, приводит такие данные: в 2018 году из переработанных на заводах объемов лишь 337 тыс. т сырого молока поступило от организованных сельхозпредприятий. Еще 606 тыс. т молока заводы купили у 84 тыс. домашних хозяйств.

Мелкое производство неконкурентоспособно

Доминирующее положение мелких производителей на молочном рынке Казахстана и стало причиной, по которой внедрение более серьезного качественного регламента перенесено на пять лет. Это уже не первая отсрочка: стандарт товарного молока ЕАЭС внедрен в 2013 году, когда соответствовать ему могла только Белоруссия – в этой республике доля мелких хозяйств в молочной отрасли всего 5%.

В России ситуация была схожей с нашей – там организованные хозяйства не обеспечивали и пятой части рынка, что отражалось на качестве продукта. И только в прошлом году Минсельхоз России констатировал небольшое преобладание продукции крупных хозяйств в общем объеме производства. Далее, по прогнозам, мелкие российские производители будут уступать по 2,5% рынка ежегодно.

Мелкое производство молока неконкурентоспособно по простой причине: материальная база таких хозяйств устарела, а доходы не позволяют модернизироваться. По данным Исаевой, средний месячный заработок мелкой семейной фермы составляет 60 тыс. тенге. Очевидно, что доход такого уровня не позволяет вести полноценную ветеринарную или племенную работу или даже просто вкладывать средства в улучшение рациона питания коров. Но это те самые задачи, от решения которых зависит качество молока.

Каким путем пойдет молочный рынок

Динмухамед Айсатов, эксперт Молочного союза Казахстана, отмечает, что эволюция молочного рынка не бывает быстрой. Он приводит пример Хорватии, которая потратила 15 лет, прежде чем выполнила требования Европейского союза. За этот срок в этой стране 65 тыс. мелких ферм преобразовались в

6 тыс. организованных молочных предприятий.

Именно опыт Хорватии лег в основу «Дорожной карты развития молочной отрасли РК». Документ разработали Молочный союз Казахстана, Комиссия ООН по продовольственной безопасности и Евразийский банк реконструкции и развития. В середине 2019 года план принят Министерством сельского хозяйства, но внедрить его за полгода было немыслимо, зато в пятилетний цикл отсрочки техрегламента страна входит с ясным планом развития.

Одна из основных обозначенных в документе

задач – обеспечение качественного ветеринарного контроля. Планируется создание электронной ветеринарной карты, где в режиме онлайн будет отражаться проведение плановых мероприятий. Осталось решить кадровый вопрос – сейчас, по данным Минсельхоза, ветеринарные службы страны испытывают дефицит специалистов: свободно 820 вакансий.

Запланированы широкие образовательные курсы для работников молочного рынка – компетенции и профессиональные навыки мелких производителей оставляют желать лучшего. Школы фермеров – обычное дело в Европе и в России. В Казахстане их проводили крупные переработчики молока, заинтересованные в качестве сырья, теперь эта практика переводится в обязательную часть государственной политики.

Результатом должен стать планомерный рост доли молока, соответствующий Техрегламенту 033-2013. «Дорожная карта» прогнозирует, что в 2020 году производство молока «по нормам ЕАЭС» составит 36 тыс. т, в 2021-м – 105 тыс. т, в 2022-м – 210 тыс. т, в 2023-м – 350 тыс. т и в 2024 году – 500 тыс. т.

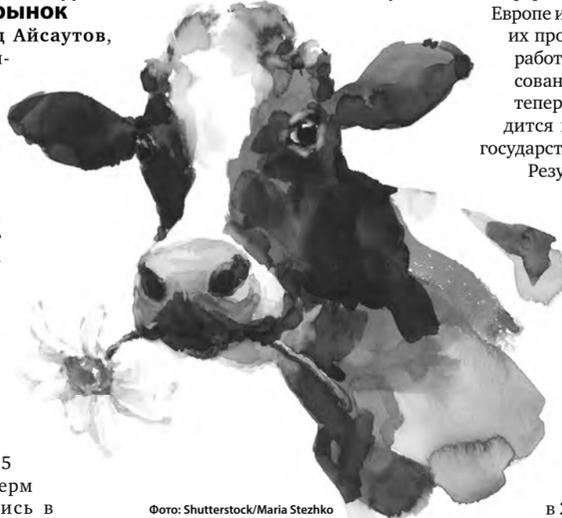


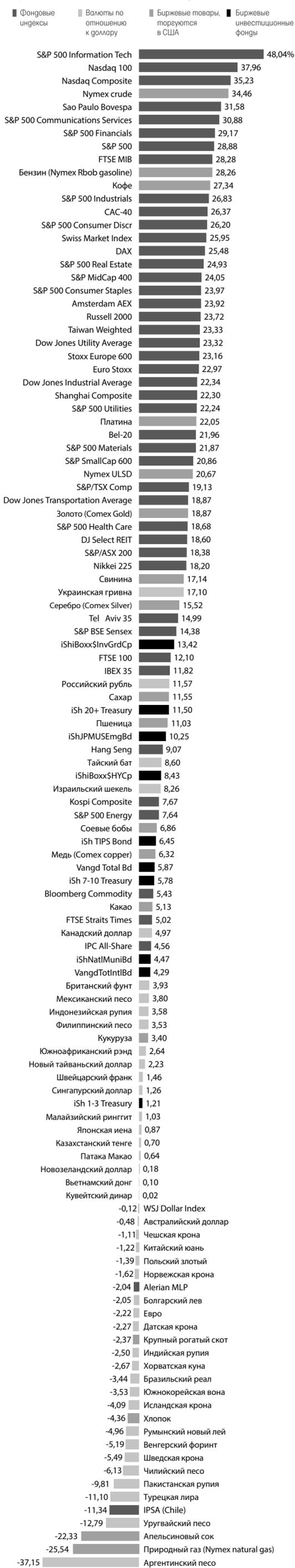
Фото: Shutterstock/Maria Stezhko

ИНВЕСТИЦИИ

Сводка по рынкам: победители и проигравшие

THE WALL STREET JOURNAL.

Годовые итоги ведущих фондовых индексов, бумаг биржевых инвестиционных фондов, валют и сырья



*Непрерывные контракты на первый месяц
 Источники: FactSet (фондовые индексы, облигационные ETFs, товары), Tullett Prebon (валюты)
 THE WALL STREET JOURNAL

Евро никогда не был таким спокойным

THE WALL STREET JOURNAL.

В 2019 году в паре EUR/USD евро продемонстрировал минимальный рост.

Caitlin OSTROFF,
THE WALL STREET JOURNAL

Вопреки репутации евро как нестабильного отражения постоянно ослабленной экономики и никогда не заканчивающихся политических проблем в странах ЕС, прошедший 2019 год стал для этой валюты наиболее спокойным. Многие из тех, кто отслеживает колебания курса валют, полагают, что это затишье может сохраниться и дальше.

Несмотря на не слишком впечатляющий рост европейской экономики, отрицательную доходность государственных облигаций, а также на драму с выходом Великобритании из Европейского союза, в сравнении с долларом единая европейская валюта торговалась с наименьшим с 1999 года (момент введения единой валюты) изменением цены.

Курс евро к доллару никогда не опускался ниже \$1,09 и не превышал \$1,15, находясь в диапазоне примерно шести процентных пунктов между годовым максимумом и минимумом. В среднем за все 20 лет существования валюты курс евро к доллару изменялся вверх и вниз на 18 процентных пунктов.

В начале января на торгах в Нью-Йорке курс евро составил \$1,1172.

По словам Ли Хардмана, валютного аналитика японского банка MUFG, это затишье может объясняться, в частности, тем, что Федеральный резерв США и Европейский центральный банк одновременно начали ослаблять монетарную политику.

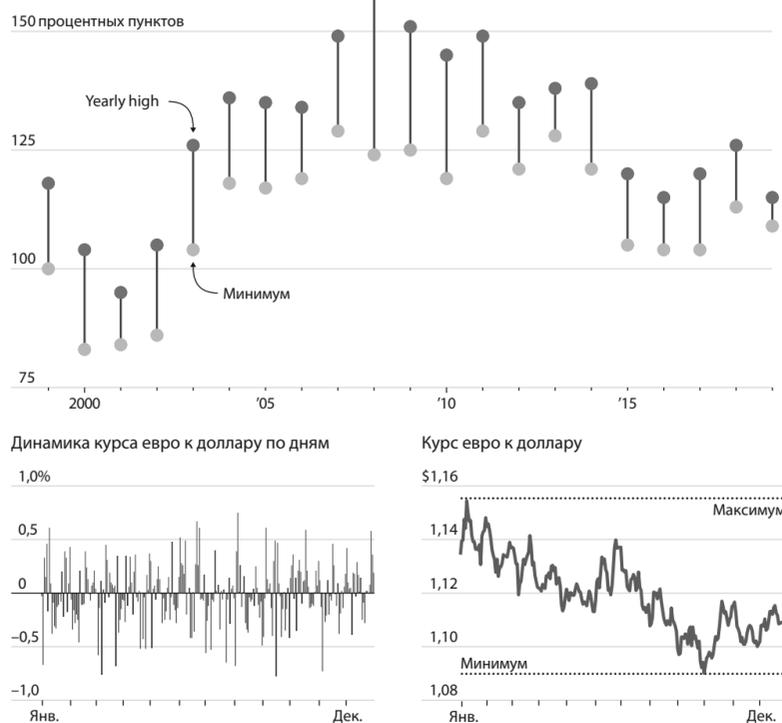
«Если все центральные банки движутся в одном направлении, то это может помочь снизить волатильность на валютных рынках, где определенных направлений просто не существует», — говорит он.

Текущий диапазон цен закрепил курс евро к доллару в минимальном за последние годы значении. Свою роль здесь сыграли более медленный по сравнению с США экономический рост ЕС и сохраняющиеся в еврозоне отрицательные процентные ставки. Это те условия, которые сдерживают сегодня рост курса евро, и, как ожидается, они сохранятся и в 2020 году.

«Лучший способ описать евро [в 2019 году] — это назвать его антидолларом», — говорит Ричард Фалькенхалль, старший валютный стратег шведского банка SEB. На протяжении всего 2019 года доллар США оставался относительно сильным по отношению к большинству других

В прошлом году низкие процентные ставки обеспечили курсу евро особую устойчивость

Годовой диапазон торгов евро к доллару



Источники: FactSet (диапазон);
Dow Jones Market Data (динамика, валюта)

валют, поскольку американская экономика продемонстрировала результаты лучше, чем остальные страны мира.

Большинство валютных стратегов полагают, что в текущем году стоимость евро подрастет, но не сильно. Как показал опрос Refinitiv, проведенный агентством Refinitiv, согласно консенсус-ожидаемым в отношении курса евро к доллару до конца 2020 года стоимость евро составит \$1,15, что на 3% выше нынешнего уровня.

Пол Робсон, глава отдела по валютным стратегиям G10 инвестиционной компании NatWest Markets, рекомендует клиентам делать ставку на укрепление евро. По мнению эксперта, нацеленное на укрепление европейской экономики через курс евро, это станет возможным благодаря увеличению в текущем году расходов со стороны европейских правительств.

Ряд экспертов утверждают, что даже небольшое число хороших новостей способно повлиять на рост курса евро, с учетом того, насколько устойчивой эта валюта была в 2019 году, когда евро

пришлось противостоять таким факторам, как возобновившийся выкуп ЕЦБ гособлигаций ряда стран, торговая напряженность между США и Китаем, выборы в Италии и Брекзит.

«Курс евро с \$1,14 упал всего до \$1,09. Что, если один или два из этих негативных факторов станут позитивными?» — говорит Джордан Рочестер, валютный стратег японского банка Nomura. Он считает, что к концу 2020 года стоимость евро может достичь \$1,16. В случае если президентом США станет левоцентристский кандидат от Демократической партии и доллар ослабнет, то курс евро вырастет еще больше.

Впрочем, не все столь оптимистичны в отношении евро. Отрицательные процентные ставки в Европе и низкая волатильность евро делают его привлекательной валютой фондирования, которую трейдеры могут взять в кредит, а затем продать, чтобы купить более доходные валюты, включая доллар. По этой причине давление на курс евро сохраняется.

По данным голландского банка ING, среди основных валют мира только швейцарский франк предлагает более низкие проценты по займам по отношению к доллару с поправкой на волатильность.

Стабильность евро снижает вероятность того, что какое-либо серьезное движение валюты может изменить эту ситуацию.

Ожидается, что отрицательные процентные ставки в еврозоне в 2020 году сохранятся. В декабре прошлого года экономисты ЕЦБ понизили прогноз экономического роста на текущий год до 1,1%, что стало последним пересмотром прогноза из целой серии его понижений, начавшихся в июне 2018 года.

И хотя данные о деловой активности указывают на стабилизацию в еврозоне, некоторые полагают, что экономика США по-прежнему будет расти быстрее, чем экономика стран Европы, что приведет к очередному укреплению доллара.

«Худшее для экономики США уже позади», — говорит Симона Гамбарини, экономист консалтинговой фирмы Capital Economics, указывая на то, что Федеральный резерв трижды в 2019 году понижал процентную ставку. По мнению эксперта, в 2020 году ФРС не станет больше снижать ставку и к концу года курс евро может упасть до \$1,05.

Перевод с английского языка —
Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

IPO One Medical: медицинская помощь 24/7

Компания 1Life Healthcare, известная своим брендом One Medical, в начале января подала заявку на IPO. За всю свою историю компания привлекла \$532,1 млн, а на последнем инвестраунде 1Life Healthcare была оценена в \$1,5 млрд. В числе крупнейших кооперативных клиентов компании — корпорация Google.

О компании. One Medical — это сеть клиник первичной медико-санитарной помощи, которая позиционирует себя как technology-powered model. Компания разработала собственную модель оказания медпомощи, своего рода клуб, членство в котором открывает круглосуточный доступ к цифровым медицинским услугам и стационарному обслуживанию, покрываемому страховкой. Услуги цифрового здравоохранения



Фото: womenhack

предоставляются через мобильное приложение или веб-сайт, видеочат, голосовой чат или текстовый чат, также есть 77 медицинских офисов.

Клиенты и инвесторы. Ключевое преимущество компании — это круглосуточное предоставление медицинских услуг, вне зависимости от того, где находится ее клиент. Согласно проведенным в США опросам, 81% потребителей в сфере здравоохранения недовольны ограниченными ра-

бочим временем врачей, долгим ожиданием записи на прием, неудобным расположением клиник и отсутствием координации в обслуживании. В компании уверяют, что смогли решить эти проблемы.

По состоянию на 30 сентября 2019 года One Medical насчитывала 397 тыс. участников и около 6 тыс. корпоративных клиентов в девяти штатах в США, также планируется открытие представительств компании еще в трех

штатах. Рост базы за последние пять лет составил 324%.

У компании значительно выросли показатели посещения медицинских офисов — с 255 тыс. посещений в 2014 году до 630 тыс. в 2018 году и показатели обслуживания пользователей через веб-сайт и мобильное приложение — с 218 тыс. в 2014 году до 1,84 млн в 2018 году.

Как зарабатывает компания. One Medical получает доход от потребителей, работодателей, сети здравоохранения и страховщиков за счет их ежегодных членских взносов. Например, для частных лиц ежегодный взнос составляет \$199.

Корпорация Google, один из крупнейших инвесторов One Medical, также является одним из крупнейших клиентов компании, обеспечивающим 10% выручки. В One Medical инвестировали также JP Morgan Asset Management, DAG Ventures, Pinnacle Ventures, Maverick Ventures, LifeForce Capital, Redmile Group, Oak Investment Partners и Benchmark. Всего три компании в совокупности обеспечивают 36% выручки One Medical.

Делайте деньги, а не скидки

Инвесторы выдвигают новые требования к технологическим стартапам

Стартапы, такие как Uber, DoorDash и им подобные, должны сосредоточиться на прибыли, а не на привлечении клиентов, считают инвесторы.

Heather SOMERVILLE,
THE WALL STREET JOURNAL

Многие технологические стартапы пытаются привлечь новых клиентов через скидки и подарки, в числе которых и бесплатная доставка обедов, и косметика за \$3, и выгодные поездки на такси. Но этот подход больше не пользуется популярностью у инвесторов – они теряют терпение, ведь компании, предлагающие эти скидки, не добились успехов в получении прибыли.

В последние десять лет на рынке произошел настоящий бум субсидируемых венчурным капиталом продуктов и услуг, так как инвесторы наперегонки пытались найти нового гиганта – производителя потребительских технологий. Предполагалась следующая схема: в лидера рынка компания вырастает за счет аудитории постоянных клиентов, привлеченных выгодными сделками в мобильном приложении. Как только компания становится достаточно крупной, прибыль потечет рекой и субсидии можно сворачивать.

Теперь инвесторы в стартапы переосмысливают такой подход. Этому способствует год негативных результатов технологических компаний, которые в значительной степени субсидировались венчурным капиталом. И теперь инвесторы и члены правления дают на такие компании, требуя, чтобы они нашли более рентабельную бизнес-модель, говорят специалисты по технологическим сделкам и основатели стартапов.

Инвесторы хотят, чтобы стартапы стали меньше использовать привлеченный капитал на покрытие расходов, на скидки для клиентов. Эти пожелания касаются, например, стартапа электронной коммерции Brandleless, который продает товары для дома и красоты дешевле стоимости доставки, сервисов такси Uber и Lyft, предлагающих поездки со скидкой, и службы доставки еды Postmates, которая предложила купоны со скидкой в \$100 на доставку.

«Пузырь субсидирования для привлечения нового капитала лопнул, – заявил Уэсли Чан, управляющий директор компании FelicisVentures. – Приходит осознание того, что субсидии часто приводят к катастрофе для стартапов, которые на них полагаются».

Служба доставки еды DoorDash, Uber, Lyft и WeCo (материнская компания коворкинг-сервиса WeWork) в 2019 году в общей сложности потеряли свыше \$13 млрд. Все эти компании стали лидерами отрасли после того, как привлекли миллиарды долларов инвестиций на субсидирование своих расходов. Но ни один из этих стартапов не приносит прибыли.

«Вы можете добиться роста искусственно, но вы не можете искусственно добиться прибыли», – заявил Райан Кулл, который прежде работал в отрасли венчурного капитала, а теперь руководит маркетинговым стартапом Fomo.

Компания DoorDash из Сан-Франциско за последние два года привлекла почти \$2 млрд и использовала этот капитал, чтобы расширить свою географию с 600 городов в 2018 году до более чем 4 тыс. городов в 2019 году, заявил осведомленный источник. Но, по его словам, около 75% рынков DoorDash не приносит прибыли.

По данным аналитической фирмы SecondMeasure, DoorDash является лидером на американском рынке доставки еды с долей в 37%. DoorDash осуществляет бесплатную доставку по небольшому проценту заказов, говорит источник, а рестораны – партнеры компании покрывают убытки по другим бонусам для клиентов частично или полностью.

