



ИНВЕСТИЦИИ:

INTEL: ВОЗВРАЩЕНИЕ ЛЕГЕНДЫ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: СТАДИЯ – СЖАТИЕ

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:

УЗБЕКИСТАН ЗОВЕТ
ТУРИСТОВ В КИШЛАК

стр. 11

LIFESTYLE:

ПОЛШАРСТВА ЗА КОНЯ

стр. 12

Лучшие из лучших

Рейтинг
коммерческой
недвижимости
Нур-Султана
и Алматы

Последние тенденции рынка коммерческой недвижимости Казахстана – это рост свободных площадей за счет увеличения предложения новых и освобождения старых помещений, выбор арендаторами офисов из соотношения «цена – качество» и соответствующее снижение ставок по аренде.

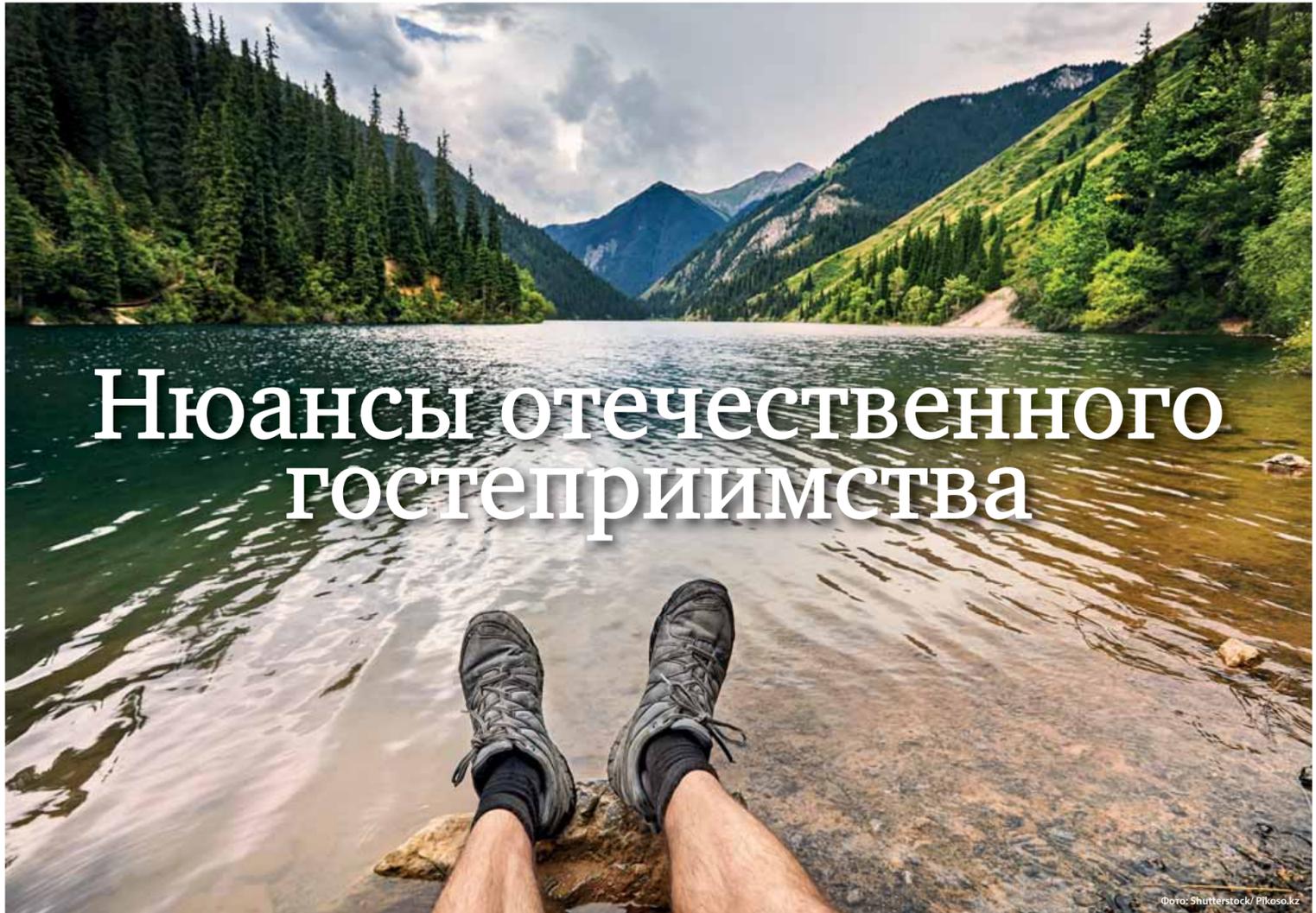
Шахида САДЫРОВА,
руководитель отдела
оценки и консалтинга
Colliers International Kazakhstan,
Асель МУСАПИРОВА

Рынок офисной недвижимости двух самых крупных городов Казахстана демонстрирует не только количественный, но и качественный рост за счет высокой конкуренции среди собственников. В свою очередь это дает арендаторам широкий выбор среди множества различных вариантов.

Офисная недвижимость в городе Алматы

Алматы уже который год остается лидером по количеству качественных торгово-развлекательных центров и бизнес-центров в республике. Нур-Султан, несмотря на статус столицы, немного отстает.