DoorDash нарастила свой рынок несмотря на то, что некоторые члены совета директоров призывали ее сосредоточиться на



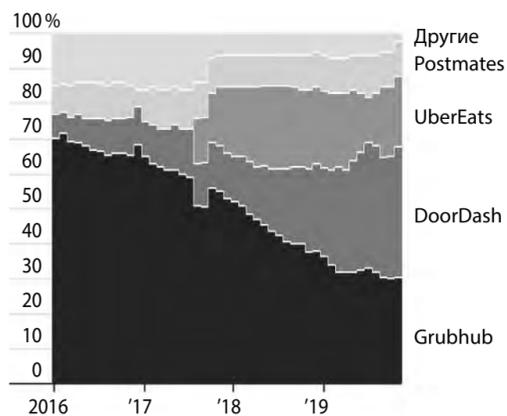
Postmates недавно раздала скидочные купоны в \$100 на доставку для новых клиентов.

Битва за рыночную долю

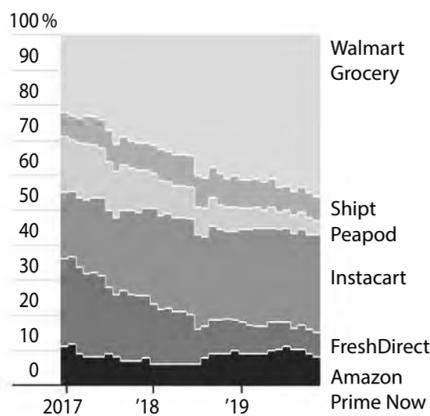
Многие компании в секторах транспорта и доставки использовали для субсидирования своей деятельности миллиарды долларов венчурного капитала. Теперь они должны доказать, что их бизнес-модель рентабельна и что они могут выжить без помощи инвестиций извне.

Ежемесячная доля на рынке в США по отраслям

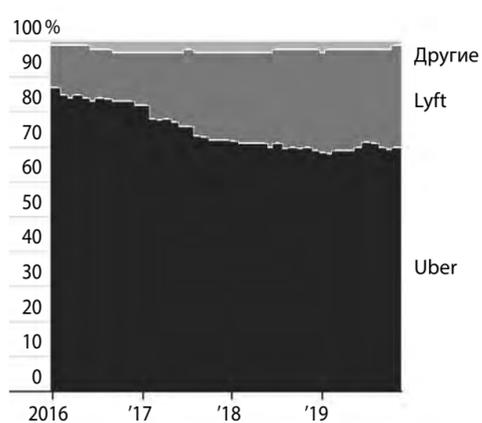
Доставка еды



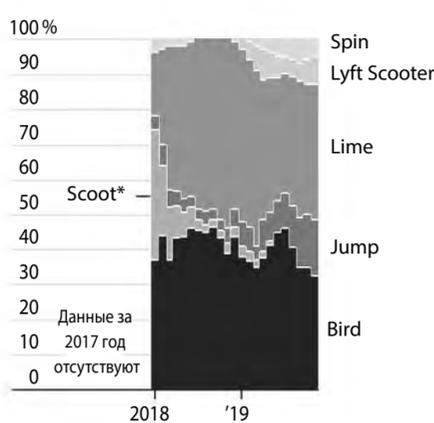
Доставка продуктов питания



Службы такси



Прокат электросамокатов



Примечание: * куплена компанией Bird в июне
Источник: аналитическая фирма SecondMeasure

получении прибыли с каждого покупателя, рассказывает другой источник. По его словам, ожидается, что в 2019 году DoorDash понесет убытки примерно в \$450 млн. В презентации для инвесторов 2015 года (The Wall Street Journal делал ее обзор) компания прогнозировала, что в конце 2018 года достигнет валовой годовой прибыли в \$450 млн.

«Четыре года назад (больше половины жизни компании) у нас было примерно 100 сотрудников и мы работали менее чем в пяти штатах, – заявил представитель компании. – С тех пор мы помогли сотням тысяч продавцов привлечь миллионы покупателей».

В 2020 году DoorDash планирует выйти на IPO, говорят люди, знакомые с планами компании по первичному размещению. При этом публичные рынки не слишком благосклонны к аналогичным сервисам, например, акции Grubhub торгуются на

30% ниже, чем год назад. Президент и финансовый директор Grubhub Адам Девитт обвиняет в этом безудержные субсидии со стороны конкурентов, которые «проникают повсюду явно и неявно». Из-за них компания была вынуждена перейти на менее прибыльные стратегии, например сотрудничать с ресторанами, которые не платят за то, чтобы высвечиваться в приложении Grubhub.

«В итоге потребитель видит цену, которая не является рентабельной», – сказал Девитт о своих конкурентах.

Служба доставки Postmates планировала IPO на первую половину 2019 года и уже даже подала заявку, но отложила задуманное на фоне ценовой войны с конкурентами.

Большинство заказов Postmates приносит прибыль, так как основная часть ресторанов платит комиссию за пользование ее услугами, заявляют в компании.

Эти сборы, как правило, покрывают расходы на водителей доставки и позволяют Postmates удерживать цену на доставку на весьма низком уровне в 99 центов.

Служба проката автомобилей ShareNow в декабре объявила, что с февраля 2020 года прекратит работу в Северной Америке и в некоторых городах Европы и больше не будет предлагать на этих рынках прокат машин по цене 30 центов в минуту. ShareNow сосредоточится на тех европейских рынках, где компания видит наилучший потенциал для прибыльного роста. Об этом заявил Майкл Кун, старший менеджер DaimlerMobility, которая владеет ShareNow совместно с BMW.

Прошлой осенью приложение для аренды автомобилей Fair увеличило первоначальный взнос для клиентов с пары сотен долларов до нескольких тысяч. Как говорят бывшие сотрудники

компании, Fair переплатила за автомобили, а потом сдавала их в аренду со скидкой.

Fair могла предлагать клиентам такие скидки благодаря инвесторам, включая SoftBankGroup, которая в конце 2018 года профинансировала Fair более чем на \$380 млн. Большую часть этих денег, по словам бывших работников, Fair потратила менее чем за год.

Представитель Fair сказал, что компания намеренно отталкивает клиентов с помощью высоких цен, так как реструктурирует свой бизнес, чтобы найти более рентабельную модель. Компания намерена возобновить аренду с более низким первоначальным взносом в начале 2020 года.

Но даже с более критичным отношением со стороны инвесторов субсидии никуда не исчезнут. Индустрия венчурного капитала сейчас может предложить больше денег, чем когда-либо, а процентные ставки остаются на

исторически низком уровне. Так что многие инвесторы захотят вложиться в частные технологические компании даже невзирая на то, что те полагаются на частные средства, чтобы платить по счетам и предлагать крупные скидки.

Инвесторы охотно субсидировали компании из-за «большого обмана рынка» – так происходившее назвали почетный профессор Брэд Корнелл из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и профессор Асват Дамодаран из Нью-Йоркского университета.

Генеральный директор Uber Дара Хосровшахи, например, публично сравнил свою компанию с Amazon и заявил, что Uber станет поставщиком услуг на всех видах транспорта по умолчанию. Президент Lyft Джон Циммер публично заявил, что его компания завоеует большую часть рынка США путем создания транспортного «суперприложения».

В заявке на IPO Uber оценила свои рыночные возможности на \$6 трлн – это стоимость пробега всех личных автомобилей и общественного транспорта во всем мире. WeWork разрекламировала оценку своих рыночных возможностей в \$3 трлн. DoorDash в презентации для инвесторов 2015 года оценила свой общий адресуемый рынок в \$275 млрд – примерно во столько оценивается индустрия еды на вынос в США.

Но в этих оценках не учтено противодействие со стороны регуляторов и предложение практически идентичных продуктов со стороны конкурентов. Есть и другая проблема: привлечение новых клиентов в бизнес, который уже не является прибыльным, не означает, что он неожиданно начнет приносить прибыль.

«В теории у вас может быть бесконечное число клиентов, и вы все равно никогда не выйдете на прибыль», – указал Дэниел Маккарти, доцент маркетинга в Университете Эмори и соучредитель исследовательской фирмы ThetaEquityPartners.

Uber существует уже десять лет. Но и в первом, и во втором, и в третьем кварталах 2019 финансового года компания потратила больше денег, чем в предыдущем году, на дополнительные меры стимулирования водителей. В результате расходы на привлечение водителей превысили прибыли от поездок. Однако сейчас компания начала ограничивать эти расходы.

Uber и Lyft сказали, что в 2021 году они начнут приносить прибыль до учета процентов, налогов, износа и амортизации. Почти весь прошлый год компании демонстрировали поквартальный рост прибыли за поездку. Хотя обе компании призывали к более целесообразному ценообразованию по отрасли, они не торопились повышать цены и отменять скидки.

«По мере того как сдувается пузырь субсидий, цены начинают расти, – говорит Джавад Миан, главный редактор StrauReflections, инвестиционного издания для хедж-фондов и управляющих активами. – Многие из этих компаний не смогут достичь целей, необходимых для нового раунда финансирования при более высокой оценке».

Еще один пример – компания Brandleless из Сан-Франциско, которая предлагает своим покупателям все – от органического кокосового масла и обеденных тарелок до лаваандового мыла для рук за \$4 или меньше за штуку. Этот стартап интернет-торговли привлек почти \$300 млн венчурных инвестиций. Сейчас, заявил представитель компании, Brandleless переходит на более высокодоходные товары, например блендеры за \$180. Также компания приостановила расходы на маркетинг в течение летнего периода. Ее продажи по состоянию на август 2019 года снизились примерно вдвое по сравнению с годом ранее.

«Если люди могут себе это позволить, не значит, что они будут платить», – резюмировал Райан Кулл из маркетинговой фирмы Fomo.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Стимул страховать добровольно

В международной практике одним из актуальных направлений финансового рынка стало инклюзивное страхование, которое предполагает развитие отрасли в условиях низкой осведомленности населения, невысоких доходов и недоступности страховых услуг в регионах. Упрощенный дизайн страховых продуктов принято называть «коробочными» страхованием.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Все «коробочные» страховые продукты обязаны иметь стандартизированные условия и минимальные требования к документам, чтобы облегчить понимание продукта людьми и процесс урегулирования страховых случаев. Во многих развивающихся и развитых странах предусмотрены требования к продуктам инклюзивного страхования или микрострахования.

«В настоящее время регулятором ведутся работы, направленные на стимулирование разработки страховыми организациями стандартных типовых («коробочных») продуктов, легких для понимания клиентами, отвечающих нуждам и интересам страхователя», – объяснила директор



Гульфайрус ШАЙКАКОВА,
директор департамента страхового
рынка и актуарных расчетов
Нацбанка

страхователей к страховщикам; ограниченность стандартизированных страховых продуктов, отвечающих интересам и нуждам потребителя; слабая осведомленность потребителей о возможностях страхования; относительно высокая стоимость страхования; отсутствие доступного и качественного сервиса), в настоящее время требуется расширение практики применения стандартных условий по добровольным продуктам. «Ведется разработка «коробочных» страховых продуктов: определение видов страхования, предусматривающих невысокие страховые суммы, определенный перечень рисков в договорах страхования, обеспечивающих их низкую стоимость, упрощенный порядок оформления договора и урегулирования убытков, доступные для понимания потребителями страховая терминология и условия страхования», – подчеркнули в Нацбанке.

В «Коммекс-Өмір» есть «коробочные» продукты по страхованию от несчастных случаев детей, взрослых, спортсменов, страхованию имущества и автокаско. В Freedom Finance Insurance реализуется программа «КАСКО Express». У этого продукта есть четкая концепция – защита автомобиля от риска ДТП. На выбор клиентам доступны три пакета с максимальными страховыми выплатами в размере 300 тыс., 400 тыс. и 500 тыс. тенге. «Удобство в том, что автовладельцам не обязательно разбираться в нюансах и страховых тарифах, так как в программе есть только самое нужное и востребованное – надежная защита от самого распространенного риска», – уточнил Акижанов.

Ожидания рынка и регулятора

С технической точки зрения рынок Казахстана давно готов к реализации «коробочных» продуктов. И если раньше страховые компании могли рассчитывать на продажи через свои дистрибьюторские сети и партнеров, то в ближайшем будущем фокус может сместиться на онлайн-страхование. «Благодаря тому, что клиенты страховых компаний смогут не только застраховаться онлайн, но и написать заявление на страховую выплату и получить компенсацию не выходя из дома,

ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ, ГДЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ «КОРОБОЧНЫЕ» ПРОДУКТЫ

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ
(ОТ КРИТИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ
И НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ)



СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ
(КВАРТИР И ЖИЛЫХ ДОМОВ)



ДОБРОВОЛЬНОЕ
АВТОСТРАХОВАНИЕ
КАСКО



департамента страхового рынка и актуарных расчетов Нацбанка Гульфайрус Шайкакова. По ее словам, регулятор работает над установлением минимальных (стандартных) условий по продуктам добровольного страхования, касающихся порядка оформления документов и сроков осуществления выплат.

В нашей стране потребителям страховых услуг предлагаются «коробочные» страховые продукты – готовые продукты с заранее определенным набором условий, фиксированных рисков и страховых сумм – по относительно невысокой стоимости. «Изначально «коробочные» продукты появляются в тех областях, где проще стандартизировать условия страхования. Это страхование имущества от различных рисков (пожара, взрыва, противоправных действий, ГПО, стихийных бедствий), «банкострахование» (получение займов), страхование жизни по продуктам группового страхования, страхование жизни от несчастных случаев», – объяснили в пресс-службе Нацбанка.

В России и Украине, чьи рынки близки нашему по многим характеристикам и менталитету клиентов, большой популярностью пользуются «коробочные» страховки для смартфонов, страхование багажа и продукты страхования жизни. Поскольку в Казахстане добровольное страхование не получило должного развития ввиду множества факторов (низкий уровень доверия

«Коробочные» продукты рассчитаны на массовые продажи, поэтому их главная особенность – упрощенная и быстрая покупка. Такие страховки могут продаваться в небольших «коробочках» (отсюда и название), внутри которых страховой полис и памятка. Купить их можно не только в офисах и на сайтах страховых компаний, но и, например, в салонах связи, магазинах, автосалонах. Однако в последние годы чаще всего такие продукты продаются онлайн. «Стоимость таких продуктов ниже обычных. Потому что страховой компании не нужно отправлять специалистов на осмотр недвижимости (или машины) и менять условия страхования каждый раз, а покупателям – предоставлять страховой компании множество данных. Достаточно только купить «коробку» и отправить свои данные в страховую компанию», – поделился подробностями исполнительный директор СК «Freedom Finance Insurance» Даулет Акижанов.

Казахстанские страховщики уже предлагают разработанные ими самостоятельно «коробочные» продукты. «Постепенно они набирают популярность у страхователей, поскольку недорогие и не требуют долгого оформления (оценки, осмотра). Стоимость «коробочного» продукта можно легко и просто рассчитать и купить сам продукт на сайте страховщика», – объяснил председатель правления СК «Коммекс-Өмір» Олег Ханин.



Даулет АКИЖАНОВ,
исполнительный директор
СК «Freedom Finance Insurance»

«коробочные» продукты могут получить вторую жизнь. Потому что это идеально подходит под концепцию таких продуктов: быстрая покупка и быстрые выплаты», – подчеркнул Акижанов. По его мнению, самыми популярными, скорее всего, будут «коробочные» продукты по автострахованию.

«Полагаем, что внедрение «коробочных» страховых продуктов за счет таких преимуществ, как наличие стандартных условий, низкая стоимость, оперативность оформления договоров и урегулирования страховых случаев, позволит повысить интерес и доверие населения и бизнеса к страхованию», – считают в Нацбанке. При этом многое будет зависеть от страховой культуры и готовности целевой аудитории покупать такие продукты. «По нашему мнению, казахстанскому рынку понадобятся еще какое-то время, чтобы такие продукты стали популярными и заняли свою нишу», – прогнозирует Акижанов.



Коллаж: Вадим Квятковский

Эволюция службы закупок: от конкурсов до стратегических партнерств

Как можно реформировать и сделать процесс закупок в крупных компаниях эффективнее и быстрее в несколько раз.

Мирас КАСЫМОВ,
директор по развитию
Accenture, Казахстан
и Средняя Азия

Мы привыкли к тому, что ключевым фокусом и параметром, по которому оценивается качество работы службы закупок, было и остается снижение покупной цены. Вне зависимости от категории товара или услуги основной инструмент – это тот или иной вид конкурентной процедуры. Зачастую, несмотря на регулярное потребление товара, каждая новая партия покупается по конкурсу, особенно если речь идет о крупной компании с регламентированными процессами. Для поставщиков постоянные конкурсы – это элемент непредсказуемости: они не могут эффективно планировать свои ресурсы, инвестиции и новые разработки. Покупатель, в свою очередь, получает чехарду поставщиков, очень условные гарантии сроков и качества, а также ощутимые административные издержки.

На постсоветском пространстве такая практика закупок сформировалась в 90-х годах прошлого века, когда многие международные некоммерческие организации активно консультировали по вопросам организации госзакупок и ставили во главу угла обеспечение прозрачности, равных возможностей поставщиков и усиление конкурентности закупок. Это было во многом оправданно на раннем этапе становления рыночных закупок, в ситуации пока еще не развитого рынка поставщиков.

Проблемой это стало, когда частные компании скопировали подходы госзакупок и с тех пор их практически не поменяли. Конкуренция важна, и мы не ставим под сомнение конкуренцию как основной драйвер развития бизнеса, гарантию сдерживания цен и улучшения продукта. Но конкурс, тем более редукцион, – это конкуренция в моменте. Она не имеет никакого отношения к развитию поставщика или его продукта и направлена только на «выжимание» у поставщика самых выгодных коммерческих условий, часто под серьезным психологическим прессингом. В ситуации непредсказуемости поставщик может давать условия, позволяющие ему едва сводить концы с концами, не говоря уже про новые разработки и развитие. Если это поставщик ширпотреба, большой проблемы для покупателя это не составляет. Но если речь идет о сложных товарах и услугах, то ценовое давление может повлечь деградацию продукта и риск ухода поставщика с рынка. А это уже по-настоящему снижает конкуренцию и создает риски стабильности для бизнеса покупателя. Кроме того, сможете ли вы обсуждать с поставщиком потенциальные улучшения, требующие от него инвестиций, если поставщик не уверен в завтрашнем дне? А

таких улучшений много – от простой оптимизации логистики, изменения характеристик продукта «под вас» до интеграции процессов и систем.

В мире за последние 20 лет все большее распространение получает альтернативный подход к закупкам, предполагающий долгосрочные партнерские отношения с поставщиками. Компании-покупатели не только добиваются снижения совокупных затрат, но и серьезно выигрывают за счет оптимизации цепи поставок, совместного планирования, совместных инноваций и финансирования проектов. Этот подход основан на сегментации поставщиков по степени влияния на бизнес покупателя, уровню рисков, потенциалу совместных будущих выгод и предполагает индивидуальную стратегию взаимодействия с каждым сегментом или отдельными поставщиками. Стратегии варьируются от привычных открытых тендеров до стратегических партнерств с совместными разработками и инвестициями.

Изменение фокуса и подхода к работе с поставщиками является следствием эволюции роли закупок в современных организациях. Из чисто сервисной роли бизнес-процесс закупок переходит в разряд стратегического архитектора бизнеса: закупщики участвуют в разработке новых продуктов и решений, включаются на самой ранней стадии в проработку инвестиционных проектов.

Среди крупных российских и казахстанских компаний вектор движения в этом направлении становится все более очевидным. Успех зависит от того, насколько компании смогут поменять культуру и внутренние процессы, создать новые компетенции и инструменты работы с поставщиками.

Для того чтобы закупки смогли работать в соответствии с ведущими мировыми практиками, зачастую требуется достаточно глубокая трансформация как самой функции закупок, так и некоторых смежных функций. Важнейшим шагом в повышении эффективности функции закупок является разделение стратегических, операционных и транзакционных процессов на фронт-, мидл- и бэк-офис. Под стратегическими процессами мы понимаем:

- формулировку стратегии функции и ее добавочной стоимости,
- разработку и реализацию категорийных стратегий,
- заключение долгосрочных договоров,
- управление взаимоотношениями с поставщиками.

Операционные процессы включают непосредственно обработку текущей потребности бизнеса, определение источника поставки, проведение разовых закупок, не покрытых долгосрочными договорами, поддержку фронт-офиса в конкурентных процедурах.

Транзакционные процессы связаны с договорным документооборотом, обработкой первичных документов, мониторингом поставки, отчетностью.

Такое разделение позволяет существенно ускорить заку-

почный процесс: в результате выполнения стратегических процессов к моменту возникновения потребности бизнеса компания уже будет иметь проработанную стратегию, пул поставщиков и действующие контракты. Кроме того, развитые стратегические процессы позволяют реализовать преимущества, связанные с управлением взаимоотношениями с поставщиками: партнерство, интеграцию процессов планирования и пополнения, совместную оптимизацию затрат и т. п.

Почему мы говорим про разделение процессов? Представьте традиционного закупщика, который выполняет весь цикл работ: взаимодействие с бизнесом, исследование рынка, определение стратегии закупок, переговоры с поставщиками, подготовку тендера, согласование договора, переписку по оперативным вопросам поставок. Он же ведет претензионную работу, обрабатывает первичные документы, планирует платежи и даже заказывает пропуски. Можно ли ждать от такого закупщика глубокого профессионализма во всем? Сможет ли человек, пунктуально работающий с юридическими документами, эффективно вести переговоры или анализировать рыночные тренды? Наш опыт подсказывает, что скорее нет, чем да. В передовых компаниях эти три блока процессов управляются абсолютно по-разному – у них разные требования к компетенциям персонала, разные показатели эффективности, разная мотивация, карьерные треки, разные инструменты автоматизации, разная внутренняя организация.

Конечно, разделение процессов и изменение организационной модели – это не единственный элемент трансформации функции закупок. Важно также оптимизировать сами процессы, пересмотреть подходы к закупке в зависимости от категории, уровня риска, критичности для бизнеса, разработать и внедрить процессы категорийного управления, управления взаимоотношениями с поставщиками, внести изменения в IT-системы и т. д.

При кажущейся простоте принципов многие компании сталкиваются со сложностями в их реализации. Главным препятствием, на наш взгляд, является фактор сложившейся корпоративной культуры. Это прежде всего высокий уровень бюрократии, слабое горизонтальное взаимодействие, недоверие и тотальный контроль. Сдерживающее влияние оказывают и смежные функции – бизнес-планирование, бюджетирование, контрольные процедуры.

Однако, несмотря на все сложности трансформации, игра стоит свеч. Компании, трансформирующие закупки, добиваются экономии затрат на 10–25% и двух-трехкратного сокращения сроков закупки уже в первый год реализации программы. Значительно улучшается восприятие функции закупок со стороны бизнеса. Успех таких программ зависит прежде всего от решимости высшего руководства проводить изменения.

Реабилитировать нельзя банкротить

> стр. 1

Реабилитация 2.0

Для восстановления паритета сторон закон предлагает в качестве основания для обращения в суд должника или кредитора с заявлением о применении реабилитации рассматривать временную неплатежеспособность, то есть когда должник свыше четырех месяцев не исполняет обязательства. Решение суда теперь принимается только на основании заключения временного администратора либо временного управляющего. «Задача временного администратора – анализ финансового состояния должника и установление степени финансовой устойчивости на основе бухгалтерской и иной учетной документации», – пояснили в КГД.

Для того чтобы процессы не затягивались, закон предусматривает две опции. Первая – сроки реабилитации могут быть продлены только один раз на 6 месяцев или на 2 года. Вторая – запрет переноса обсуждения вопросов, если имеется кворум собрания кредиторов. Ранее требовалось согласие всех заимодавцев. «Для уточнения сроков исполнения обязательств и требований в реабилитационной процедуре предусмотрено составление специального графика уплаты долгов кредиторам с соблюдением очередности и правил расчетов», – объясняет подробности советник юридической фирмы SIGNUM Бауыржан Шарипбаев.

Юрист считает, что кредиторы новыми поправками защищены, так как теперь у суда есть возможность отменить дарение, совершенное в течение года, предшествовавшего возбуждению дела о банкротстве или реабилитации в отношении юридического лица или индивидуального предпринимателя. Для некоторых сомнительных сделок введен даже трехлетний временной лаг. «Внимательное



Фото: alphaspirit

изучение предложенных изменений показывает, что они действительно направлены на совершенствование законодательства на современном этапе. В частности, предусмотрена возможность реабилитации индивидуальных предпринимателей, – поясняет Шарипбаев. – В законе конкретизирован состав преднамеренного банкротства, под которым понимаются действия, выразившиеся в отчуждении или сокрытии имущества в течение трех лет до признания банкротом, причинившие крупный ущерб».

Классификация

Закон вводит три класса должников. Первый – предприятие платежеспособно. Второй – компания испытывает финансовые трудности, но имеет ресурсы для улучшения положения. Третий – субъект рынка фактически банкрот. «Порядок установления классов будет определяться подзаконным актом исходя из экономических показателей субъекта. Таким образом, закон устраняет неопределенность, структурирует процесс, что в купе упрощает вход в процедуру

реабилитации», – уверены в Комитете госдоходов.

Банкротство 2.0

Банкиры много лет говорят, что затягивание процедуры банкротства делает залогом практически неликвидными и это мешает им возвращать долги. Теперь основанием для обращения должника в суд о признании банкротом является его «устойчивая неплатежеспособность», то есть когда обязательства превышают стоимость имеющихся активов.

Администратор, временный администратор, временный управляющий теперь не будут назначаться судом. «Кандидатуры указанных лиц выбираются самими инициаторами банкротства (реабилитации) до подачи ими заявления в суд. С указанными лицами заключается соглашение, в том числе о порядке и сумме вознаграждения», – поясняет Шарипбаев.

По его мнению, новые правила способны снять социальную напряженность. Дело в том, что раньше залоговые кредиторы

имели абсолютный приоритет перед требованиями других участников процесса, включая наемных работников. «Теперь при принятии заложенного имущества в счет удовлетворения своих требований залоговый кредитор обязан погасить требования по оплате труда из расчета минимального размера заработной платы на одного работника за три месяца, предшествующих возбуждению дела о банкротстве», – уточняет Шарипбаев.

В Комитете госдоходов сообщают, что для сокращения сроков банкротства законом предусмотрена передача ряда полномочий от собрания кредиторов к более мобильному комитету кредиторов. «За счет этого ожидается значительная оптимизация сроков проведения процедуры банкротства», – отмечают в КГД.

Ожидания

Алиби Утеулов считает, что жизнеспособность новых правил покажет практика. «Эффективность данного закона во многом будет зависеть от его практической реализации, а именно от судебной практики и деятельности временных администраторов и банкротов управляющих. Практика должна показать узкие места, которые потребуют внесения точечных корректировок в будущем», – говорит управляющий директор АФК.

В Комитете госдоходов уверены, что документ пойдет на пользу всем сторонам. «Основным приоритетом законопроекта является обеспечение баланса интересов всех участников процедур, в том числе путем упрощения процедур, сокращения сроков и затрат на их проведение. Это позволит субъектам бизнеса, испытывающим временные трудности, оперативно применять реабилитационную процедуру, а убыточным – прекращать деятельность через банкротство», – считают чиновники КГД.

«Стране нужны два отдельных закона»

Новые поправки в закон о банкротстве действительно создают дополнительные плюсы и упорядочивают правоприменение в той части, что касается процедуры банкротства. А вот в отношении процедуры реабилитации внесенные изменения хотя и улучшают документ частично, но не решают основные проблемы. По моему мнению, в этой части закон сырой и недоработанный. Скажу честно: в моей практике – а я много лет защищаю в судах интересы предпринимателей – мне ни разу не удалось провести реабилитацию ни одного предприятия до конца. Главная причина – это сложившаяся судебная практика.

Всякий раз, когда я получаю отказ в применении процедуры реабилитации к тому или иному предприятию, понимаю, что можно быть семи пядей во лбу, иметь контракты, иметь любую доказательную базу, но суд все равно откажет, а если и удовлетворит, то апелляция инстанция отменит это решение или в крайнем случае направит на новое рассмотрение. Мотивировка всегда одинаковая: «Заявитель не доказал свою неплатежеспособность и/или не доказал реальную возможность восстановления платежеспособности». При этом суды не принимают во внимание ничего, в том числе и заключение временного администратора, который считает, что предприятие имеет возможность восстановиться, хотя это главное основание.

Кредиторы, а это в основном банки, против реабилитации, так как эта процедура лишает их доступа к залогу, то есть они не могут получить деньги здесь и сейчас. А то, что предприятие обанкротится, исчезнут рабочие места, перестанут поступать налоговые платежи, им все равно. При этом аргумент один: нормативное постановление Верховного суда от 2 октября 2015 года № 5, согласно которому надо доказывать суду свою неплатежеспособность или угрозу ее наступления.



Роман КОНЕВ,
исполнительный директор
ТОО «Агентство финансовой
безопасности»

Неплатежеспособность – это неспособность платить, то есть одновременно погасить обязательства, иными словами, выплатить деньги в полном объеме и сразу. Это понятно кому угодно, но только не судебному корпусу. В законе написано: процедура реабилитации применяется, если обязательства перед иными кредиторами не исполнены в течение трех месяцев с момента наступления срока их исполнения и в совокупности составляют сумму не менее 300 МРП для индивидуальных предпринимателей и не менее 1000 МРП для юрлиц. Казалось бы, все понятно: три месяца не исполняется договор банковского займа, кредитор выставляет требование погасить всю задолженность сразу, предприятие этого сделать не в состоянии и обращается за применением процедуры реабилитации. Временный администратор на основании имеющихся данных дает заключение: предприятие неплатежеспособно, но есть возможность восстановления. Суд удовлетворяет заявление. В течение трех месяцев предприятие и кредиторы совместно разрабатывают план реабилитации, план утверждается судом, и компания выходит из кризиса, начиная исполнять свои обязательства и восстанавливая свою платежеспособность. Объект работает, гасятся долги, платятся налоги. Это то, как должен работать закон, на практике – все наоборот. Предприятие обращается в суд, временный администратор дает

заключение, судья, кивая головой, выслушивает, и тут выходит представитель банка и заявляет, что финансовая организация против процедуры, ссылаясь на постановление Верховного суда, даже без конкретики – и суд отказывает предпринимателям.

Отдельный момент при рассмотрении дел о реабилитации – позиция уполномоченного органа, то есть департамента государственных доходов (ДГД), территориальные подразделения Комитета госдоходов Минфина. – «Курсив»). Представители ДГД почти всегда выступают против восстановления производства. Доводы разные и в большинстве своем юридически необоснованные, и все направлены в защиту кредиторов.

Вернемся к закону и постановлению. В них сказано, что предприятию нужно доказать неплатежеспособность и показать реальную возможность восстановления платежеспособности. О неплатежеспособности я уже говорил. Теперь вопрос: как может быть доказана реальная возможность? «Реальная» и «возможная» – несовместимые термины. Мало того, подобное определение противоречит сути закона. Меры могут сработать, а могут и нет. В первом случае предприятие восстанавливается, во втором – банкротится. Но как можно доказать реальную возможность восстановления!

Всякий раз, когда я получаю немотивированные и нелогичные отказы в судах, у меня

создается впечатление, что это игра в одни ворота. Очень часто судьи задают вопрос: «Хорошо, допустим, я удовлетворю заявление, но как вы будете согласовывать план реабилитации, если основные кредиторы против?» То есть судьи подтверждают элементарное злоупотребление кредиторами правом. Почти всегда кредиторы откровенно саботируют реабилитацию и не согласовывают план действий. Никто не видит в этом прямое неисполнение судебного решения, и никто ни разу не привлек к ответственности какой-либо банк за это нарушение.

Что касается банкротства: к данной части закона есть претензии, но они незначительны,

за исключением одной – закон не предусматривает ответственности за доведение до банкротства третьими лицами. В моей практике несколько раз были факты, когда банк по разным причинам недодал заемщику денег, причем малую часть из большой суммы, но последнюю. Одно из таких предприятий, вложив в объект строительства все заемные средства и значительную часть собственных, так и не смогло запустить в коммерческую эксплуатацию построенный объект рыночной стоимостью около 6 млрд тенге: просто банк не провел последний транш в 84 млн. На строительство объекта было потрачено около 2 млрд заемных средств и столько же своих, но предприятие так и не начало работать. Банку при этом писались письма, давались пояснения, что без этих денег сорвется вся планируемая деятельность, но денег финансисты не дали. В итоге просрочка, требование о досрочном погашении суммы займа целиком, судебное решение о взыскании, арест всех счетов. Предприниматель настаивал на реабилитации. Нам отказали, так как, по мнению суда, компания не доказала свою неплатежеспособность. Почему банкиры недодали денег на последнем этапе? Все просто: сумма займа – 2 млрд тенге, рыночная стоимость объекта – 6 млрд, но банк оценивает его в 4 млрд. Неизвестно, по какой цене уйдет это предприятие с торгов, но здесь можно предположить и рейдерский захват, и теневого доход сотрудников финансовой организации.

Резюмируя вышесказанное, считаю, что нашей стране нужны два совершенно новых отдельных закона: один – о реабилитации, а второй – о банкротстве. Они будут пересекаться между собой, но не должны существовать как единое целое. А пока есть существующий, это идеальная площадка для рейдерства и коррупции.



Фото: Billion Photos

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Спортивная ходьба на цыпочках

Французский ритейлер Decathlon вышел на казахстанский рынок без масштабной маркетинговой поддержки



Фото: Abd. Halim Hadi

> стр. 1

Такой скромный формат выглядит довольно необычно для ритейлера, у которого средняя площадь магазинов составляет от 500 до 12 тыс. квадратных метров. По данным на начало 2019 года, у Decathlon более 1500 магазинов в 51 стране мира, 275 млн клиентов по всему миру и 90 тыс. сотрудников. Последние владеют 15% акций группы, а остальные акции принадлежат семьям Мюлье и Леклерк.

Мировой объем продаж компании Decathlon в 2018 году составил 11,3 млрд евро, показав 5%-ный прирост к предыдущему году. Это довольно умеренный рост относительно 2014–2017 годов, когда французский ритейлер ежегодно генерировал двузначный рост продаж в процентном выражении. Чистая прибыль Decathlon в 2018 году – 497 млн евро, инвестиции – 620 млн евро, в том числе в открытие новых магазинов в 12 странах.

На вопрос «Курсива», когда у французского ритейлера появится флагманский магазин в Казахстане, представители Decathlon Kazakhstan из-за переезда своего выставочного зала ответить не успели. Можно предположить, что это произойдет достаточно скоро, а текущий формат – это своего рода форпост, позволяющий обкатать процессы. Подобную стратегию

Decathlon использовал, например, в Японии. Там сначала был открыт интернет-магазин, потом шоурум в Осаке и только спустя три года – крупный физический магазин.

Своя сеть – свои бренды

История Decathlon началась более 40 лет назад, первый магазин французский ритейлер открыл в

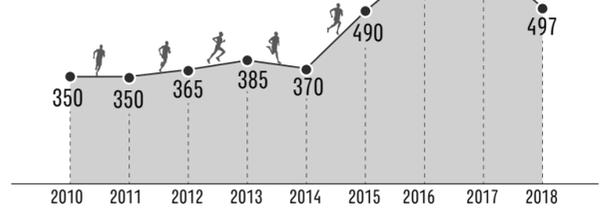
1976 году, предложив новую для спорттоваров того времени концепцию «широкий ассортимент, низкие цены». Через несколько лет основатели компании для поддержания заданной планки «лучшее соотношение цены и качества» приняли решение о производстве спортивных товаров под собственными брендами. Благодаря правильно выбранной стратегии развития Decathlon

стал серьезным игроком глобального масштаба. Сейчас среди десятков тысяч наименований ассортимента сети примерно 80% – товары собственных брендов компании. Представленная в Decathlon продукция в 2018 году охватывала 86 видов спорта, а планы на 2020 год предполагали довести это число до 100.

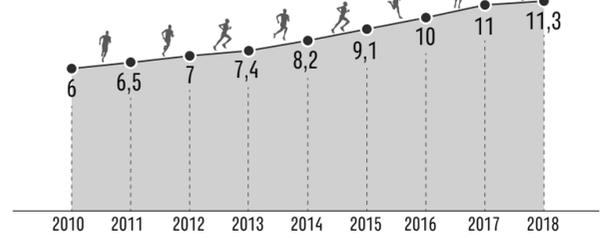
Игровое поле

Спортивный ритейл в Казахстане представлен несколькими форматами: неорганизованной торговлей на базарах и рынках, небольшими разрозненными магазинами или сетями из трех-четырёх магазинов небольшого формата со скромным ассортиментом либо сетями специализированных магазинов, такими как тяготеющий к теме экстрима и outdoor «Лимпопо» или «Экстремал», уделяющий большое внимание велосипедам. В 2016 году с рынка ушла довольно крупная для Казахстана мультиформатная сеть «Мегаспорт», которая просуществовала немногим больше десяти лет. Среди участников рынка – монобрендовые сети Adidas, Reebok и Nike. Другие международные игроки периодически открывают в республике монобрендовые бутики и так же регулярно их закрывают. Из тех, кто ушел, можно отметить франшизу Columbia, из тех, кто пришел – North Face. Доля монобрендовых магазинов на рынке спортивного ритейла РК остается незначительной.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (млн евро)



ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ (млрд евро)



В 2011 году рыночный ландшафт в Казахстане изменило появление компании «Спортмастер». Ритейлер, начинавший в 90-х в Москве и Московской области, в начале прошлого десятилетия покорил российские регионы и Украину с Беларусью, а затем отправился в Казахстан. Компания открыла первые магазины одновременно в трех

городах: Алматы, Нур-Султане и Караганде. Сейчас сеть «Спортмастер» представлена в 15 городах республики, у нее в Казахстане есть интернет-магазин более чем с 47 тыс. товаров. «Спортмастер» активно развивается как в Центральной Азии, так и в глобальных масштабах, собираясь выйти на рынок Узбекистана и приобретая сети в Европе.