> стр. 6



Нюансы отечественного гостеприимства

Требования обязательной регистрации зарубежных туристов в миграционной полиции – один из факторов ограничений развития въездного туризма в Казахстане.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Рекламная кампания по продвижению Казахстана как тури-

стического направления в разгаре – профессионально сделанные видеоролики, демонстрирующие бескрайние степи Сарыарки, величественные горы Заилийского Алатау, а также ультрасовременную архитектуру Нур-Султана и Алматы крутят в эфире таких телеканалов, как EuroNews или ВВС. Время от времени эти ролики всплывают на популярных сервисах в интернете. Наконец, свою роль по привлечению гостей из

дальнего и ближнего зарубежья играет и возрастающая мировая популярность казахстанских звезд спорта и шоу-бизнеса.

Особого роста не наблюдается

Несмотря на пропагандирующую привлекательность Казахстана масштабную рекламную кампанию и введенный на 2016–2017 годы безвизовый въезд для

граждан 60 стран мира, говорить о резком увеличении потока туристов не приходится. По данным нацкомпании Kazakh Tourism, в 2018 году Республику Казахстан в общей сложности посетили 8,5 млн человек, что на 10% больше по сравнению с «эталонным» 2017 годом, когда в столице страны проводилась специализированная международная выставка EXPO-2017. В то же время, заполняя миграционную карту при

въезде в Казахстан, цель визита «туризм» указали лишь 81 635 зарубежных граждан.

Одна из причин, которая препятствует увеличению турпотока из-за рубежа, – существующая в Казахстане практика обязательной регистрации иностранцев непосредственно в миграционной полиции в течение пяти дней после въезда в страну.

> стр. 2

Проверка на прочность: у доллара появились конкуренты

THE WALL STREET JOURNAL

Санкции против Ирана подталкивают Европу и Индию к созданию систем международных расчетов, не предусматривающих использование американской валюты.

Justin SCHECK, Bradley HOPE
THE WALL STREET JOURNAL

Союзники США ищут возможность выйти из-под американско-

го контроля за международной торговлей и разрабатывают альтернативные системы платежей, которые не зависели бы от американской валюты.

В роли катализатора этого процесса выступило принятое в прошлом году решение администрации Трампа возобновить торговые санкции против Ирана после выхода США из ядерной сделки 2015 года. Великобритания, Германия и Франция не поддержали режим санкций,

предусматривающий запрет на долларовые транзакции с иранскими банками. Теперь эти страны совершенствуют систему расчетов, которая позволила бы европейским компаниям торговать с Ираном, не используя доллары.

Происходящим недовольны и в Индии: Иран является давним торговым партнером страны, Индия нуждается в иранской нефти. В ноябре прошлого года Индия начала использовать аль-

тернативную систему платежей, и, согласно данным по поставкам, эту систему теперь активно используют различные международные компании, имеющие торговые связи с иранскими предприятиями, находящимися под санкциями.

Китай и Россия также стремятся вырваться из-под контроля США и продвигают собственные решения как альтернативу глобальной системе банковских переводов, которую Вашингтон

эффективно контролирует. При этом торговые сделки упомянутые страны заключают в юанях и рублях, не используя доллары.

Поскольку мировая торговля осуществляется в долларах, США обладают исключительной властью практически над любой организацией, которая занимается импортом или экспортом. И это обстоятельство уже давно беспокоит противников Америки, поскольку делает их уязвимыми перед торговыми санкциями США.

Новые системы платежей не отменят доминирование доллара в мировой торговле, хотя и снизят способность США диктовать свою политику другим странам, в том числе и по вопросам санкций. С другой стороны, они облегчат жизнь криминалитету и террористам, давно пытающимся обойти доллар, чтобы вывести деньги из-под контроля США.

> стр. 3

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

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

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Нюансы отечественного гостеприимства

> стр. 1

Подобные нормы есть и в ряде других стран мира, например, в России, Беларуси, Узбекистане и даже в Австрии. Но это скорее исключение из правил. В большинстве государств приезжающие туристы если и заполняют миграционные карты, то только непосредственно при пересечении границы. Дополнительного посещения представительств ведущих учет иностранных граждан органов внутренних дел от них не требуется.

История Мариты

Справедливости ради надо заметить, что и в Казахстане предусмотрена регистрация только на пограничных пропускных пунктах. Для этого на бортах авиакомпании, которые выполняют рейсы в нашу страну, за несколько минут до посадки раздаются бланки миграционных карт. Но, судя по публикациям как в зарубежных изданиях, так и в социальных сетях, в Казахстане иностранные граждане регулярно сталкиваются с проблемой регистрации: с последующими штрафами, запретами на въезд и невозможностью вернуться домой в течение нескольких дней.

В подобную историю попала гражданка Боливии **Марита Патиньо**, которая поведала о своих злоключениях в Казахстане на Alanexmundo – популярной в испаноязычных странах блог-платформе о путешествиях. Она пишет, что, решив в 2018 году съездить на Рождество в Казахстан, не могла и предположить, с чем столкнется в своем путешествии. «К сожалению, моя поездка была омрачена проблемой с миграцией. Никто



Фото: Олег СПИВАК

не сказал мне, что я должна зарегистрироваться в миграционной службе в течение четырех дней после прилета. Когда я об этом узнала, шел уже 10-й день. Я сразу пошла в миграционную службу в Алматы, но там никого не было. Потом оказалось, что там могут говорить только на английском языке. Я стала искать переводчика, чтобы провести процедуру регистрации. Никто мне не стал помогать. Меня привели в суд, который принял решение о моей депортации. Теперь я не смогу поехать туда в течение пяти лет», – поделилась Марита Патиньо. Другие ее замечания касались того, что в Казахстане плохо устроен сервис по осмотру достопримечательностей, а работающие в государственных органах люди совершенно не дружелюбны.