Decathlon – прямой конкурент «Спортмастера», но не исключено, что на казахстанском рынке он немного потеснит еще и узкоспециализированных игроков. Прогноз для мирового рынка спортивных товаров позитивный – в среднем 4% роста ежегодно до 2025 года. Можно сказать, что это устоявшийся тренд: в глобальных масштабах данный рынок с 2005 года рос в среднем на 4,3% (что в 1,5 раза превышает темпы роста потребительского сектора в целом). Рынок поддерживают макротенденции: люди всех возрастов по всему миру ведут более здоровый и активный образ жизни, развитые рынки сохраняют устойчивость, а развивающиеся – растут. Но уже сейчас рыночные исследования показывают, что выигрывают от этого не все. Игроки международного масштаба и онлайн-ритейл вытесняют с рынка спорттоваров мелких и узкоспециализированных офлайн-ритейлеров.



Фото: Syahuaq Mohamed

Автодилеры увеличат продажи за счет поддержанных машин

В 2019 году в Казахстане было продано более 74 тыс. новых автомобилей (вместе с коммерческой техникой), что на 21,5% больше, чем в 2018 году. Такие данные озвучил президент КМК «Астана Моторс» Нурлан Смагулов.

Аскар ИБРАЕВ

В «Астана Моторс» считают, что рост продаж автомобилей объясняется благоприятной экономической ситуацией в стране и выгодными программами кредитования.

При этом собственные продажи «Астана Моторс» по итогам 2019 года выросли на 48% и достигли 21 558 единиц. Соответственно, по итогам 2019 года компания занимает треть казахстанского рынка новых авто. Доля льготного кредитования по госпрограмме в продажах «Астана Моторс» занимает 10%, а 70% приходится на продажи в кредит через другие финансовые

программы. Оборот компании за 2019 год составил 267,8 млрд тенге, EBITDA – 26,7 млрд тенге, чистая прибыль до амортизации – 18,2 млрд тенге. «Это рекордный показатель «Астана Моторс» по объему продаж за год

с момента основания компании», – отмечают в «Астана Моторс».

Тем временем рынок поддержанных авто в Казахстане в 10 раз больше, чем новых, и достигает 700 тыс. авто в год. Нурлан Смагулов отметил, что «Астана Моторс»

будет развивать этот перспективный сегмент. По его плану через несколько лет собственные объемы продаж новой и поддержанной техники должны сравняться.

За 2019 год «Астана Моторс» в рамках Trade-in реализовала более 3,6 тыс. автомобилей, что на 62% больше, чем годом ранее. В 2020 году ожидается рост продаж таких автомобилей на 64%, до 6 тыс. Увеличение

продаж поддержанных авто в сети «Астана Моторс» ожидается в том числе за счет открытия собственных специализированных автоцентров по продаже автомобилей с пробегом – Next Car. В 2019 году такой автоцентр уже открылся в Алматы. В 2020 году начнется строительство двух больших специализированных автоцентров в Нур-Султане и Алматы.

«Астана Моторс» открыла для себя новый бизнес – выкупаем поддержанные машины, готовим их и продаем, – говорит Смагулов. – Мы будем строить хабы по 20 тыс. квадратных метров для продажи поддержанных авто, где под одной крышей смогут находиться до 500 автомобилей одновременно. Земельные участки в Нур-Султане и Алматы уже куплены».

Смагулов напомнил, что исторически рынок поддержанных авто в Казахстане контролируется серыми продавцами. При этом мировой опыт показывает, что рано



Нурлан СМАГУЛОВ, президент КМК «Астана Моторс»

или поздно хаотичная торговля становится цивилизованной.

«Мы изучили мировой опыт, видели, как под одной крышей стоят несколько тысяч автомобилей, которые прошли техническую и юридическую подготовку, – добавил Смагулов. – То есть вы не покупаете сюрприз, а приобретаете машину под гарантии автодилера. В этом же хабе покупатель может получить кредит, оформить страховку, заказать дополнительное оборудование, а также сдать свою поддержанную машину для покупки новой поддержанной машины. Пока вы пьете кофе и оформляете покупку, на вашу новую машину вешают номерные знаки. Покупатель получает цивилизованные услуги не только на новые машины, но и на поддержанные машины».



Фото: Renovast



Рыночная площадь

На чем основан оптимизм алматинских девелоперов торговой недвижимости

Растущая конкуренция на рынке ритейла не останавливает алматинских девелоперов от инвестиций в новые проекты и реновацию старых торговых центров.

Наталья КАЧАЛОВА

Три четверти оборота всей казахстанской электронной коммерции приходится на Алматы – такие данные приводит в отчете «Торговая недвижимость» международная компания Colliers International. Желание жителей южной столицы все больше покупать в интернете не смущает инвесторов в торговую недвижимость и крупных ритейлеров, работающих в традиционном формате, – Алматы остается самым привлекательным рынком для них.

Битва форматов

Десятки торговых и торгово-развлекательных центров появились в Алматы за последние 20 лет, составив конкуренцию традиционным и многочисленным базарам и рынкам. Большая часть ТЦ до сих пор представляет собой безликие коробки, разбитые на бутики, – такие проекты строили с целью максимально быстрого возврата инвестиций.

50 крупных объектов торговой недвижимости общей площадью более 1,8 млн кв. м. Больше половины этих объектов было построено или реконструировано за последние несколько лет. Показатель обеспеченности торговыми площадями в южной столице, по оценке Colliers, – 614 кв. м. на тысячу жителей. Другие эксперты рынка называют более скромную цифру – 380 кв. м. качественных торговых площадей на тысячу горожан. Для сравнения: в Нур-Султане, по данным Colliers, на тысячу жителей приходится 588 кв. м. торговых площадей, в Москве, по данным Knight Frank, – 510 кв. м. Во Франции и Германии этот показатель составляет 1,4–1,5 тыс. кв. м., а в США доходит до 2 тыс. кв. м. торговых площадей на тысячу жителей.

По расчетам Colliers International, из общего количества торговых площадей меньше трети приходится на профессиональные торговые площадки с четкой концепцией, арендаторами – франшизерами известных брендов, акцентом на развлекательную направленность, а также наличием разгрузочных зон, удобных подъездных путей и вместительной парковки. В числе таких ТРЦ – «Мега Алмата», «Апорт», Dostyk Plaza, «Мега Парк», «Есентай Молл», ADK. Аналитики Scot Holland | CBRE | Казахстан подчеркивают, что

рынок как самостоятельно, так и через местных партнеров. Этот тренд поддерживает высокий спрос на концептуальные и профессионально управляемые площадки – Colliers International говорит о 100%-ной заполняемости у лидеров рынка.

С другой стороны, за последние 10 лет под влиянием трех девальваций покупательская способность населения скорее снизилась. В конкуренции за клиентов ТРЦ стремятся увеличивать и повышать качество торговых площадей, делать более привлекательными условия аренды для новых брендов и расширять площадь развлекательных зон и фуд-кортов. Так, в 2019 году ТРЦ «Мега Алмата» открыл кинотеатр Chaplin Cinemas и пополнил свой портфель брендами H&M Homme, Women's secret, Isabel Garcia, SuperDry, Limpopo, OVS. ТРЦ «Dostyk Plaza» открыл сетевой ресторан американской кухни Galitos, зону корейской уличной еды Qkitchen и брендовые магазины Miele, Kiehl's. В ТРЦ «Мега Парк» появилась автомойка, а также бутик Madame CoCo и хобби-маркет «Леонардо». В молле «Апорт» появились Kinoplexx, Black Star Burger, а линейка магазинов одежды пополнилась брендами H&M, Hummel, Tudors, Funday, Men's shop, Kelzin, Zero.

По данным аналитиков Scot Holland | CBRE | Казахстан, в

и, соответственно, росту срока возвратности инвестиций.

Глобальное наступление

Активное развитие e-commerce пока расценивается казахстанским офлайн-ритейлом скорее как потенциальная проблема. Хотя в мировых масштабах она стала реальностью – The Wall Street Journal пишет о замедлении роста доходов даже у топовых мировых торговых центров из-за активного развития онлайн-торговли. В течение многих лет аналитики считали, что примерно 260 торговых центров высшего уровня защищены от закрытия магазинов и банкротств, которые преследуют торговые центры в менее богатых районах. Но недавние банкротства известных ритейлеров, в числе которых, например, Forever 21 Inc, закрывая 87 магазинов, пошатнули положение и таких торговых центров. Более того, даже когда торговые центры кажутся заполненными, рост доходов замедляется, так как арендодатели вынуждены снижать арендную плату, чтобы удержать арендаторов. Владельцы крупнейшей моллов снижают прогнозы по росту чистой операционной прибыли до 0%–1%. Акции инвестиционных фондов, специализирующихся на торговой недвижимости, также показывают отрицательную динамику: так, акции Taubman и Macerich Co в 2019 году упали примерно на треть, а акции Simon – на 14%. ТРЦ во всем мире ищут новые способы справиться с изменяющимся поведением потребителей в связи со смещением продаж в интернет. Simon, Taubman и другие крупные владельцы вкладывают значительные средства, чтобы придумать варианты развлечений и новые розничные стратегии, которые сочетают онлайн-покупки и розничную торговлю и тратят сотни миллионов долларов на реконструкцию ТЦ и на то, чтобы возвести жилье, офисы или гостиницы поблизости для повышения ценности недвижимости.

В будущее с оптимизмом

В настоящее время в Алматы строятся «Апорт Кульджа» и ТРЦ «Almaty Grand Mall», начато строительство современных торговых центров на территории барахолки, реконструируется ТЦ «Алмаль». Оптимизм алматинских девелоперов опирается на данные о дефиците качественных торговых площадей и сравнительно невысокой, в пределах 3%, доле онлайн-торговли в общем обороте ритейла. Значительная часть казахстанцев все еще предпочитает ходить по бутикам – возможность увидеть товар, потрогать его и примерить в приоритете перед скоростью онлайн-покупки.

Мода скромности и простых вещей ведет к новой реальности в экономике и ритейле

Slowalization, или «медленнизация», – это новое слово, которым описывают развитие экономики и ритейла на ближайшие десять лет. Ритейл переживает непростые времена. Если несколько лет назад оптимисты говорили, что это временно, надо переждать и все настроится, то пессимисты были более осторожны в оценках, указывая на фундаментальные проблемы и называя состояние экономики new normal. Другими словами, призывали всех переосмыслить ситуацию и принять текущую стагнацию в мировой экономике как новую реальность.

Сейчас в сфере ритейла в зависимости от сегмента мы наблюдаем очень вялое развитие или спад и стагнацию. Единственный сегмент ритейла, который растет до недавнего времени, – это онлайн-продажи. Развитие онлайн-ритейла стало своего рода приговором для традиционного ритейла и ТРЦ. Когда ситуация с падением продаж начала затягиваться и доходы некоторых сетей стали пробивать красную зону, собственники ТРЦ были вынуждены принимать меры. Кто-то менял концепты, кто-то снижал аренду, однако это помогло далеко не всем. Но даже в онлайн-ритейле, сглаживавшем общий стагнирующий тренд последнего десятилетия, сейчас наблюдается замедление роста. Черные пятницы и Киберпонедельники, Дни холостяков и прочие маркетинговые изобретения последних лет уже не дают того эффекта, что был раньше.

Ситуация в мировом ритейле усугубляется ростом фиксированных затрат, современным пониманием проблем экологии и осознанным уменьшением потребления. Многие сетевые игроки сокращают фиксированные затраты, предлагают магазины без продавцов. И если это было революционным несколько лет назад, то теперь это достаточно частое явление. В магазинах нет персонала на кассах, точнее вообще нет касс. Клиент все складывает в тележку, и на выходе сумма покупок автоматически списывается с телефона. Технологии заменяют людей.

Практически все автомобильные бренды регистрируют падение продаж. Термин slowalization неприменим только для Tesla



Евгений ДОЛБИЛИН, партнер Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии

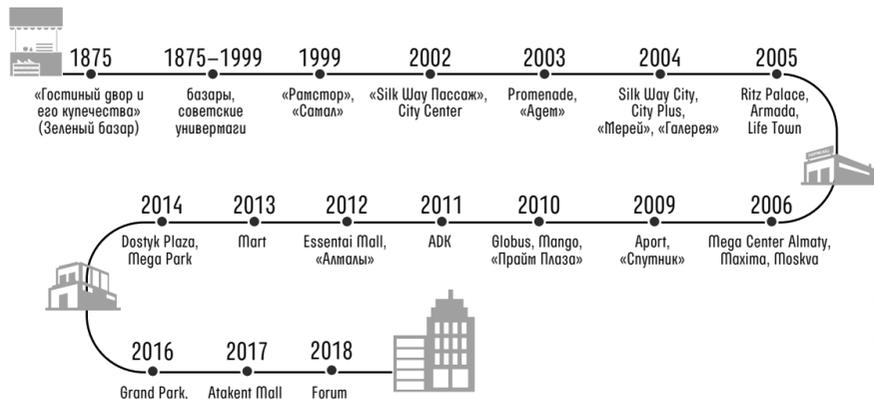
и других производителей EVs (Electric vehicles, электромобили). Потому что эти компании предлагают продукт, который отвечает требованиям и запросам современного мира, ценящего экологию и простоту.

В Великобритании ритейлеры зафиксировали 2019 год как самый тяжелый год в истории торговли с момента начала наблюдений. Известные компании, например Debenhams and Fraser's, уходят с highstreet location, где их магазины стояли больше 100 лет. Это равносильно тому, как если бы «Реал Мадрид» вылетел из Высшего дивизиона. Даже при исключительно низких кредитных ставках в 1–3% ритейл не может обслуживать долговую нагрузку. Если же центробанки начнут поднимать ставки, это может стать триггером массовых банкротств и положить начало полномасштабному кризису в ритейле.

Идет перестройка как рынков, так и сознания потребителей. Новое поколение оказалось очень отзывчивым на моду скромности и простых вещей. Молодые люди видят современных миллиардеров в толстовках и рубашках по пале, пропагандирующих определенный аскетизм и здоровый образ жизни, борющихся за экологию путем умеренного потребления, и невольно перенимают эту модель. Они хотят быть такими же, это модно. Современный атрибут успешности – скромность и ответственное потребление с заботой об окружающем мире. И вот этот тектонический сдвиг в поведении и философии молодого поколения определит развитие экономики следующего десятилетия.

Нет смысла ждать бурного роста ритейла, его не будет, началось замедление, в корне которого – новая поведенческая модель современного потребителя. Это и есть new normal для современного ритейла.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АЛМАТЫ



Источник: презентация Д.Ревина («Апорт») для круглого стола Real Estate Trends на Almaty Investment Forum-2019 и данные «Курсива»

Эти шопинг-центры не имеют эффективной концепции, профессионального управления, да и о tenant mix (состав арендаторов) здесь никто не задумывается. Как результат, товарный ассортимент подобных ТЦ напоминает барахолку. Но именно на рынки и устаревшие шопинг-центры в Алматы, по данным аналитиков, до сих пор приходится большая часть денежного оборота.

Всего в Алматы, по данным за I полугодие 2019 года, около

на рынке наблюдается нехватка концептуальных торговых центров с хорошим соотношением и привлекательными условиями аренды.

Требования рынка

Рынок в лице международных и местных ритейлеров требует увеличения количества качественных торговых центров. Новые крупные торговые сети и бренды рассматривают возможность выхода на казахстанский

Алматы наблюдается устойчивый тренд снижения ведущими ТРЦ арендных ставок в долларовом эквиваленте для своих крупнейших арендаторов. Но это происходит во многом за счет девальвации – арендные ставки в национальной валюте скорее растут. Снижение покупательской способности населения и рост конкуренции в торговле привели к уменьшению товарооборота у ритейлеров, снижению их маржинальности до 10%–15%



Фото: Silkworldtravel

Что ждет рынок телекоммуникаций Казахстана в 2020 году



Фото: Jesus Sanz

Подведение итогов ушедшего года для крупнейшего игрока телекоммуникационного рынка Казахстана – «Казахтелекома» – неразрывно связано с будущим рынка телекоммуникаций страны, с сегментом мобильной передачи данных.

Куанышбек ЕСЕКЕЕВ

Предлагаю уважаемым читателям провести небольшой эксперимент: подсчитать, сколько времени в день вы проводите, читая сообщения или просматривая видеоконтент на своем смартфоне, и сопоставить это время с аналогичным показателем у телевизора. Для чистоты эксперимента попробуйте сопоставить оба показателя не в рабочий день, когда телевизор недоступен, а в выходные. Большинство поймут себя на том, что даже сидя на диване у телевизора они продолжают пользоваться смартфоном.

Мобильный интернет незаметно для нас стал самым главным сегментом рынка телекоммуникаций. Абсолютное большинство пользователей услуг этого рынка может прожить без телевизора, большинство пользователей может прожить без персонального компьютера (разумеется,

если он не является основным инструментом их работы), но от смартфона, вернее, без возможностей, которые предоставляет смартфон с помощью мобильного интернета, отказаться сейчас смогут единицы.

И если рассматривать основные действия «Казахтелекома» на внутреннем рынке в прошлом году, то легко убедиться в том, что все они были направлены на развитие именно этого, мобильного сегмента казахстанского рынка связи. Хронологически эта логическая цепочка начала осуществляться еще в декабре 2018 года, когда оператор приобрел 75% голосующих акций АО «Кселл» у Telia Company и Fintur Holdings BV. Цель этого приобретения озвучивалась нами еще на пороге вхождения в компанию – построение в стране высокотехнологичной интегрированной сети, позволяющей оказывать услуги мобильной и фиксированной связи с высоким качеством. Этот шаг позволил нам расширить инструментарий в части пакетных предложений в отношении предоставления новейших и самых востребованных услуг на телекоммуникационном рынке республики. Свою позитивную роль сыграло и приобретение в середине 2019-го 49% доли шведского мобильного оператора Tele2



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казахтелеком»

AB в совместном предприятии Khan Tengri Holding B.V. Именно эти шаги, предпринятые для интеграции и совместного использования технических возможностей операторов сотовой связи, дали «Казахтелекому» возможность полномасштабно реализовывать в стране множество проектов за счет синергии потенциала двух сотовых компаний. В том числе и по построению первой в регионе сети стандарта 5G.

Напомним, что Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Казахстана, дав разрешение на приобретение пакета акций АО «Кселл», выдвинул ряд требований. В частности, в качестве условий сделки регулятором предусмотрено появление дополнительных услуг для абонентов, расширение покрытия сети 4G в сельских населенных пунктах (с численностью населения

4 тыс. человек и более) до 2021 года, а также введение стандартов предоставления услуг 5G не позднее 31 декабря 2021 года.

Отмечу, что эти требования полностью совпадали с теми целями, ради которых телекоммуникационный оператор приобрел доли как в Kcell, так и в Khan Tengri Holding B.V., – для создания той самой высокотехнологичной интегрированной сети. Нужно понимать, что такая сеть – слишком дорогой проект, который не имеет смысла реализовывать в ограниченной абонентской среде. На момент приобретения АО «Кселл» его абонентская база превышала 10 млн абонентов, Khan Tengri Holding B.V. – 7 млн абонентов, притом что в середине прошлого года в стране было зарегистрировано 25,7 млн абонентов сотовой связи. То есть теперь интегрированная сеть охватит свыше 70% рынка, что оправдывает расходы на ее построение.

Почему интегрированная сеть так необходима Казахстану? Потому что все новые технологии в мировой телекоммуникационной сфере завязаны на ее высокие возможности: облачное видеонаблюдение, «интернет вещей», анализ больших данных с выработкой оптимальных решений, построение умных городов – все это в конечном счете требует

высоких пропускных способностей, которые дает стандарт пятого поколения. И если мы хотим цифровизовать нашу экономику и жизнь, то должны разворачивать этот стандарт в нашей стране. А это требует синергии всех игроков рынка – и гораздо проще и оперативнее эта синергия обеспечивается тогда, когда игроки находятся в одной команде. Так что сведение брендов Kcell и Tele2 под одним зонтиком нужно не только «Казахтелекому» – оно нужно было всему рынку.

Именно эти шаги, предпринятые для интеграции и совместного использования технических возможностей операторов сотовой связи, позволят Казахстану в ближайшем будущем тиражировать проекты Smart City – умных городов, полный прототип которых был представлен в начале прошлого года в Акколе в Акмолинской области. Все развернутое в нем технологии: облачное видеонаблюдение, «интернет вещей» (IoT) и использование больших данных для аналитики – постепенно разворачивались в прошлом году и в других городах Казахстана. Благодаря этим новинкам жизнь горожан в стране стала намного удобнее, комфортнее и, самое главное, безопаснее.

Однако тут возникает другая сторона проблемы: все эти

новинки доступны жителям городов республики, но было бы несправедливо ограничивать в возможностях использования этих технологий жителей сельской местности – и поэтому в стране в прошлом году был развернут беспрецедентный проект по строительству волоконно-оптической связи. Широкополосным доступом к интернету было обеспечено в 2019 году почти 470 сельских населенных пунктов, а до конца нынешнего, 2020 года этот проект охватит более 800 сел с общим количеством жителей почти 2,5 млн человек. Для этого предстоит проложить суммарно более 16 тыс. км волоконно-оптических линий связи.

Всего в Казахстане более 6 тыс. сел, при этом часть сельских населенных пунктов уже присоединена к оптоволокну – 1,2 тыс., а после реализации проекта таких сел станет 2 тыс., то есть треть сельских населенных пунктов может быть автоматически вовлечена в построение такой интегрированной сети. Еще 3–3,5 тыс. сел можно будет подключить к этой системе через систему радиодоступа по технологии LTE800. Таким образом, реализуя проект по строительству ВОЛС, «Казахтелеком» одновременно создает инфраструктуру для будущих подключений сельчан к этой единой интегрированной сети. ВОЛС становится базовой инфраструктурой, на основе которой можно будет варьировать технические решения, использовать другие типы оборудования для различных типов подключений населения других сельских населенных пунктов.

В результате сельчане получат доступ к тем услугам, которые уже стали обыденностью для горожан. Это не только получение государственных услуг в режиме онлайн, дистанционное образование и телемедицина, но и видеонаблюдение за своим домом, которое можно вести с помощью смартфона, получая картинку на экран, и высокоскоростной интернет, позволяющий использовать смартфон в качестве замены телевизору и компьютеру.

Я пока не берусь ответить на вопрос о том, когда эти стандарты мобильного сегмента связи станут обыденностью для казахстанского села, но могу смело утверждать: первый шаг к этому был сделан в 2018 году, когда совет директоров «Казахтелекома» принял решение о приобретении пакета акций АО «Кселл», а правительство выбрало нашу компанию партнером для реализации проекта ВОЛС. Платформой для разворачивания нового стандарта в стране уже создается, так что появление новой интегрированной сети в стране – это дело времени. Причем уже ближайшего.

Уловки киберпреступников: эффект частоты



Евгений ПИТОЛИН,
управляющий директор
«Лаборатории Касперского»
в Казахстане, Центральной Азии
и Монголии

Киберпреступники уже достаточно давно используют в своих схемах знание психологии. Однако она же может объяснить, почему те или иные методы злоумышленников срабатывают, а самое главное – какую стратегию защиты выбрать. Многие психологи анализируют схемы атак и причины их эффективности. Расскажу о гипотезе, пытающейся объяснить, почему при всей эффективности антифишинговых

технологий письма-ловушки все равно порой могут причинять значительный ущерб. А главное – что с этим делать.

Организация мер по защите от спама и фишинга, пожалуй, одна из самых нужных для большинства компаний. При расследовании киберинцидентов наши эксперты чаще всего обнаруживают, что проблемы начались именно с письма – как в случае массовых рассылок, так и при целевых атаках. Сейчас почтовые фильтры умеют достаточно точно выявлять типичные фишинговые письма. Но порой злоумышленникам удается прорваться и доставить послание человеку – самому слабому звену в цепи защиты (например, захватив реальный почтовый ящик партнера). И вот тут оказывается, что чем эффективнее фильтры, то есть чем реже человек встречается с фишингом, тем выше у прорвавшегося письма шансы на успех.

Эксперимент психологов

О прямой зависимости между частотой встреч пользователя с вредоносными письмами и их успешным распознаванием задумались два американских исследователя – Бен Д. Соьер из Массачусетского технологического института и Питер Хэнкок из Университета Центральной Флориды. Они опирались на давно известный в психологии эффект распространенности. Его суть заключается в том, что человек скорее пропустит (или не выявит) сигнал, если тот менее распространен, чем сигнал, который встречается часто.

Исследователи решили проверить свою теорию на практике и провели эксперимент, в ходе которого участникам присылали письма, часть из которых содержала вредоносные вложения. Опасные письма встречались подопытным с разной

вероятностью: у кого-то всего 1% посланий имел вредонос во вложении, у кого-то – 5%, а у кого-то – 20%. В результате исследователи подтвердили свою гипотезу и выяснили, что чем реже встречается угроза, тем сложнее ее распознать.

Следует отметить, что экспериментаторы работали с достаточно небольшой выборкой – 33 испытуемых. Кроме того, все участники были студентами, поэтому слепо верить выкладкам ученых преждевременно. Однако в психологии эффект распространенности считается доказанным, так почему бы ему не работать и в отношении фишинговых писем? В любом случае авторы обещают доработать гипотезу.

Возможное объяснение феномена, от которого отталкиваются исследователи, – это усиление доверия к безопасной системе. Получается, что работа антифишинговых технологий, с одной



Фото: Preechar Bowonkitwanchai

стороны, ограждает пользователя от опасностей, а с другой – усиливает его бдительность. Сами исследователи, кстати, говорят, что злоумышленники могут знать об этом эффекте и потому специально присылать вредоносные пореже.

Как вы наверняка догадываетесь, мы не призываем отказываться от автоматизированных защитных систем. Однако если гипотеза Соьера и Хэнкока верна, то пользователям, возможно, иногда полезно сталкиваться с

фишинговыми письмами – разумеется, не настоящими. В ходе этих проверок обучающиеся получают прививку от фишинговых писем и должны верно на них отреагировать. Это поможет держать сотрудников в тонусе, чтобы они не забывали, как выглядят опасные сообщения. Не повредят такие письма и в том случае, если гипотеза американских ученых несостоятельна. По крайней мере, человек, руководящий обучением, узнает, кто такой злодей.

Свинская цена

На юге Казахстана свиноводство становится нерентабельным бизнесом.

Сергей ПАВЛЕНКО, ШЫМКЕНТ

В Туркестанской области за пять лет в три раза сократилось поголовье свиней – с 17,8 тыс. до 5 тыс. голов. Местные фермеры считают этот бизнес экономически невыгодным в первую очередь из-за высокой стоимости кормов в регионе. Освобождающаяся ниша мясного рынка заполняет импорт свинины из других областей страны.

Дорогой корм

Из 5 тыс. туркестанских свиней 3,2 тыс. голов, по данным местного департамента статистики, обитают в крестьянских или фермерских хозяйствах, подворьях индивидуальных предпринимателей и домашних хозяйствах. И именно этот сегмент производителей свинины заявляет о невыгодности такого бизнеса – корм для животных слишком дорог.

«У нас на юге нет дешевых добавок – картофеля или свеклы, поэтому корм в основном зерновой. А на одно животное на 100 кг привеса уходит около тонны зерна и отрубей», – рассказывает шестидесятилетний житель пригорода Шымкента Александр Штурм. Раньше он держал у себя на подворье от 50 до 70 голов свиней, сейчас у него нет ни одной.

Статистика показывает: если на 1 января 2018 года в регионе было официально зарегистрировано шесть крестьянских хозяйств и один индивидуальный



предприниматель, занимающийся разведением свиней, то уже к началу 2020 года крестьянских хозяйств осталось только четыре, правда, нашелся еще один «ипэшник», желающий заняться свиноводством.

Теперь уже бывший свиновод Штурм вспоминает, что еще два года назад во время уборки урожая зерно с комбайнов можно было купить по 40 тенге за 1 кг. Сейчас цена выросла на 50%. «Арендаторы в период уборки нуждаются в деньгах на

ГСМ, вот и продают зерно дешево. Но в 2019 году ячмень уже был по 50 тенге, а пшеница – по 60 тенге за 1 кг. Возле мелькомбината, где должны быть самые дешевые отруби, они продавались по 56 тенге за 1 кг. При таких высоких ценах на корм разве есть смысл держать скотину?», – сетует Александр Штурм.

О сокращении количества фермерских хозяйств, разводящих свиней, и нехватке и дороговизне кормов говорит и начальник отдела по развитию племенного

животноводства Управления сельского хозяйства и ветеринарии Шымкента Жанибек Тогай. «Занятие этим видом животноводства, по всей видимости, в таких условиях нерентабельно, поэтому многие фермеры переходят на разведение птицы. На сегодняшний день в Шымкенте у нас только два крупных фермерских хозяйства, которые занимаются свиноводством», – рассказал чиновник. По его словам, в этих двух фермах содержат в общей численности свыше

9 тыс. голов. Еще около 9,7 тыс. голов разводят в придомовых хозяйствах Шымкента.

Рыночная цена

Несмотря на уменьшение профильных крестьянских и фермерских хозяйств в Туркестанской области, свинины на местных рынках стало больше – за счет импорта из других регионов страны. «Мясо привозят из Павлодара, Актобе, Караганды. Оно там очень хорошего качества», – рассказала «Курсиву» продавец

Саера Туленбаева, которая около 20 лет занимается мясной торговлей. И продавцы, и производители отмечают снижение спроса на свинину. Эту тенденцию они объясняют оттоком из региона целевой покупательской аудитории – славянского населения. «Славяне уезжают, и спроса меньше. Если два-три года назад за день можно было продать две туши, то сейчас и одна с трудом уходит», – отмечает Виктор Коваленко, житель села Састобе, тоже в прошлом державший на своем подворье несколько десятков свиней. Гипотезу туркестанских продавцов и производителей поддерживают данные Комстата о том, что по итогам 2018 года Казахстан покинуло более 41,8 тыс. человек, из них 72,4% – русские, 7,4% – немцы, 6,6% – украинцы и 4,5% – казахи.

На рынках южного региона цена на свинину колеблется в диапазоне от 1300 до 1800 тенге за кг. Для сравнения: стоимость килограмма свинины в Центральном Казахстане – около 2 тыс. тенге, на севере – 1400 тенге, на западе – от 1500 до 1800 тенге. Непосредственно в Актау цены на свинину достигают 2600 за кг.

Поголовье свиней в Казахстане на начало 2020 года составляло почти 900 тыс. Это число должно заметно вырасти в ближайшие годы. Действующая программа развития мясного свиноводства на экспорт предполагает, что к концу 2025 года объем производства свинины в республике увеличится с 91,9 тыс. тонн до 200 тыс. тонн в год, и половина произведенной свинины пойдет на экспорт в Китай и Россию.

В поисках устойчивости

К каким целям устойчивого развития идут компании в мире

Исследование компании PwC показало, что бизнес связывает устойчивое развитие в первую очередь с целью «Достойная работа и экономический рост». Цели, касающиеся природных ресурсов или благосостояния, представляют бизнесу менее важные.

Канат БАПИЕВ

Компания PwC проанализировала 1141 отчет публичных и частных компаний, а также организаций госсектора из 31 страны и оценила, как бизнес следует целям устойчивого развития (ЦУР). Оценивались уровень интеграции целей в корпоративное управление, бизнес-стратегии и отчетность.

Почему ЦУР – это важно?

Четыре года назад ООН утвердила цели устойчивого развития как универсальную основу для более устойчивых условий жизни и функционирования. Всего целей 17. Среди них искоренение нищеты и неравенства, ликвидация голода, рациональное использование ресурсов и т. д. Это повестка устойчивого развития до 2030 года, то есть ближайшее десятилетие как раз должно стать декадой достижения ЦУР.

В исследовании PwC отмечается, что 2019 год можно назвать годом, когда глобальный бизнес «проснулся» в вопросах устойчивости. Хотя и до этого многие лидеры бизнеса уже начали изменять свою практику с учетом ЦУР, но именно прошлый год стал переломным для большинства. В 2019 году миллионы людей по всему миру вышли на улицы, протестуя против социального и экономического неравенства, политической коррупции и провалов в борьбе с изменением климата. Общественное мнение подталкивает правительства к тому, чтобы интегрировать устойчивость в государственную политику, а бизнес – к разработке большего, чем прежде, числа устойчивых продуктов – например, расти-

тельного мяса, одежды из переработанных материалов. Бизнес также переходит на низкоуглеродистые источники энергии и все больше использует электрокары. Ключевую ответственность за достижение целей несут правительства, но очевидно, что выполнение ЦУР без поддержки бизнеса невозможно, и поэтому PwC уже третий год исследует, как глобальные компании воплощают в жизнь ЦУР.

ЦУР – в стратегию

Компании в глобальном масштабе осознали, что устойчивость бизнеса становится конкурентным преимуществом. Большой ответственности требуют как инвесторы, так и потребители. Исследование PwC показывает, что около трех четвертей (72%) исследуемых компаний упоминают ЦУР в своей публичной отчетности. Из тех компаний, которые включают ЦУР в свою отчетность, 59% сообщили информацию в своем отчете по устойчивому развитию, 51% – упомянули ЦУР в своем годовом отчете. В то же время только 34% компаний, указывающих в отчетности ЦУР (25% всех исследованных компаний), представляют их в разделах, в которых описывается бизнес-стратегия. Каждый пятый руководитель упомянул ЦУР в своих прогнозах на год, демонстрируя переход целей в стратегию руководства.

Упомянув в своей отчетности цели устойчивого развития, 65% компаний отметили конкретные цели. «Достойная работа и экономический рост» (цель №8) является наиболее популярной у бизнеса, на практике это значит, что большинство компаний рассматривает в качестве приоритета создание и сохранение рабочих мест. Среди других целей, которые чаще всего выбирает бизнес – «Борьба с изменением климата» (цель №13) и «Ответственное потребление и производство» (цель №12). Цель №14, «Сохранение морских экосистем», не вошла в топ-3 ни в одной из стран, другие цели, которым бизнес уделяет меньше всего внимания – это «Ликвидация нищеты» (цель №1), «Нулевой голод» (цель №2) и «Сохранение экосистем суши» (цель №15).

Выбор отдельных ЦУР становится более показательным, если посмотреть на него в отраслевом разрезе – каждый сектор выбирает цели, которые имеют самое прямое влияние на его деятельность. Исследование PwC проанализировало

компании из семи индустрий, и показатели упоминания ЦУР во всех из них были примерно одинаковыми. Незначительно лидировал сегмент финансовых услуг (74%), реже всего ЦУР упоминали компании сектора здравоохранения.

Как показали результаты исследования, в 2019 году только 14% компаний (157) указали конкретные цели по достижению ЦУР и только 1% компаний включили в отчет количественные показатели, чтобы продемонстрировать прогресс в достижении целей.

Что тормозит прогресс

Исследование PwC показывает, что, учитывая десятилетний срок, оставшийся для достижения целей устойчивого развития, сохраняется большой объем работы, который необходимо выполнить, а это невозможно без значительного вклада бизнеса в государственные усилия в этом направлении. Аналитики PwC отмечают: несмотря на хорошую осведомленность о данном вопросе в целом, прогресс в области достижения ЦУР может быть дестабилизирован отсутствием конкретных задач, методов оценки и расширенной бизнес-интеграции. Процесс составления и представления отчетности по результатам выполнения задач, необходимых для достижения поставленных целей, является непродуманным и несовершенным, хотя цели определены с использованием единой основы и языка для формирования более прозрачного видения проблемных вопросов, прогресса и масштабов необходимых изменений.

Компании из Казахстана не попали в число участников исследования, но, по оценке специалистов PwC, ситуация в республике не отличается от общемировой. «Процесс интеграции ЦУР в управление бизнесом казахстанских компаний происходит очень медленными темпами, и здесь мы, к сожалению, поддерживаем всеобщий мировой тренд. Основными драйверами в Казахстане в сфере реализации культуры устойчивого развития являются крупные публичные компании и квазигосударственный сектор. Для частных компаний интеграция ЦУР все еще носит статус добровольной социальной нагрузки и не воспринимается как один из обязательных элементов управления бизнесом. Другими словами, бизнес не видит для себя возможности получения дополнительных прибылей и других бонусов от интеграции ЦУР в свои бизнес-процессы. Происходит это от того, что повестка ЦУР обсуждается только на уровне правительства и без активного вовлечения бизнеса и гражданского общества в целом», – прокомментировала Екатерина Мищенко, эксперт по устойчивому развитию PwC Kazakhstan.



	В целом	Потребительские рынки	Энергетика и ресурсы	Финансовые сервисы	Промышленное производство	Технологии, медиа и телеком
1	8 достойная работа и экономический рост	8 достойная работа и экономический рост	13 борьба с изменением климата	8 достойная работа и экономический рост	8 достойная работа и экономический рост	8 достойная работа и экономический рост
2	13 борьба с изменением климата	12 ответственное потребление и производство	8 достойная работа и экономический рост	13 борьба с изменением климата	12 ответственное потребление и производство	13 борьба с изменением климата
3	12 ответственное потребление и производство	13 борьба с изменением климата	7 недорогостоящая и чистая энергия	4 качественное образование	13 борьба с изменением климата	4 качественное образование
4	3 хорошее здоровье и благополучие	3 хорошее здоровье и благополучие	9 индустриализация, инновации и инфраструктура	5 гендерное неравенство	3 хорошее здоровье и благополучие	9 индустриализация, инновации и инфраструктура
5	9 индустриализация, инновации и инфраструктура	6 чистая вода и санитария	12 ответственное потребление и производство	9 индустриализация, инновации и инфраструктура	9 индустриализация, инновации и инфраструктура	12 ответственное потребление и производство

Источник: pwc, sdg challenge 2019

Не нужно бояться проблем – их можно решать!