Можно, конечно, сказать, что путешественница из фешенебельных кварталов Сукре сама виновата в возникших у нее проблемах – информация о том,

что при въезде в Казахстан необходимо заполнить миграционную карту, есть на всех интернет-ресурсах, посвященных путешествиям не только в нашу страну, но и в Узбекистан и Кыргызстан. Не заметить эту информацию невозможно, поскольку обычно она соседствует с инструкциями о соблюдении правил личной безопасности для туристов, то есть советами, как избежать в Казахстане кражи, грабежа, мошенничества или незаконных полицейских проверок. Но есть нюансы. К примеру, на странице «Казахстан: информация о путешествиях и безопасности» официального сайта МИДа ФРГ в разделе «миграционная карта» ничего не говорится о необходимости проходить регистрацию в отделении миграционной полиции. «При пересечении границы иностранные граждане должны предоставить так называемую миграционную карту. Миграционная карта обычно выдается авиакомпанией или находится на

пограничном посту. Она должна быть заполнена путешественником и находиться при нем до выезда из страны. Пограничный орган подтверждает регистрацию иностранца в Казахстане печатью на миграционной карте. При отъезде карта снова предоставляется пограничной службе», – подчеркивается в памятке МИДа Германии. Аналогичные строки можно увидеть в рекомендациях от внешнеполитического ведомства Великобритании, Франции, Испании и других стран.

Путешествие бразильцев

На практике туристы сталкиваются с требованием не только заполнить миграционную карту, но и посетить миграционную полицию. Совсем свежая история: в конце мая с особенностями миграционного законодательства Казахстана столкнулись путешественники из Бразилии. Увидев рекламный ролик с предложением посетить нашу страну, они

решили своими глазами посмотреть на те самые величественные горы, бескрайние степи и современные города с уникальной архитектурой. Посмотрели, все это действительно понравилось. Но вот при выезде из республики выяснилось, что поставленные при въезде печати в миграционной карте недействительны, поскольку надо было пройти процедуру регистрации еще и непосредственно в миграционной полиции. Бразильцев, которые до этого в течение десяти месяцев без проблем путешествовали по всему миру, снимают с авиарейса на Омск, а их дело передается в суд, который назначает штраф за отсутствие регистрации. В итоге путешественники потеряны нервы, время и приличная сумма денег – на проживание и новые, более дорогие авиабилеты. Более того, после разлетевшегося по соцсетям рассказа о злоключениях бразильцев выяснилось, что в подобные истории в нашей стране регулярно попадают граждане разных стран, и зачастую это именно туристы, которые не ожидали, что в миграционном законодательстве РК есть нюансы.

В ожидании «лучших времен»

По мнению бывшего ведущего сотрудника казахстанского МИДа РК **Казбека Бейсебаева**, главной причиной возникновения конфликтных ситуаций с иностранными туристами является несогласованность действий между МИДом и МВД. «Внешнеполитическое ведомство делает все возможное, чтобы привлечь в страну туристов из-за рубежа. Ради этого установлен безвизовый режим для граждан некоторых государств Европы, Америки

и Азии. Перед МВД стоит задача обеспечить контроль над пребыванием иностранных граждан в Казахстане. На мой взгляд, проблемы, которые возникают в нашей стране у иностранцев, связаны с фактическим отсутствием четкой согласованности между этими двумя министерствами. Возможно, между ними не на достаточном уровне поставлена информационная работа. Как решить проблему? Во-первых, ту же регистрацию, из-за которой на границе периодически возникают конфликтные ситуации, можно перевести в режим online. Во-вторых, если мы действительно хотим развивать в своей стране туризм и ставим это в число своих приоритетов для граждан тех стран, которым мы уже дали безвизовый режим, вообще отменить регистрацию как таковую», – поделился своим мнением с «Курсивом» Казбек Бейсебаев.

Со стороны МИД РК и МВД РК журналисту «Курсива» получить комментарии не удалось. Даже понять отношение ведомств к конфликтным ситуациям, возникающим при выезде иностранных граждан из Казахстана из-за отсутствия правильной регистрации, невозможно – ведомства хранят молчание, предпочитая не разбирать публично эти случаи. На неприятную тему представители МВД и МИД не захотели беседовать даже на условиях анонимности. Между тем офтальмолог из чилийского города Саламанка **Диамели Фабриола**, которая, услышав голос **Димаша Кудайбергана**, заочно влюбилась в Казахстан, после прочтения публикации о проблеме с регистрацией решила отложить свою поездку в нашу страну «до лучших времен».

Бизнес по-женски

Как казахстанские женщины-предприниматели меняют рынок

Женское предпринимательство играет важную роль в обеспечении экономического роста, и мы твердо уверены, что создание равных возможностей для женщин в бизнесе – это не только вопрос равноправия полов, но и экономический приоритет.

Евгений СОН

По официальной статистике, сегодня по стране более 41,5% субъектов МСБ страны возглавляют женщины. В численном выражении это 651 784 предприятий. Из них 83 215 – юридические лица, 522 766 – индивидуальные предприниматели, 45 803 – крестьянские хозяйства. При этом 59% женщин-предпринимателей остаются на уровне микропредприятий.