Управляющий директор – член правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Асет Шарипов рассказал о том, какие меры поддержки оказываются предпринимателям, столкнувшимся с проблемой дефолта обслуживающих банков.

– Асет Булатович, немало сказано о положительной динамике работы «Даму», но ведь у каждой ситуации есть и обратная сторона. Каково ваше мнение о том, как отражается дефолт банков второго уровня на «Даму», выработаны ли вами меры защиты от отрицательных последствий таких дефолтов?

– Безусловно, дефолт любого банка второго уровня несет отрицательные последствия для его кредиторов. «Даму» не исключение, так как для финансирования конечных заемщиков – предпринимателей фонд размещает «программные» средства через банки второго уровня. Как следствие – дефолт банков-партнеров отражается негативно как на «Даму», так и на предпринимателях – конечных заемщиках.

К примеру, при дефолте банка зачастую предприниматель не имеет дальнейшей возможности дофинансирования проекта через банк, ухудшается операционное обслуживание банковских счетов предпринимателя, не предоставляется реструктуризация (при необходимости) и создаются прочие неудобства. Как следствие, проект такого «недофинансированного» предпринимателя имеет высокий риск ухудшения финансового состояния. Каждый проект предпринимателей, получивших поддержку «Даму», по-своему индивидуален и требует внимательного и особого отношения, в силу чего «Даму» стремится ограничить либо минимизировать последствия и стресс от дефолта банка.

Именно с этой проблемой фонд «Даму» столкнулся в 2016–2017 годах, когда в результате дефолта ряда банков объем проблемных активов фонда вырос на рекордных 26,3 млрд тенге.

Понимая дальнейшие отрицательные последствия дефолта банков, в силу их длительных ликвидационных процедур, и, как следствие, самой ликвидации, высокого риска невозврата средств от банков, а также в целях поддержки предпринимателей, «Даму» принял волевое решение об уступке портфеля,

профинансированного «Даму», другим банкам, а также принял его часть на свой баланс.

К сожалению, в середине 2017 года на законодательном уровне было ограничено право лиц (включая фонд «Даму»), за исключением отдельных субъектов, на цессию по договорам банковских займов, в результате чего фонд был лишен возможности принятия на баланс максимального количества и объема портфеля банков, находящихся в предефолтном состоянии.

Осознавая важность такого инструмента, как цессия, для перехода проектов предпринимателей из ликвидируемого банка в стабильный банк, «Даму» в настоящее время проводит работу по внесению изменений в законодательство Республики Казахстан относительно предоставления «Даму» права уступки. Данный процесс трудоемкий, требует согласования и положительной позиции государственных органов, в том числе Национального Банка РК, но фонд готов усиленно и настойчиво продолжать реализовывать данную законодательную инициативу.

– О каком объеме средств в частности идет речь и насколько гладко прошла переуступка? Сталкивались ли вы с непониманием со стороны банков и клиентов?

– В период 2017–2018 годов фонд «Даму» принял на свой баланс кредитный портфель АО «Delta Bank» на сумму 15,6 млрд тенге, а также обеспечил уступку от ликвидируемых АО «Банк Астаны» и АО «Qazaq Bank» в другие стабильные банки проектов на 4,5 млрд тенге, тем самым сохранив жизнеспособность проектов предпринимателей на 20 млрд тенге.

Хотелось бы подчеркнуть, что банки далеко не всегда охотно соглашались принять на баланс такие кредиты. «Даму» проводил сложные переговоры со всеми участниками сделок, включая банкиров и предпринимателей, при этом счет по каждому банку шел на минуты, так как предполагаемый отзыв лицензии у банков мог свести все усилия к нулю.

Необходимо понимать, что не каждый стабильный банк готов был принять кредитный портфель дефолтного банка и переживания по поводу качества кредитного портфеля. Невозможность проведения быстрого и полноценного скоринга вызвала большие опасения у банков, но в результате беспрецедентной поддержки предпринимателей с



Фото: ФРП «Даму»

применением дополнительных стимулирующих мер со стороны фонда удалось обеспечить переход проектов предпринимателей в стабильные банки.

Таким образом фонд «Даму» предоставил предпринимателям возможность сохранения условий кредитования и мер поддержки.

– Повлияла ли эта процедура на ваших клиентов? Остались ли условия по суммам выплат и вознаграждению прежними?

– Условия мер поддержки в виде гарантий и субсидий, выплаты по льготным займам после уступки для предпринимателей остались неизменными. Кроме того, предприниматели получают все привилегии, предоставляемые этими банками в виде качественного операционного обслуживания и дальнейшего финансирования. Иными словами, предприниматели, чьи проекты были переведены из дефолтного банка в стабильный банк, продолжили получать финансирование, сохранив высокий уровень жизнеспособности и потенциала к росту.

«Даму» со своей стороны, в целях исключения стресса и финансового давления на предпринимателей, полностью взял на себя вопросы такого «перехода» в стабильные банки, исключил какие-либо дополнительные финансовые нагрузки на предпринимателя и обеспечил исполнение банками, принявшими кредитный порт-

фель, обязательств по финансированию предпринимателей на изначально установленных условиях.

– С уступкой кредитного портфеля от ликвидируемого банка к стабильному банку ситуация ясна, а какова судьба кредитного портфеля, принятого на баланс «Даму»? Повлияло ли принятие такого портфеля на фонд «Даму» отрицательно, и каковы положительные последствия для предпринимателей?

– Принятие на баланс фонда «Даму» кредитного портфеля от ликвидируемого банка было вынужденной мерой для сохранения жизнеспособности проектов предпринимателей, и с этой позиции эти меры были полностью оправданы.

С другой стороны, принятие на баланс кредитного портфеля ликвидируемого банка выявило другую существенную угрозу. Так, анализ принятого на баланс кредитного портфеля показал, что из 15,6 млрд тенге проекты на сумму 12,6 млрд тенге предоставлены банком без ликвидного обеспечения под залог активов, поступающих в будущем. Иными словами, в результате недобросовестных действий указанного банка и его отдельных заемщиков были профинансированы заведомо невозвратные займы на сумму 12,6 млрд тенге.

Незамедлительно после установления признаков невозврата указанных средств «Даму» разра-

ботал и приступил к реализации стратегии возврата средств в судебном и уголовном порядке. Так, в рамках процедур принудительного взыскания были полностью заблокированы активы должников и приняты иные меры принудительного взыскания в рамках исполнительного производства (приостановление лицензий, запрет на выезд руководителей должников, арест имущества, запрет регистрационных действий, блокировка банковских счетов).

Неоценимую помощь в возврате государственных средств оказала специальная группа Генеральной прокуратуры РК. В результате своевременного возбуждения на основании заявления «Даму» уголовного дела и проведения всего комплекса следственных мероприятий работникам Генеральной прокуратуры РК удалось установить все обстоятельства хищения средств государства и привлечь виновных лиц к ответственности.

По итогам работы Генеральной прокуратуры РК и фонда «Даму» средства в размере 12,6 млрд тенге были полностью возвращены в фонд и данные деньги вновь вовлечены в процесс финансирования и поддержки предпринимателей.

Необходимо понимать, что любые невозвращенные фонду либо похищенные средства – это средства, которые могли быть направлены в реальную экономику на поддержку добросовестных предпринимателей, и именно по-

этому «Даму» всегда нацелен на возврат средств любыми доступными законными средствами и способами.

– То есть очень важно возвращать средства от «недобросовестных» должников для финансирования других предпринимателей и иметь определенную стратегию уменьшения проблемных активов?

– В целом работа фонда «Даму» с проблемными проектами сводится к классической стратегии, используемой другими финансовыми организациями, включая банки – это досудебная работа, судебное взыскание, принудительное взыскание в рамках исполнительного производства.

На любом этапе данной работы крайне важны оперативность, планирование и эффективность.

Именно для достижения этих целей в «Даму» разработали и внедрили автоматизированную систему работы с проблемными активами – «Проблемный актив», которая содержит полное электронное досье по проекту, план работ и полный спектр мероприятий вплоть до полной утилизации, пошаговый алгоритм действий работников, систему контроля и напоминаний.

Суммарно за период работы фонда «Даму» с 2017 года по настоящее время с помощью различных методов **обеспечено уменьшение проблемных активов на 27 млрд тенге**, чего удалось достичь в том числе благодаря указанной системе.

– Какие советы от себя лично вы дали бы предпринимателям с проблемными проектами либо столкнувшимся с дефолтом банка-партнера?

– Во-первых, хотелось бы отметить, что каждый предприниматель, получающий финансовую поддержку фонда «Даму», должен при реализации своего проекта осуществлять полноценный и объективный анализ будущего бизнеса.

Во-вторых, в случаях ухудшения финансового состояния предпринимателю рекомендуется заблаговременно обращаться в банк-партнер для временной реструктуризации либо поиска иного пути решения вопроса. В таких ситуациях «Даму» во взаимодействии с банком-партнером заинтересован в помощи предпринимателя.

В завершение хотелось бы отметить, что фонд «Даму» всегда готов оказать поддержку добросовестному, болюющему за свой проект предпринимателю.

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



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ
ЛИЦЕНЗИРОВАНО
WSJ.

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

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

и перейди на страницу подписки

Повышающий коэффициент

Как страховать от несчастных случаев любителям активного отдыха и поклонникам экстрима.

Полина ВИКТОРОВА

«Я уверен, если на казахстанском горнолыжном курорте опросить всех катающихся, имеют ли они страховку от несчастного случая, результат будет катастрофическим – застрахованы окажутся не более 1–2% любителей этого вида активного отдыха», – предполагает исполнительный директор страховой компании «Евразия» **Шакир Иминов**. На европейские курорты казахстанских лыжников не пускают без стандартной страховки для выезжающих за рубеж – в странах Шенгенской зоны с этим строго. Но базовая туристическая страховка с большой вероятностью не покрывает лечение в случае травмы на горнолыжной трассе – у каждой страховой компании есть свой список видов спорта, которые не входят в базовую страховку и требуют повышающего коэффициента.

Выше и выше

Итоги 2019 года еще не подведены, но, по данным на конец 2018 года, на рынке страхования РК работали 28 страховых компаний, которые собрали 13,9 трлн тенге премий по договорам страхования от несчастных случаев, и 2,7 трлн тенге премий по договорам страхования выезжающих за рубеж. Страховые выплаты составили соответственно 1,06 трлн тенге и 710 млн тенге. По оценке председателя правления «Коммекс-Өмір» **Олега Ханина**, сделанной на основе практики страховой компании, среди договоров страхования выезжающих за рубеж около 10% – это договоры с повышающим коэффициентом. Платить больше, как правило, приходится людям в возрасте и спортсменам-экстремалам. После шестидесятилетнего юбилея страховка обычного туриста при выезде за рубеж становится дороже. Чем выше страховая компания оценивает риски опасного хобби, тем больше придется заплатить путешественнику экстремалу, и не важно – любитель он или профессионал.

Повышающий коэффициент для тех, кто занимается спортом, заложен и в страховку от несчастного случая. «По страхованию от несчастных случаев есть специальные программы для физических лиц, занимающихся в спортивных секциях, участвующих в мероприятиях, проводимых в рамках спортивных секций, а также спортсменов, участвующих в спортивных соревнованиях. Здесь повышающий коэффициент заложен в тарифе», – объясняет Олег Ханин, добавляя, что в «Коммекс-Өмір» самый высокий коэффициент применяется для парашютного спорта, дельтапланеризма, авто- и мотогонок, рафтинга, самый низкий – для плавания.

Опасно, еще опаснее

Австриец **Клеменс Цейпек**, сам пилот планера, на своем сайте chessintheair.com опубликовал собственное исследование, которое показывает, насколько час занятия разными видами спортивного экстрима опаснее часа полета на обычном рейсе коммерческих авиалиний. Пассажирские авиаперелеты считаются одним из самых безопасных занятий для вышедшего из дома человека – гибель пассажира при путешествии коммерческой авиакомпанией случается один раз в 10 млн пассажирских часов (один раз в 1141 год). Другими словами, вероятность смерти человека в течение следующей 1 тыс. часов полетов регулярными рейсами составляет 0,01%.

Час занятий каким-либо видом спорта как критерий оценки Цейпек выбрал, потому что считает некорректными сравнения из серии «за год в автомобильных авариях погибли 1 из 5555 человек и только 1 из 212 тыс. погружений закончились смертельным исходом для дайвера». Это сравнение, говорит Цейпек, справедливо только в том случае, если каждый водитель будет

выезжать всего один раз в год. На самом деле, если предположить, что каждый водитель совершает в среднем две поездки в день, то есть 730 поездок в год, это будет означать, что 5555 водителей в сумме ездили около 4 млн раз (5555 * 730). То есть только 1 из 4 млн выездов закончился смертельной аварией, и это уже совсем другой результат относительно одного фатального инцидента на 212 тыс. погружений. Попытки снизить риск, считает Цейпек, встречаются так же регулярно, как и попытки его зависить – например, в текстах из серии «10 самых опасных видов спорта», как правило, нет фактических оснований для таких громких утверждений.

При исследовании автор опирался на данные об инцидентах в разных странах, годы, учтенные при расчетах, тоже могли быть разными. Проведя расчеты, он обнаружил: часть его регулярных действий – вождение автомобиля, езда на велосипеде, катание на лыжах (в том числе вне трассы) или участие в марафонских забегах опаснее полета на пассажирском лайнере, но все же довольно безобидны относительно его любимого вида спорта – планерного. Но самыми рискованными оказались восхождения на Эверест и бейсджампинг.

Теория вероятности

Цейпек, увлекшись расчетами, заодно выяснил, как опасность занятий экстремальными видами спорта коррелирует с обычным риском смерти на разных этапах жизни. Очевидно, что у 18-летнего человека риск смерти в течение следующей 1 тыс. часов жизни намного ниже, чем у 90-летнего. Австрийский исследователь, опираясь на данные Администрации социального обеспечения США, составил диаграмму – она показывает, как возраст увеличивает нормальный риск смерти по мере взросления и старения. Например, вероятность того, что среднестатистический 18-летний американец умрет в течение следующей 1 тыс. часов своей жизни, составляет около 0,01% (сравним с путешествием на коммерческом авиалайнере). У должителя 119 лет шансы скончаться в течение следующей 1 тыс. часов жизни вырастают до 10,2%.

На эту же диаграмму Клеменс Цейпек поместил значки активности. Вождение, катание на горных лыжах, езда на велосипеде, беговые лыжи и марафонский бег находятся на относительно плоской части кривой. Риск гибели при плавании на открытой воде или при участии в соревнованиях

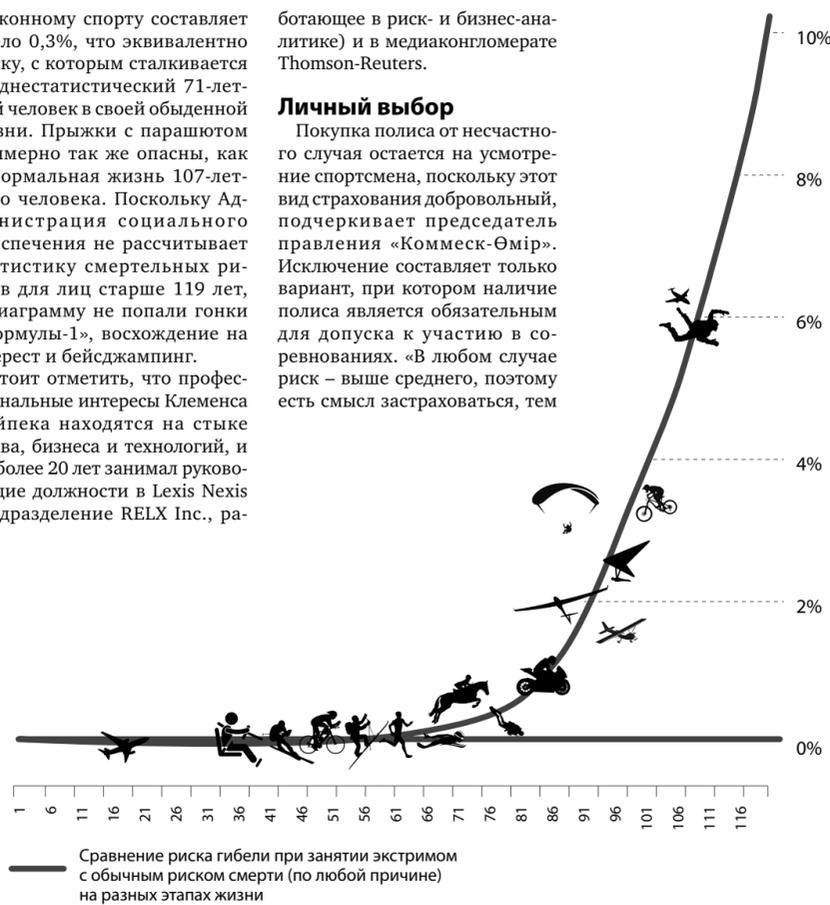
по конному спорту составляет около 0,3%, что эквивалентно риску, с которым сталкивается среднестатистический 71-летний человек в своей обыденной жизни. Прыжки с парашютом примерно так же опасны, как и нормальная жизнь 107-летнего человека. Поскольку Администрация социального обеспечения не рассчитывает статистику смертельных рисков для лиц старше 119 лет, в диаграмму не попали гонки «Формулы-1», восхождение на Эверест и бейсджампинг.

Стоит отметить, что профессиональные интересы Клеменса Цейпека находятся на стыке права, бизнеса и технологий, и он более 20 лет занимал руководящие должности в Lexis Nexis (подразделение RELX Inc., ра-

ботающее в риск- и бизнес-аналитике) и в медиаконгломерате Thomson-Reuters.