Участие женщин в руководстве более крупными предприятиями в Казахстане пока еще не распространено. Причинами этого неравенства называют непрозрачные приватизационные процессы в 1990-х годах, которые ограничивали возможность женщин получить доступ к распределяемым активам; меньшие возможности использования финансовых рычагов для роста бизнеса из-за недостатка залогового обеспечения; высокая репродуктивная (рождение ребенка, воспитание, уход за членами семьи) и бытовая нагрузка



Евгений СОН, координатор программы ЕБРР «Женщины в бизнесе» в Казахстане

женщин, при которой цели развития бизнеса отодвигаются на второй план.

Поэтому в стране наблюдается значительная секторальная сегрегация по признаку пола, при которой женское предпринимательство в основном сосредоточено в индустриях с низкой капиталоемкостью и часто менее прибыльных.

Все это подкрепляется стереотипом о существовании сугубо мужских сфер бизнеса, который, безусловно, тормозит процесс вовлечения женщин в бизнес, ограничивая их в реализации своего потенциала, и, как следствие, негативно сказывается на экономике и деловом климате страны в целом. Тогда как наша практика показывает, что женщины не только могут работать в так называемых мужских сферах, но и добиваться значительных успехов.

Вот лишь несколько примеров успешных предприятий, с которыми мы сотрудничали по программе ЕБРР «Женщины в бизнесе», нацеленной на финан-

сирование и консультации для предпринимательниц по всему Казахстану. ТОО «Тянь-Шань Engineering», работающее в области автоматизации и управления технологических процессов, с нашей помощью внедрило интегрированную систему управления и разработало инструменты цифрового маркетинга. Сейчас у компании более 50 проектов по СИКН (коммерческие узлы учета и нефти), более 30 проектов по СИРГ (коммерческие узлы учета газа), а также дистрибуция оборудования от свыше 40 производителей из стран дальнего зарубежья, России и СНГ. Также мы проконсультировали ТОО «Завод Гофротара», которое занимается производством трехслойного гофрокартона с нанесением двухцветной флексопечати, и провели работу по привлечению иностранных экспертов; ТОО «Prema Invest», которое в настоящее время ведет разработки в области блокчейн-технологий; ТОО «Stone House» – камнеобрабатывающей компании, имеющей многолетний опыт работы с натуральными материалами. Эти отрасли до сих пор многими рассматриваются как неженские, но привели упомянутые предприятия к успеху именно женщины.

Помимо барьеров, связанных с гендерными стереотипами, у предпринимательниц Казахстана существует острая потребность в получении знаний и навыков по развитию своего бизнеса. Но, к сожалению, боль-

шинство обучающих мероприятий проводится только в крупных городах. Поэтому мы занимаемся организацией различных семинаров и конференций и в регионах страны.

Одной из таких инициатив ЕБРР является серия регио-

нальных женских конференций WЕСОН, которая предлагает доступ к ноу-хау в бизнесе, а также является площадкой для обмена опытом между женскими компаниями и взаимодействия организациями по поддержке, финансированию и развитию

предпринимательства. Наконец, на данных мероприятиях мы стараемся вдохновить женщин в бизнесе на новые успехи, организовывая выступления успешных предпринимательниц из того же региона, где проводится конференция.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственники: ТОО «Аlteco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
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

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
vakhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие
редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

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

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабыр АГБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ

Распространение:
Шамиль ИСПАМОВ

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 13 500 экз.

Проверка на прочность: у доллара появились конкуренты

> стр. 1

Белый дом отказался комментировать попытки других стран использовать в международной торговле альтернативу доллару. При этом, по словам высокопоставленного представителя администрации, США работают над тем, чтобы обеспечить доступность нефти на долларовых рынках из других источников, помимо Ирана, и «довести экспорт нефти из Ирана до нуля».

Выступая в марте в Конгрессе, заместитель министра финансов США Сигал Манделкер заявила, что «те, кто участвует в действиях, целью которых является обойти санкции США, рискуют столкнуться с серьезными последствиями, включая потерю доступа к финансовой системе США и возможности вести бизнес с Соединенными Штатами».

По словам Джейкоба Лью, бывшего министра финансов администрации Барака Обамы, США рискуют потерять часть того влияния, которое они имели долгие годы. «Для тех, кто вынужден или просто хочет избежать контроля со стороны США, сейчас в мире есть все возможности», — отмечает он.

Мировые стандарты

Эпоха мирового господства доллара началась на исходе Второй мировой войны. Тогда экономика США была наиболее устойчивой в мире, а курс доллара очень высоким. По словам Крейга Пиррона, профессора Хьюстонского университета и специалиста по платежным системам, высокая ликвидность американской валюты и основанная на Федеральном резерве эффективная банковская система США сделали торговлю в долларах более дешевой и удобной, чем в других валютах.

На практике это работает следующим образом: канадская лесопромышленная компания продает пиленый лес покупателю во Франции. Французский банк покупателя и банк продавца в Канаде осуществляют расчеты в долларах через «банки-корреспонденты», которые имеют счета в ФРС. Деньги моментально переводятся между счетами банков в ФРС, поскольку статус банков-корреспондентов означает, что они считаются надежными контрагентами.

При этом США полагают, что использование этих счетов означает, что каждая такая транзакция технически проходит через территорию США, что обеспечивает Вашингтону законную юрисдикцию над ними. И поскольку использование большинства других валют относительно неудобно и дорого, для сохранения доступа к долларам многие страны и компании будут делать все, что потребуют США.

В связи с недавним обострением напряженности по поводу ядерной сделки с Ираном официальный Тегеран угрожает отказаться от ряда своих обязательств, если не получит определенных экономических выгод.

Главы внешнеполитических ведомств Великобритании, Германии и Франции в совместном заявлении выразили обеспокоенность по этому поводу и отвергли ультиматум Ирана.

Однако крах достигнутых ранее договоренностей может повлиять и на планы европейских государств по внедрению новой системы расчетов Instex.

В Индии подобная система расчетов уже активно используется. И хотя предполагалось, что она будет способствовать поддержке торговли с компаниями и товарами, не подпадающими под санкции, анализ таможенных данных, проведенный Wall Street Journal, показывает: эта система расчетов позволяет торговать в том числе и с теми иранскими компаниями, которые были включены в американский черный список.

24 января компания Punjab Bevel Gears Ltd. — производитель запчастей из индийского города Газибада — отправила иранскому предприятию Iran Tractor Manufacturing Co. комплектующих для тракторов на сумму около \$71 тыс. При этом Министерство финансов США рассма-

тривает эту компанию как «террористическую организацию» и заявляет, что будет использовать санкции против любой компании в мире, которая торгует с этим иранским предприятием. Сама фирма Iran Tractor Manufacturing Co. на просьбу прокомментировать ситуацию не ответила.

По словам Мохан Сингха, отвечающего за экспортные поставки в Punjab Bevel Gears, компания использовала индийскую систему расчетов. При этом тот факт, что покупатель подпадает под санкции Сингха, ничуть не беспокоит, поскольку «правительство Индии экспорту в Иран не запрещает. И это ровно то, что мы и сделали», — отмечает он.

Еще большую угрозу доминированию США представляют действия европейских стран. В прошлом году на одной из пресс-конференций министр финансов Франции Брюно Ле Мэр заявил: «Я хочу, чтобы Европа была суверенным континентом, а не вассалом, что в том числе предусматривает наличие абсолютно независимых финансовых инструментов». Примерно тогда же министр иностранных дел Германии Хейко Маас писал, что «крайне важно, чтобы мы укрепляли европейскую автономию путем создания независимых от США платежных каналов».

В Европе об этом задумались после того, как США пообещали предпринять меры против Swift, бельгийской межбанковской системы передачи информации и совершения платежей, в том случае, если из нее не будут исключены иранские банки. В ответ Германия, Франция и Великобритания приняли решение о создании собственного «инструмента поддержки торговых операций» или коротко Instex.

В основе системы, которая пока еще реально не работает, будет евро — вторая по востребованности в международной торговле валюта в мире. На первоначальном этапе система позволит торговать с Ираном теми товарами, на которые новые санкции США не распространяются, например потребительскими и лекарственными препаратами. Система необходима, поскольку санкции США запрещают долларовые операции с иранскими банками даже тогда, когда речь идет о товарах, не подпадающих под санкции. Когда же Instex начнет работать в полную силу, участники системы смогут торговать с Ираном фактически любыми товарами.

На пресс-конференции в феврале вице-президент США Майк Пенс заявил, что европейские страны пытаются «отменить американские санкции против кровавого революционного режима в Иране». В свою очередь официальные представители ЕС говорят о том, что Instex создается с целью выполнения ранее достигнутых договоренностей с Ираном.

Европейская система, исключая использование долла-

Европейская система международных расчетов

Новая система расчетов Instex предназначена для содействия торговле между Европой и Ираном без отправки денег через границу.



Источник: Европейский совет по международным отношениям



США используют режим санкций в стремлении ограничить международную торговлю иранской нефтью. На фото: иранская нефтяная платформа в Персидском заливе.

ра, по сути, основана на том же механизме, что и многовековая система расчетов хавала, популярная на Ближнем Востоке и в Азии. В рамках этой системы люди платят наличными в одном офисе, а получатель забирает эквивалентную сумму в совершенно другом регионе, без реального передвижения денег.

К примеру, в случае с продажей медикаментов немецкой компанией иранскому покупателю система Instex будет работать следующим образом: немецкий экспортер получит оплату не от покупателя, а от другой европейской компании, которая импортирует из Ирана любые другие товары. Аналогичным образом в Иране покупатель лекарственных препаратов оплатит сумму контракта экспортеру этих товаров. Доллары в этих транзакциях не используются, и это означает, что США не будут иметь юрисдикции над этими сделками.

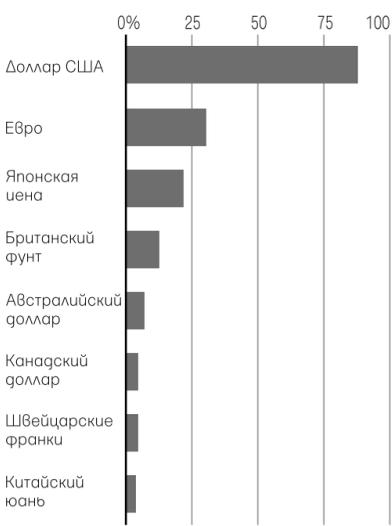
Если европейская инициатива направлена лишь на обход санкций против Ирана, то усилия Китая в этом смысле гораздо шире. С целым рядом стран, включая Турцию и Пакистан, Пекин заключил соглашения, предусматривающие торговлю с Китаем в юанях.