Личный выбор

Покупка полиса от несчастного случая остается на усмотрение спортсмена, поскольку этот вид страхования добровольный, подчеркивает председатель правления «Коммекс-Өмір». Исключение составляет только вариант, при котором наличие полиса является обязательным для допуска к участию в соревнованиях. «В любом случае риск – выше среднего, поэтому есть смысл застраховаться, тем



ДОСТАТОЧНО БЕЗОПАСНЫЕ ВИДЫ АКТИВНОСТИ

(в 2–9 раз опаснее, чем полет коммерческими авиалиниями)



Вождение автомобиля (на примере США)
1 гибель на 2,3 млн часов = 262 года
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,04%
В 4 раза опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Любительские горные лыжи (на примере штата Колорадо, США)
1 гибель на 1,4 млн часов = 160 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,07%
В 7 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Езда на велосипеде (на примере США)
1 гибель на 1,3 млн часов = 148 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,08%
В 8 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере

ОТНОСИТЕЛЬНО ОПАСНЫЕ ВИДЫ АКТИВНОСТИ

(в 10–50 раз опаснее, чем полет коммерческими авиалиниями)



Бэккантри (на примере Австрии)
1 гибель на 600 000 часов = 68 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,17%
В 17 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Марафонский бег (на примере США)
1 гибель на 600 000 часов = 68 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,17%
В 17 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Плавание на открытой воде (на примере Великобритании)
1 гибель на 320 000 часов = 36 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,31%
В 31 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Конный спорт
1 гибель на 200 000 часов = 23 года
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,5%
В 50 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере

ОПАСНЫЕ ВИДЫ АКТИВНОСТИ

(в 100–1000 раз опаснее, чем полет коммерческими авиалиниями)



Погружение с аквалангом
1 гибель на 120 000 часов = 14 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 0,8%
В 83 раза опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Мотоспорт (на примере США)
1 гибель на 100 000 часов = 11 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 1%
В 100 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Авиация общего назначения (на примере США)
1 гибель на 64 000 часов = 7 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 1,6%
В 156 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Планерный спорт (на примере Германии и Франции)
1 гибель на 50 000 часов = 6 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 2%
В 200 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Дельтапланеризм (на примере Великобритании)
1 гибель на 40 000 часов = 5 лет
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 2,5%
В 250 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Парапланеризм (на примере Германии)
1 гибель на 35 000 часов = 4 года
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 2,9%
В 286 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Даунхилл (на примере США)
1 гибель на 35 000 часов = 4 года
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 2,9%
В 286 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Скайдайвинг
1 гибель на 18 000 часов = 2 года
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 5,6%
В 556 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере

ОЧЕНЬ ОПАСНЫЕ ВИДЫ АКТИВНОСТИ

(>1000 раз опаснее, чем полет коммерческими авиалиниями)



Альпинизм (на примере парка Гранд-Тетон, США)
1 гибель на 8000 часов = 11 месяцев
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 12%
В 1250 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



«Формула-1»
1 гибель на 5000 часов = 7 месяцев
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 20%
В 2000 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере



Восхождение на Эверест (финальный отрезок пути)
1 гибель на 2500 часов = 4 месяца
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий = 40%
В 4000 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере

ЧРЕЗВЫЧАЙНО ОПАСНЫЕ ВИДЫ АКТИВНОСТИ

(>1000 раз опаснее, чем полет коммерческими авиалиниями)



Бейсджампинг
1 гибель на 21 час
Вероятность погибнуть в следующие 1000 часов занятий >99%
В 480 000 раз опаснее, чем полет на пассажирском авиалайнере

более, что стоимость страхования спортсменов от несчастных случаев невысокая, в «Коммекс-Өмір» она начинается от 1 тыс. тенге», – резюмирует Олег Ханин.

К покупке страховки для выезжающих за рубеж стоит подойти ответственно, уверен Шакир Иминов. Он говорит, что «дешевая страховка годится только для галочки». Рекомендации от исполнительного директора страховой компании «Евразия»: «Чтобы страховка по-настоящему защищала, добавьте к базовому полису дополнительные опции. Например, если собираетесь на треккинг, кататься на горных лыжах или на серфе – добавьте страховку для активного отдыха и спорта. А если не хотите выплачивать ущерб, случайно причиненный другому человеку, – добавьте страхование гражданской ответственности. Если вы нечаянно врезались в другого горнолыжника, страховая компания оплатит ему лечение ушибов и купит новые лыжи взамен сломанных – конечно, при условии, что вы были трезвым».

Иминов отмечает, что горнолыжники и сноубордисты чаще всего получают травмы в Австрии. Но самая опасная страна для путешественников, по его мнению, – это Таиланд. «Был случай, когда турист поехал в Таиланд, имея полис со страховой суммой \$50 тыс. Там он, катаясь на мопеле, получил серьезную травму, и лечение с транспортировкой обошлись на \$30 тыс. дороже. Другой турист получил травму на горных лыжах в Италии, у него было покрытие 30 тыс. евро, которого также оказалось недостаточно, – приводит примеры представитель СК «Евразия». – Цены, конечно, космические, я согласен, но надо признать, что раньше медицина не была настолько дорогой, как сейчас. Медицинская инфляция, строительство новых клиник с высокотехнологичными услугами, изменение стандартов оказания медицинской помощи – все это ведет к росту стоимости медицинских услуг, и это общемировая тенденция. Поэтому резонансные страховые случаи, когда покрытия не хватает, сегодня не редкость».

Общие правила для оформления правильной страховки напомнил Олег Ханин. Их перечень прост: правильно заполнить заявление на страхование, предоставить о себе корректные данные, поинтересоваться исключениями из страховых случаев. При страховом случае необходимо сообщить об этом в страховую компанию не позднее суток. При страховании выезжающих за рубеж нужно также уведомить международную ассистанс-компанию для фиксации страхового случая, консультации и получения медицинской помощи.

Вперед и с песней!

Креативная индустрия – потенциальный локомотив экономического развития Центральной Азии.

Павел НОСАЧЕВ

Креативная экономика – термин для Центральной Азии новый. Даже те, кто занят в этой сфере, порой не подозревают, где они на самом деле трудятся. Театры, творческие пространства, галереи, арт-проекты – все это и еще многое другое и есть креативная индустрия, где вращаются деньги, создаются рабочие места и платятся налоги (правда, не всегда). По мнению экспертов, у креативной экономики есть шанс стать движущей силой для всего региона.

Рост вопреки

Креативная индустрия сегодня является одним из самых развивающихся секторов мировой экономики. Согласно отчету Ernst & Young, отрасль приносит около 3% ВВП во всем мире. А в некоторых развитых странах этот показатель достигает 10%. За последние годы объем отрасли вырос до \$509 млрд. Число занятых в индустрии постоянно увеличивается и на сегодняшний день составляет 29,5 млн человек. Их работа связана с рекламой, архитектурой, искусством, ремеслами, дизайном, модой, кино, программным обеспечением, ТВ и радио. Именно эти отрасли были причислены ООН к креативной экономике.

Великобритания, которая переживает экономический подъем

в креативной индустрии, – один из лидеров направления. Развитие отрасли там началось еще в 90-х, а во время кризиса 2008 года креативная индустрия была одной из немногих, демонстрировавших рост, а не падение.

Сегодня Соединенное Королевство занимается популяризацией креативной экономики, в том числе в странах Центральной Азии, где уровень развития данной индустрии невысок. При содействии Британского Совета (British Council) с 2017 года в регионе регулярно проходит форум «Креативная Центральная Азия», где собираются лидеры индустрии из республик ЦА. Менеджеры-креативщики изучают мировой опыт и делятся успешными кейсами. «Британский совет работает с продвижением креативной экономики в регионе уже почти пять лет, – говорит руководитель проектов по искусству и креативной экономике Британского Совета в Центральной Азии Галина Корецкая. – Все это время мы пытались понять, что такое креативная индустрия для Центральной Азии. Это очень специфично для каждой страны. Мы исследуем опытным путем и пытаемся вовлечь в этот процесс все больше партнеров».

Нельзя пощупать

В глобальном индексе креативности Martin Prosperity за 2015 год были представлены четыре из пяти стран Центрально-Азиатского региона. Выше всех – на 84 месте – расположился Казахстан, Узбекистан занял 100-ю строчку, Кыргызстан на 111-м месте, Таджикистан на 114-м. Лидерами

списка являются Австралия, США и Новая Зеландия. Исследование определяло индекс креативности каждой страны по трем ключевым критериям: развитие технологий, уровень таланта и толерантности.

В 2018 году Британский совет совместно с Лондонским городским университетом и Университетом Нархоз из Казахстана провели картирование креативной индустрии в РК. По итогам исследования, на начало 2018 года в стране насчитывалось 17 581 креативное предприятие, что составляет 3,8% от общего количества зарегистрированных в стране юридических лиц.

«Исследования показали, что в казахстанской экономике организаций, занятых в креативной индустрии, гораздо больше, чем юриции, работающих в недвижимости или сфере бизнес-услуг. В то же время, по официальным данным, в Казахстане нет фотографов. Но ведь они есть. Это говорит о том, что существует огромный сектор, который нельзя пощупать. И я уверена, абсолютно такая же картина будет во всех странах Центральной Азии», – подчеркнула Галина Корецкая.

Выйти из тени

Работа в тени – своего рода норма для креативной индустрии. «Во всех наших пяти странах креативная экономика – это теневая экономика. Легче всего прятаться, когда ты работаешь мозгами, – говорит соучредитель бишкекской OLOLO art studio Данияр Аманалиев. – И от того, что ее не видно, непонятно, насколько она значимая. А вот

если государство станет умным и скажет «я хочу помочь», то есть множество способов для этого. Первый – если государство поймет, что креативность важна, и начнет это произносить, если президенты начнут говорить о значимости креативной экономики, то это уже что-то. Правительство может внедрить специальные налоговые режимы. Это даст моментальный рост. И самое главное – позволит креативной экономике выйти из тени».

Сейчас государство поддерживает творческие инициативы привычными методами – грантами, информационным сопровождением, помощью в организации различных мероприятий и т. д. «К нам периодически обращаются художники, искусствоведы, театральные деятели за помощью, мы рассматриваем каждый вопрос и помогаем, – рассказывает руководитель отдела развития образования Фонда развития культуры и искусства при Министерстве культуры Республики Узбекистан Мадина Бадалова. – Фонд работает напрямую с художниками и артистами. Содействуем в решении различных вопросов. В 2019 году мы отправили 46 человек на повышение квалификации в разные страны – Турцию, Испанию, Италию».

В луче софитов

Событием для креативной индустрии Центральной Азии, но в большей степени для Казахстана и Алматы, стало выступление акима города Бакытжана Сагинтаева на инвестиционном форуме в конце ноября 2019 года

– весомую часть презентации проекта стратегии развития Алматы до 2050 года г-н Сагинтаев посвятил именно креативной экономике.

Аким отметил, что «самым креативным городом Центральной Азии можно без преувеличения назвать Алматы. 45% креативного сектора страны сосредоточено именно в нашем городе». По его словам, в южной столице планируется построить Парк креативных индустрий, где будут представлены разработки в материаловедении, сохранении и транспортировке энергии и физике высоких энергий, опто- и микроэлектронике, биотехнологиях, медицине, науке о земле и других направлениях.

Помимо этого, он определил восемь основных креативных индустрий, имеющих наибольший потенциал в Алматы. Это кино, музыка, литература, театр, дизайн, мода, медиа и индустрия развлечений.

Стоит отметить, что впервые в истории ЦА чиновник такого ранга заявил о важности развития креативной индустрии.

Продвижение креатива

По оценке самих представителей индустрии, для развития им стоит эффективнее взаимодействовать не только с государством, но и между собой. Руководитель отдела издательских проектов и коммуникаций Фонда развития культуры и искусства при Минкультуры Республики Узбекистан, основатель независимой платформы sug.ma Фуркат Палванзаде считает, что креативной индустрии в Центральной Азии сегодня

необходима самоорганизация. «Нужно начать разговаривать друг с другом. Так как у меня деятельность связана с издательскими проектами, я чувствую нехватку специализированных изданий на эту тему, которые могли бы продвигать людей и идеи. Мне кажется, это важно и поможет людям самоорганизоваться, создать и внедрить некие стандарты качества», – отметил он.

Еще один острый вопрос – умение продвигать креативный продукт. «Какая боль у театров? У них нет специалистов, которые понимают в digital. В лучшем случае у них есть человек, который что-то публикует в соцсетях, и то без понимания, как с этим правильно работать и как это правильно доносить. А уж что такое Google Analytics и Big Date, как копаться в данных и как делать push-уведомления – это вообще темный лес, – говорит сооснователь сервиса онлайн-продажи билетов Ticketon.kz Константин Горожанкин. – Поэтому я считаю, что люди искусства должны заниматься искусством, а профессионалы продажи билетов и работы с данными должны заниматься именно этим».

На последнем форуме «Креативная Центральная Азия» были сформированы пять рабочих групп по направлениям, необходимым для прогресса креативной индустрии (образование, коммуникация и др.) в регионе. Эти рабочие группы займутся разработкой базовой стратегии развития креативной индустрии в Центральной Азии в расчете на то, что она сможет быть использована в любой из республик региона.

> стр. 1

В готовящемся к выходу экономическом исследовании, в число авторов которого входит и профессор Милкмэн, примерно 8600 работникам предложили начать откладывать на пенсию или откладывать больше. Люди, которые приступили к выполнению этой задачи в районе своего дня рождения, за последующие восемь месяцев скопили больше, чем люди, которые начали откладывать с даты, обычно не ассоциирующейся с новыми начинаниями, вроде Дня благодарения или Дня святого Валентина.

Ставьте реалистичные и конкретные задачи

Люди часто сами программируют себя на неудачу, ставя слишком размытые или нереалистичные цели, например, «больше откладывать» или «выйти на пенсию к 40 годам».

Если ваша цель требует отказать от того, что делает вас счастливым, вы можете почувствовать себя обделенным и утратить мотивацию, чтобы придерживаться цели. Об этом говорит управляющий директор по поведенческим финансам и инвестициям компании Betterment Дэн Иган.

Секрет в том, чтобы ставить как можно более конкретные и реалистичные цели. Например: «Я увеличу норму сбережений с 5 до 15% – на 2% в год за следующие пять лет».

Составьте подробный план

Следующий шаг – разбить вашу цель на более мелкие задачи и решать одну задачу за раз.

«Никто не бежит марафон в первый же день, – заявляет Иган. – Чтобы его пробежать, нужен план».

Еще один плюс такого подхода: благодаря небольшим победам часто возникает ощущение успеха и прогресса, говорит профессор Милкмэн.

Если человек, откладывающий 5% зарплаты, хочет поднять этот показатель до 15%, он может выполнить план за один шаг: принять участие в программе автоматического повышения сбережений 401(k), которую предлагают многие пенсионные планы США. Благодаря этой программе участники могут постепенно повышать норму сбережений. Эти повышения часто совпадают с увеличением зарплаты.

Некоторые задачи, вроде финансового планирования, состоят из множества подзадач, на которые могут уйти месяцы.



Иган советует для начала просто привязать ваш кредитный, студенческий, банковский и пенсионный счета к сервису-агрегатору вроде того, что предлагает Personal Capital, или Mint от компании Intuit. Следующий шаг, по его словам, – установить в календаре ежемесячные напоминания, чтобы изучать данные агрегатора и лучше понимать структуру своих расходов.

Если вы решите нанять специалиста по финансовому планированию, выделите время, чтобы изучить, специалист какого типа подойдет вам больше всего. Варианты простираются от независимого консультанта до полностью или частично автоматизированного сервиса, например, продуктов от Betterment или Wealthfront, которые, как правило, обходятся дешевле. Еще один вариант – специалист с почасовой оплатой, в том числе входящие в Garrett Planning Network.

Ищите зарегистрированного инвестиционного консультанта, который будет действовать как ваше доверенное лицо, то есть в ваших интересах. Чтобы свести конфликт интересов к

минимуму, они обычно берут с клиентов комиссию и избегают аннуитетов и других продуктов, которые предполагают с их стороны стимулирование продаж. (Если конфликт интересов все же существует, консультанты обязаны раскрывать его в форме ADV, подаваемой в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC), так что проверяйте мелкий шрифт.)

И напротив, брокеры, также известные как зарегистрированные представители, имеют право рекомендовать продукты, с которых они получают самую высокую комиссию, и другие стимулирующие продажи продукты. Главное, чтобы продукт соответствовал потребностям клиента. Начиная с июля SEC будет требовать от брокеров, чтобы они действовали в интересах клиента. Но они не всегда будут обязаны рекомендовать более дешевые продукты, говорит Барбара Ропер, директор по защите инвесторов в некоммерческой Федерации потребителей Америки. По ее словам, неясно, как SEC будет обеспечивать соблюдение новой нормы.

Проведите стресс-тестирование

Поведенческие экономисты советуют упражнение под названием «ментальное контрастирование», где нужно подумать о желаемом результате и почему он важен (Например: «Я откладываю 15% в год, чтобы выйти на пенсию в 65 лет».)

Затем нужно обдумать возможные препятствия на пути к цели, например, внезапно потребовавшийся ремонт машины или соблазны покупок в один клик.

«Таким образом, когда мы попадаем в ловушку искушения, мы уже знаем, как с ним справиться, – говорит Сара Ньюкомб, поведенческий экономист в финансовой фирме Morningstar. – Многие из нас решают изменить свою жизнь, но не имеют стратегий на тот случай, когда сталкиваются с трудностями».

Профессор Милкмэн также предлагает выписывать ваш план на бумагу, так как исследования показывают, что люди реже откажутся от своих решений, если они ощущаются в виде некоего контракта.

Используйте поведенческие стратегии, которые для вас работают

Людам нужно автоматизировать процесс накопления. Многим также необходимо научиться быть с собой терпеливым. «Вы столкнетесь с неудачами. Они – часть пути, – говорит Иган. – Отдавайте себе должное за успехи, даже если кое-где вы отступаете от плана».

Вот еще поведенческие стратегии, которые можно учесть при составлении индивидуального для вас плана:

1. Составляйте планы «Если...», то». Свяжите условие с желаемым действием. Например, если вы намерены прекратить покупать кофе, то ваш план «Если...» может быть таким: «Если сегодня будний день, то кофе, сваренный с моими любимыми ингредиентами, я возьму из дома».

2. Вознаграждайте себя за успехи. «Мы запрограммированы откликаться на быстрые результаты», – говорит профессор Милкмэн. Когда вы выполните задачу по сбережениям на месяц, выделите часть этих сбережений,

THE WALL STREET JOURNAL.

например 10%, в отдельный бюджет, чтобы баловать себя.

3. Сочетайте приятное с полезным. Вы получаете от чего-то тайное удовольствие? Объедините это действие с тем, что вам делать не хочется. В 2013 году профессор Милкмэн и еще двое исследователей выявили, что участники исследования охотнее занимались тренировками, если они могли одновременно слушать популярные аудиокниги. «Лучше сделайте неприятную задачу веселой», – говорит она. Что касается финансов, объедините небольшое удовольствие, вроде бокала вина, с утомительной задачей привязки ваших счетов к сайту или приложению-агрегатору.

4. Используйте поведенческую терапию. Определите причины нежелательного поведения и замените их альтернативным вознаграждением. Ньюкомб рассказывает, что раньше она каждый день заходила в «Старбакс» около четырех часов дня. Она отказалась от этой привычки, когда поняла, что нуждается не в дозе кофеина, а в том, чтобы «отдохнуть от офиса и полюбоваться природой». Теперь свои послеобеденные перерывы она проводит у ручья в небольшом парке.

5. Используйте ментальный учет. Эта стратегия подразумевает, что на разные задачи вы будете откладывать деньги в отдельные помеченные (желательно с помощью фотографий) и лично для вас значимые «копилки». Например, «накопить на обучение сына в университете» или «накопить на пляжный домик мечты на пенсию». В исследовании 2011 года семьям в сельской местности Индии было предложено откладывать часть зарплаты в два конверта. За 14 недель такие семьи смогли отложить больше, чем семьи с одним конвертом. Некоторые банки предлагают способы разделить сбережения.

6. Время от времени устанавливайте цели с высокой отдачей. «Нужно испытывать себя, чтобы узнать, на что вы способны», – говорит Иган. Если речь идет о физической нагрузке, то это могут быть интенсивные интервальные тренировки. Если речь идет о финансах, то можно поставить себе задачу скопить за месяц как можно больше. «Если расходы слегка возрастают каждый месяц, это дело привычное», – говорит он. – А вы попробуйте перестроиться на противоположный результат».