По данным банка ING Groer, озвученным в прошлом году, в 2013 году на сделки в юанях и рублях приходилось менее 7% товарооборота между Китаем и Россией. В 2017 году речь шла уже о более 18%. Таким образом, если Китай будет вести расчеты

Верховенство доллара

Доллар США, очевидно, будет доминировать в международной торговле еще многие годы.

Процент мировых валютных сделок с участием указанных валют



Примечание: общий показатель превышает число 100, поскольку сделки проходят с участием более одной валюты.

Источник: Банк международных расчетов

с компаниями, подпадающими под санкции, в юанях, то США будет сложно выявить такие сделки и помешать им.

Даже если такие альтернативные системы расчетов станут популярными, доллар, вероятно, продолжит доминировать в международной торговле еще долгие годы.

В 2016 году (это самые свежие доступные данные) на доллар приходилось 88% ежедневных

сделок на валютном рынке объемом в \$5 трлн в день — таковы данные Банка международных расчетов.

Кроме того, евро испытывает на себе давление, связанное с политической неопределенностью в Европе, а китайский юань страдает из-за официальных ограничений на валютные потоки и из-за обеспокоенности по поводу дальнейшего роста экономики КНР.

США требуют от иностранных государств соблюдать американские законы, касающиеся борьбы с отмыванием денег и коррупцией. После терактов 11 сентября Вашингтон начал использовать контроль над долларами для усиления надзора за мировыми денежными потоками, чтобы ограничить финансирование террористических организаций. И это означало смену политики США в сторону использования доллара для достижения политических целей.

К примеру, в результате санкций со стороны США от мировой финансовой системы в значительной степени были отрезаны Северная Корея, Сирия и Аль-Каида. Также американские политики использовали возможность США контролировать доллар для того, чтобы финансово ослабить авторитарные режимы, потенциальные ядерные державы и силы, намеревающиеся подорвать выборы в демократических странах.

Альтернативная система международных расчетов в Индии по своей концепции аналогична европейской, однако в настоящее время она используется только для сделок с иранской нефтью, на которые США предоставили Индии временную отсрочку. Однако в апреле Вашингтон заявил, что эта отсрочка будет аннулирована. The Wall Street Journal на прошлой неделе сообщил, что Индия уже прекратила прямые закупки иранской нефти, по крайней мере, временно.

Торговля с Ираном

Издание WSJ провело анализ таможенных данных о более чем пяти тысячах январских отгрузок из Индии в Иран, и это исследование показало, что сотни из них были осуществлены иранским компаниями, на владельцев которых распространяются санкции США. Даже американские и европейские компании использовали индийскую систему платежей для поставок товаров Ирану вопреки санкциям.

По словам Аджая Сахая, исполнительного директора Федерации индийских экспортных организаций, в текущем году Индия намерена экспортировать в Иран товаров на сумму \$3,5 млрд, что примерно на 25% больше, чем в прошлом году. Сахай надеется, что индийское

правительство сможет «убедить США в необходимости импортировать нефть из Ирана» с тем, чтобы индийские экспортеры могли продолжать торговать с Ираном. И хотя местная система расчетов предназначена для упрощения торговли только с теми компаниями, на которые не распространяются санкции, г-н Сахай признает, что индийским экспортерам приходится доверять иранским коллегам в отношении того, как именно будет использоваться поставляемый товар, что создает риск его перепродажи тем предприятиям, которые находятся под санкциями.

Тот факт, что индийской системой расчетов пользовалась одна фирма из США, говорит о том, что даже те компании, которые соблюдают режим, ищут способы обойти банковский запрет на ведение бизнеса с Ираном.

9 января индийский филиал медицинской компании Cologson Inc. (со штаб-квартирой в Пенсильвании) получил оплату в размере примерно \$9 тыс. за поставку лекарственных препаратов иранской фирме Sobhan Oncology. По информации вашигтонской компании Khagon, которая использует открытые данные для выявления взаимосвязей между компаниями, подпадающими под санкции, Sobhan принадлежит структурам, чей бенефициар подотчетен непосредственно верховному лидеру Ирана.

По данным Министерства финансов США, собственник компании Sobhan Oncology вовлечен в «процесс генерирования доходов для высшего иранского руководства» и «оказывает содействие правительству Ирана с целью обойти санкции со стороны США и международного сообщества».

При этом Cologson разрешено торговать с иранскими компаниями, поскольку на поставляемые компанией товары распространяется лицензия, разрешающая экспорт продуктов питания и медицинских товаров. И хотя компания не может торговать с предприятиями, связанными с террористическими организациями, она может сотрудничать с компаниями, которые, как и владельцы Sobhan, подлежат санкциям только из-за связей с иранским правительством.

Как рассказал юрист Cologson Джанет Ким, «практическая реальность» заключается в том, что большинство банков не станут проводить подобные транзакции из-за опасений вести какие-либо дела с Ираном вообще. Поэтому Cologson была вынуждена провести оплату через индийский платежный механизм. Теоретически, говорит главный юрист Cologson Брюс Рид, компания могла бы получить оплату в долларах или в любой другой валюте. Но на практике «единственная валюта, эффективная для торговли сегодня, — это рупии», — отмечает он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Пищевые гиганты идут вслед за Beyond Meat

Новая публичная вегетарианская компания привлекла к себе все внимание, однако многие из старых игроков также готовы извлечь выгоду из революции продуктов без мяса.

Aaron BACK,
THE WALL STREET JOURNAL

Beyond Meat не первая компания, вышедшая на рынок альтернативного мяса, и вряд ли последняя.

Инвесторы просто обожают эту компанию, известную своими гамбургерами, где котлету не отличить от говяжьей. Кроме того, после IPO в начале мая стоимость акций Beyond Meat выросла почти в 4 раза. Однако инвесторы упускают из виду другие бренды альтернативного мяса, принадлежащие крупным компаниям по производству пищевых продуктов, такие как Kellogg и Conagra Brands, что в перспективе может быть ошибкой.

Всеобщее воодушевление вокруг Beyond Meat, безусловно, имеет под собой реальную подоплеку – тенденция роста популярности заменителей мяса на растительной основе действительно есть. Однако эта компания по-прежнему небольшая игрок на рынке, где конкуренцию ей составляют настоящие тяжеловесы индустрии. Нынешний энтузиазм в отношении компании пока этот фактор игнорирует, о чем свидетельствует резкий рост акций и увеличение стоимости Beyond Meat до \$6 млрд в условиях, когда рынок достаточно слаб.

Правда и то, что многие стремятся к меньшему потреблению мяса, даже не являясь убежденными вегетарианцами. То же относится и к многочисленным вопросам, связанным с диетой. Например, многие считают, что уменьшение потребления мяса полезно для здоровья, хотя наука не дает на это четкого ответа. Что же касается окружающей среды, то в этом случае, несомненно, меньшее производство мяса – это хорошо. По данным Beyond Meat, для производства своих бургеров компания расходует на 99% меньше воды и обеспечивает на 90% меньше выбросов парниковых газов по сравнению с производством обычных бургеров из говядины.

Рост числа людей, которые все меньше едят мясо, – это большие возможности для бизнеса. Аналитик компании Bernstein Алексис Ховард считает, что альтернативные мясные продукты ждет такой же быстрый рост, какой последние несколько лет показывают заменители молока. Когда-то такие продукты, как миндальное и соевое молоко, позиционировались главным образом как продукты для веганов и тех, у кого была непереносимость лактозы. Сегодня же эти продукты можно увидеть в холодильнике рядом с привычным молоком во многих домах. По оценкам Ховард, если в 2004 году рынок заменителей молока составлял всего 6%, то в 2018 году он достиг 15%. В настоящее время альтернативные мясные продукты составляют около 5% мясного рынка. Если в этом сегменте развитие пойдет по пути, аналогичному развитию альтернативного молока, то уже через



Компании Gardein (входит в Conagra Brands) и MorningStar Farms (группа компаний Kellogg) являются признанными брендами в сегменте замороженных полуфабрикатов. Конкуренция со стороны этих пищевых гигантов может повлиять на будущий рост Beyond Meat.

10 лет продажи альтернативного мяса в США могут достичь \$40 млрд, считает Ховард. По данным исследовательской компании Euromonitor, в 2018 году компания Beyond Meat занимала только 2% рынка альтернативного мяса. Это совсем немного на фоне долей крупных пищевых компаний США. Принадлежащая Kellogg компания MorningStar Farms является крупнейшим на рынке игроком, чья доля в 2018 году

составила 17%. Тем не менее она неуклонно снижается, поскольку еще в 2013 году речь шла о 33%. Доля компании Воса, бренда корпорации Kraft Heinz, также сократилась с 7% в 2013-м до 4% в прошлом году.

По словам Сары Янг, руководителя Kellogg Frozen Veggie, данные Euromonitor не совсем точны, поскольку включают сегмент готовых замороженных блюд, где MorningStar Farms не является крупным игроком. Тем не менее очевидно, что Kellogg и другие теряют свою долю, уступая ее молодым конкурентам.

«Исторически сегмент искусственного мяса был ограничен замороженными продуктами, а главными потребителями являлись вегетарианцы», – говорит Алексис Ховард. При этом Beyond Meat поступил иначе, требуя от розничных продавцов размещать свою продукцию в холодильной секции рядом со свежим мясом и охватив таким образом более широкую аудиторию.

Одним из самых ярких среди старых игроков на этом рынке является Gardein, которую компания Conagra Brands приобрела в прошлом году в рамках сделки с Pinnacle Foods. И хотя продукция компании также располагается в отделе для замороженных полуфабрикатов, продукты Gardein пользуются репутацией почти натурального мяса. Доля Gardein на альтернативном мясном рынке выросла до 11% в 2018 году с 6% в 2013-м. По данным Euromonitor, в прошлом году розничные продажи Gardein в США выросли на 29%, до \$155 млн.

Conagra планирует выпустить несколько новых продуктов для Gardein, в том числе бургер с котлетой, еще больше похожей на говяжью, имитацию куриных крылышек по-корейски, а также веганские наборы завтраков со стейком и яйцом.

Инвесторы с восторгом приняли Beyond Meat потому, что компания играет на горячем тренде. Однако в рамках крупной пищевой компании даже успешный альтернативный мясной продукт вряд ли по-

Рост производства продуктов на растительной основе

Продажи в США, итого



Источник: Euromonitor

Conagra планирует выпустить несколько новых продуктов для Gardein, в том числе бургер с котлетой, еще больше похожей на говяжью, имитацию куриных крылышек по-корейски, а также веганские наборы завтраков со стейком и яйцом.