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Допинг: от стрихнина до переливания крови

Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам физической культуры и спорта» президент Токаев подписал меньше месяца назад. Поправки ужесточают наказание казахстанских спортсменов за применение допинга.

Владимир ЖАРКОВ

Отныне за применение запрещенных препаратов казахстанским спортсменам грозит не только длительная дисквалификация и аннулирование результатов, но и возврат государству денежного вознаграждения, прекращение денежного содержания, лишение спортивного звания, исключение из состава сборных и штатных команд.

Кроме того, с «допингами» будут расторгнуты договоры пользования жилищем, которым государство премировало чемпионов и призеров Игр.

Идти в ногу со временем и рука об руку со всем спортивным миром, который борется с применением запрещенных стимуляторов, – идея вполне здравая. Своими действиями Казахстан наглядно демонстрирует приверженность к честной борьбе и олимпийским ценностям. Вот только эти понятия становятся все размытее – и нельзя сказать, что это тренд только последних лет. Определение «допинг» появилось в английских словарях в 1889 году. Изначально допингом называли смесь опиума с наркотиками, которую давали скаковым лошадям и гончим собакам перед забегами. «Курсив» собрал

с поражением баскетбольной Dream Team на том олимпийском турнире. Самый богатый и популярный атлет мира тех лет, канадский спринтер **Бен Джонсон**, с блеском выиграл забег на 100 метров с уникальным для того времени результатом – 9,79! Однако спустя всего сутки после завоевания золота и установления мирового рекорда североамериканский спринтер был уличен в применении анаболического стероида станозолола. Бена Джонсона лишили звания олимпийского чемпиона и отстранили от соревнований на два года. В 1993 году атлет был дисквалифицирован пожизненно после второго положительного допинг-теста, а затем признался, что принимал допинг на протяжении всей своей карьеры.

4. В 1998 году ирландская пловчиха **Мишель Смит** была наказана четырехлетним баном за фальсификацию допинг-пробы. На Олимпийских Играх-1996 в Атланта Смит выиграла три золотые и одну бронзовую медаль, но ни в чем не была заподозрена. Однако позже выяснилось, что во время прохождения допинг-теста спортсменка подливала виски в образец мочи, что позволяло скрыть наличие в анализах запрещенных веществ. Самое удивительное в этой истории то, что завоеванные медали у Мишель не отняли, так как... не удалось доказать применение допинга.

5. Перед стартом самой престижной в мире профессионального велоспорта многодневной гонки «Тур де Франс» 1998 года французской полицией был задержан массажист испанской команды «Фестина». В багажнике его машины обнаружили 234 дозы кровавого допинга эритропоэтина (EPO), а также тестостерон, амфетамины и другие нелегитимные препараты.



Фото взято с сайта Eurosport

ВИДЫ СПОРТА, ГДЕ ЧАЩЕ ВСЕГО ФИКСИРОВАЛИСЬ ДОПИНГОВЫЕ НАРУШЕНИЯ В 2019 ГОДУ



СТРАНЫ, ГДЕ ЧАЩЕ ВСЕГО ФИКСИРОВАЛИСЬ НАРУШЕНИЯ В 2019 ГОДУ

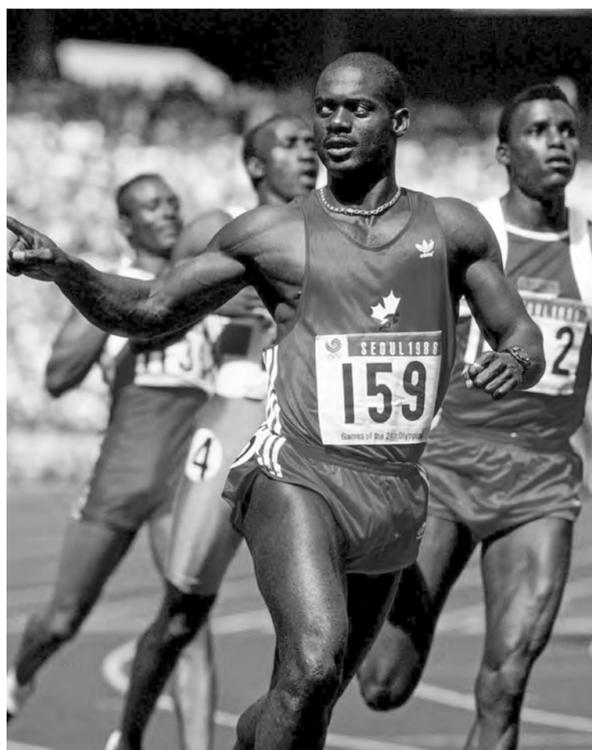
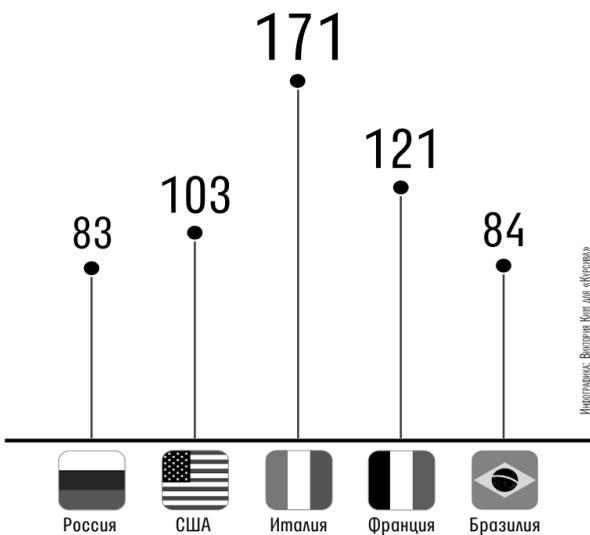


Фото: Getty Images



Фото: Getty Images



Фото: irishtimes

10 знаковых эпизодов употребления допинга и борьбы с ним, и первый пример датируется XIX веком.

1. Случаи употребления стимуляторов спортсменами упоминались в 1865 году. А в 1886-м произошла первая трагедия, связанная с использованием нелегальных препаратов. Известный британский велогонщик **Артур Линтон** выиграл 600-километровую однодневку Бордо – Париж, а через полтора месяца скончался в возрасте 28 лет. Официальная причина смерти – брюшной тиф, однако друзья и знакомые Линтона утверждали, что на тот свет его отправил «бодрящий» коктейль из стрихнина и героина, которым спортсмен «баловался» во время гонки.

2. Международный олимпийский комитет (МОК) утвердил первый список запрещенных препаратов и ввел обязательный допинг-контроль на международных соревнованиях только в 1967 году – уже после того, как десятки спортсменов стали инвалидами или вообще лишились жизни, употребляя всевозможные «гремучие смеси» из амфетаминов, анаболиков, наркотиков и алкоголя. Первый серьезный результат в борьбе с применением допинга был достигнут на Летней Олимпиаде 1972 года в Мюнхене, когда МОК дисквалифицировал пять спортсменов, правда, ни одного призера Олимпиады среди них не было.

3. Допинговый скандал на Играх-1988 в Сеуле по своему масштабу был сопоставим



Фото: Hameroteca PL



Фото: Manfred Werner - Tsui

В итоге всю велогруппу сняли с «Большой Пети», а участников скандала дисквалифицировали на шесть месяцев.

6. Накануне Олимпиады 2004 года в Афинах 13 ведущих легкоатлетов США были отстранены от любых официальных соревнований на два года за применение анаболических стероидов производства калифорнийской лаборатории BALCO, изготовлявшей тетрагидрогестрион (ТНГ). Его называли «неуловимым» или «идеальным допингом». Препарат очень быстро и легко выводился из организма, и его не мог определить ни один анализ. Главу лаборатории **Виктора Конте** приговорили к лишению свободы – это был первый случай тюремного наказания по допинговым делам.

7. Во время судебного разбирательства в отношении BALCO доктор Конте не рассекретил имени своего самого знаменитого клиента – бегуны **Мэрион Джонс**. Но в 2007 году кара настала и эту американскую легкоатлетку, которую заложил ее бывший муж **Си-Джей Хантер**. В итоге Мэрион под присягой призналась, что на Олимпиаде-2000 в Сиднее она регулярно использовала тот самый «неуловимый» ТНГ лаборатории BALCO. Джонс лишилась всех мировых рекордов и олимпийских медалей, ее приговорили к шести месяцам тюрьмы за дачу ложных показаний.

8. В сезоне 2008/09 Кубка мира по биатлону россияне **Екатерина Юрьева**, **Альбина Ахатова** и **Дмитрий Ярошенко** одерживали

одну яркую победу за другой. Однако незадолго до старта Чемпионата мира 2009 года в Южной Корее эта троица в полном составе была уличена в употреблении усовершенствованного, так называемого рекомбинированного, эритропоэтина (rEPO). Медали у нарушителей отобрали, результаты аннулировали, всех троих дисквалифицировали на два года, без права участия в двух ближайших Олимпиадах.

9. Главным обманщиком мирового спорта смело можно считать американского велогонщика **Лэнса Армстронга**. Вся его карьера – это сплошной обман, а жизнь – история о том, как из-за лжи можно в одночасье потерять все. На стыке веков об Армстронге, победившем онкологическое заболевание, в США снимали

фильмы и писали книги, его возвеличили до степени одноподобия, легендарного Нила Армстронга, первого человека, ступившего на поверхность Луны. И ведь казалось, что он действительно этого заслуживает – с 1999 по 2005 год Лэнс семь раз подряд выигрывал общий зачет «Тур де Франс», чего никому ранее никогда не удавалось. Но позже выяснилось, что все спортивные подвиги американца были достигнуты нечестным путем – благодаря допингу. В феврале 2012 года закончилось судебное разбирательство по поводу использования запрещенных препаратов самым известным гонщиком мира. Международный союз велосипедистов пожизненно дисквалифицировал уже завершившего карьеру Арм-

стронга, аннулировав результаты всех его выступлений с 1998 года, включая семь титулов победителя «Тур де Франс». Кроме того, американец лишился олимпийской бронзы Сиднея и французского Ордена Почетного легиона.

10. Во время Чемпионата мира по лыжным видам спорта 2019 года в Зеефельде австрийский спортсмен **Макс Хауке** был с поличным пойман за переливание крови. Застигнутый врасплох, он сразу же сдал все явки, пароли и имена тех, кто вместе с ним «баловался» эритропоэтином (ЭПО). Среди них оказался еще один австриец **Доминик Бальдауф**, а также эстонцы **Карел Таммъярв** с **Андреасом Веерпалу** и казахстанец **Алексей Полторанин**. Всех пятерых дисквалифицировали на четырехлетний срок.

LIFESTYLE

Художественные фильмы могут многое рассказать о состоянии моды благодаря тому, как она отражена в кинокадрах. В 2019 году в таких фильмах, как «Прекрасный день по соседству» и «Однажды в... Голливуде» особенно заметной стала одежда из трикотажа.

JACOB GALLAGHER,
THE WALL STREET JOURNAL

ИСТОРИЯ кардигана Westerly фирмы Pendleton разбита на два временных отрезка: до фильма «Большой Лебовски» и после фильма «Большой Лебовски». С 1972 по 1998 год, то есть в период «до», эта модель была всего лишь очередным кардиганом. Правда, хорошим кардиганом – с удобной молнией спереди, широким воротником и причудливым рисунком, но едва ли это делало этот кардиган выдающимся. Все изменилось в 1998 году, когда герой Джеффа Бриджеса по прозвищу Чувак надел Westerly в культовом фильме братьев Коэн. После выхода этого фильма Pendleton начала позиционировать кардиган как «Свитер Чувака», и теперь поклонники персонажа почти с религиозным трепетом надевают Westerly – главным образом на Хэллоуин.

Киноманы уже давно одержимы такими элементами реквизита, как рубиновые туфельки Дороти из «Волшебника страны Оз», кожаная куртка Дэнни Зуко из фильма «Бриллианты в крови» и тренч Рика Блейна из «Касабланки». Идут даже дискуссии о том, какую роль эти элементы костюмов героев сыграли в общей композиции фильмов. Свитер считается весьма скромным элементом гардероба, однако в фильмах 2019 года свитеров оказалось на удивление много.

Некоторые из этих свитеров, вне всяких сомнений, были авангардными – ведь фильмы легко могут стать причиной появления модных трендов. К примеру, когда в 1955 году Джеймс Дин впервые надел красную куртку в фильме «Бунтарь без причины», несметное число подростков начали повторять за ним. Впрочем, зачастую такие тренды – это лишь отражение общего духа времени. То же произошло и с трикотажем, ставшим популярным в этом году. Сегодня мужская одежда становится все более неприязнительной (рабочая одежда из грубой ткани, стеганые куртки, кроссовки), и актеры в уютных свитерах в фильмах нередко выглядят одетыми так же, как и мужчины в зрительном зале. Даже гардероб персонажей в таких исторических картинах, как «Маяк» и «Рокетмен», отражают эту тенденцию.

И сегодня, вступая в сезон «Оскаров» и «Золотых глобусов», мы решили отдать должное некоторым выдающимся кинематографическим свитерам 2019 года, зная, что, поскольку трикотаж, к счастью, безмолвен, их выступления не будут продолжительными. Так какой же из них станет следующим Westerly?

«Прекрасный день по соседству» Кардиган на молнии мистера Роджерса

До работы над этим фильмом художник по костюмам Арджун Басин никогда не видел детское шоу, однако быстро стал зна-



ПРИМЕРЬТЕ, ПОЖАЛУЙСТА. На этой иллюстрации Оскар сменил свою фирменную наготу на вязаный свитер. Однако заслуживает ли этот пуловер такого же трофея, как те суперсвитера, о которых пойдет речь ниже? Иллюстрация: John Kuczala, Getty Images (Trophy)

Шесть лучших фильмов 2019 года

Если судить по свитерам, которые там снимались



Фото: ©Tristar Pictures/Courtesy Everet; Published Credit: Bryan Gardner For The Wall Street Journal, Styling By Judith Trezza



фильме про загадочное убийство. Иган специально состарила свитер, показав его историю (во время своих разъездов Дрисдейл испортил этот предмет гардероба в сушилке). У мужчин, которые не настолько небрежны к вещам, не зависящий от моды вязаный свитер цвета слоновой кости

током фирменного кардигана Фреда Роджерса. Первые свитера ведущего вязала его мать, а позже сотрудники шоу могли переделывать новые кардиганы так, чтобы они лучше подходили



Кадр из фильма «Достать ножи»



Фото: ©Lions Gate/Courtesy Everet Collection; Bryan Gardner For The Wall Street Journal, Styling By Judith Trezza

по-прежнему пользуется спросом. Иган не смогла вспомнить марку вязаного свитера Рэнсома. «Мы убрали все ярлычки. Мы часто так поступаем, поскольку они царапают кожу и [актерам] это не нравится», – говорит она. Однако существует множество аналогичных свитеров, включая классическую модель из каталога. Свитер, \$99, llbean.com.

особенностям фигуры хозяина. Чтобы создать аналогичные вещи для фильма, Басин привлек профессиональных вязальщиц. И хотя сегодня кардиганы снова в моде, популярные модели от таких брендов, как Marni, больше подходят для расхлябанного MTV, чем для чопорного канала PBS. Фанаты Роджерса могут приобрести этот официально лицензированный свитер из шерсти у компании Sun Valley Alpaca. Inca Fashions & Fred Rogers Productions Cardigan, \$195, alpacaunlimited.com.

«Достать ножи» Вязаный свитер Рэнсома

«Беспокойство» – этим словом художник по костюмам фильма Дженни Иган неоднократно описывала вязаный свитер кремового цвета, в котором щеголял богатый мальчик Рэнс Дрисдейл (Крис Эванс) в нашумевшем



Кадр из фильма «Однажды в... Голливуде»

Фото: Andrew Cooper/ Columbia Pictures/ Everet Collection; Bryan Gardner For The Wall Street Journal, Styling By Judith Trezza



но, горчичный цвет был в моде. «Вы могли видеть этот цвет буквально повсю-

«Маяк» Гернсийские свитера Ифраима и Томаса

В черно-белом фильме «Маяк» два зрителя маяка (в исполнении Уиллема Дефо и Роберта Паттинсона) носят лучшую технологичную одежду 1890-х годов – гернсийские свитера. Благодаря высокой горловине и свободному крою гернсийские свитера стали подходящим реквизитом для фильма, съемки которого проходили во время неурочного шторма в Новой Англии. Поскольку сегодня сложно найти подлинные винтажные гернсийские свитера, художник по костюмам Линда Мьюр использовала шерстяные изделия, сделанные для фильма на заказ. В итоге некоторые члены команды и многие из родственников Мьюр выразили желание приобрести такой же. К счастью, красивых свитеров на морскую тематику предостаточно, к примеру, морская модель есть в Drake's. Свитер, \$295, drakes.com.



Кадр из фильма «Последний черный в Сан-Франциско»

Фото: A24/ Everet Collection; Bryan Gardner For The Wall Street Journal, Styling By Judith Trezza



Если вы хотите привлечь к себе внимание, используйте яркие версии вроде модели от Tod's. Свитер, \$695, tod's.com.

ду, будь это декор дома, машины или одежды», – рассказывает художник по костюмам Арианна Филиппс. Чтобы отдать должное популярной приправе, она облачила актера Рика Далтона (персонаж Леонардо ДиКаприо) в водолазку горчичного цвета и надетый поверх пиджак. Винтажный свитер из поливискозы удалось достать через сервис Etsy, однако в свете софитов он плохо



Кадр из фильма «Маяк»

Фото: Published Credit: A24; Bryan Gardner For The Wall Street Journal, Styling By Judith Trezza



«Однажды в... Голливуде» Водолазка Рика горчичного цвета

В 1969 году, на который приходится события последнего фильма Квентина Таранти-

дышал. «Лео пришлось попотеть, когда он его носил», – отмечает Филиппс. Сегодня более тонкие и дышащие водолазки продаются такими брендами, как Uniqlo и Ermenegildo Zegna. Поклонники этого кинематографического



Кадр из фильма «Человек, который убил Дон Кихота»



Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Снимаю шляпу...

Очаровательные головные уборы, которые также украсили экран в 2019 году.



Слева направо: Эдди Мерфи щеголяет в изящно сдвинутой набок фетровой шляпе в фильме «Меня зовут Долемайт»; отсылка к Шерлоку Холмсу в фильме «Покемон. Детектив Пикачу»; шляпка-ведро на Мерил Стрип была настоящей «звездой» фильма «Прачечная». Фото: Francois Duhamel/ Netfix/ Everet Collection, Warner Bros/ Everet Collection, Claudette Barius/ Netfix/ Everet Collection

Слева направо: «Два Папы» в пилеолусах; Мэттью Макконахи снялся в фильме «Пляжный бездельник» в соответствующей роли, однако фуражка капитана ему все еще идет; шапка, которую носил российский генерал в фильме «Ирландец». Фото: Peter Mountain/ Netfix/ Everet Collection, Neon/ Vice Films, Netfix