Инвесторы с восторгом приняли Beyond Meat потому, что компания играет на горячем тренде. Однако в рамках крупной пищевой компании даже успешный альтернативный мясной продукт вряд ли по-

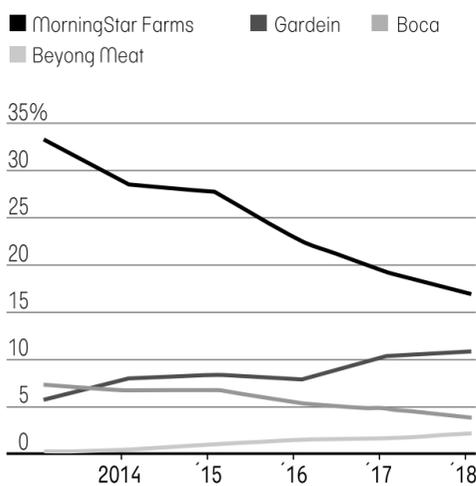
влияет на стоимость ее акций. Так, продажи Gardein составляют лишь небольшую долю от многомиллиардного годового дохода Conagra Brands.

Однако в случае конкретно Conagra анализ показывает, что компания делает ставку на инновации на основе растительных продуктов и синергию между различными брендами. В день инвестора в апреле Conagra раскрыла свои планы по производству веганских версий наборов Healthy Choice, а также взбитых сливок на основе миндального молока и кремов на яйцах, сделанных на растительной основе, под брендами Reddi Whip и Earth Balance.

Также инвесторы должны помнить о том, что конкуренция со стороны пищевых гигантов может легко повлиять на будущий рост Beyond Meat. В настоящее время Nestle выводит на рынок собственный а-ля говяжий бургер, а бывший инвестор Beyond Meat, корпорация Tyson Foods, в этом году запустит собственную линию альтернативных протеинов. Не стоит в стороне и Kellogg, недавно представившая новый

Борьба на рынке альтернативных мясных продуктов

Доля основных игроков на рынке альтернативного мяса в США



Источник: Euromonitor

веганский чизбургер и имитацию такос с чоризо.

При этом превышение стоимости Beyond Meat уровня продаж в 2018 году в 66 раз может не выдержать внешнего давления. Тем не менее тренд роста потребления альтернативного мяса очевиден. Однако надеющиеся получить от этого выгоду инвесторы должны смотреть немного дальше Beyond Meat.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Intel: возвращение легенды

Аналитики ИК «Фридом Финанс» считают, что падение капитализации Intel, одного из крупнейших в мире производителей процессоров, было необоснованным. У компании есть все шансы вернуть потерянную стоимость инвесторам. Тикер на NASDAQ – INTC. Сейчас акции торгуются на уровне \$44, их целевая цена – \$57,16, потенциал роста – 31%.

Об эмитенте

Intel производит чипы для настольных компьютеров, ноутбуков и серверов в дата-центрах и контролирует больше 90% рынка. Корпорация доминирует на рынке процессоров еще со времен Pentium, оставляя сопер-

ников вроде AMD далеко позади. Однако индустрия меняется и к тому же переживает временный спад. Конкуренты Intel благодаря узкой специализации в некоторых областях вырвались вперед, и это оказало давление на котировки компании. Тем не менее аналитики ИК «Фридом Финанс» считают, что Intel сохранит за собой лидерство благодаря новой стратегии, а ее акции вернуться на прежние высокие уровни, так как текущие оценки рынка не отражают весь заложенный в них потенциал.

Стратегия

Главным сегментом выручки Intel остаются доходы от комплектующих для персональных компьютеров: на них приходится 52% продаж. Однако рынок достаточно насыщен, и в ответ на этот вызов компания переориентирует свой бизнес и

делает акцент на выпуске оборудования для дата-центров. Также Intel развивает сегменты искусственного интеллекта, автономных систем для автомобилей и оборудования для сетей 5G. Потенциальная стоимость перечисленных направлений оценивается в \$288 млрд, притом что рынок персональных компьютеров стоит всего \$52 млрд. В отличие от конкурентов – Nvidia, специализирующейся на видеокартах, или AMD сосредоточившей свой бизнес на процессорах, – Intel делает ставку на диверсификацию. Такая стратегия открывает перед компанией долгосрочные перспективы роста за счет возможности предложить своим корпоративным клиентам комплексные решения. Краткосрочным драйвером роста для котировок Intel может выступить презентация в июне нового 10-нанометрового про-



Фото: Shutterstock/ Justyle

цессора. Успех этого продукта способен вернуть доверие инвесторов и создать конкуренцию

AMD, которая представила похожий продукт раньше. Новинка от Intel предназначена прежде

всего для таких партнеров компании, как Dell, Lenovo и HP. Они смогут применить этот процессор в новых компьютерах, которые будут выведены на рынок в рождественский сезон.

Риски

Вера акционеров в бумагу Intel пошатнулась после слабых результатов за I квартал 2019 года и на фоне эскалации внешнеторгового конфликта между США и КНР, который грозит Intel потерей сотрудничества с Huawei. Слабость китайской экономики затормозила рост расходов на дата-центры, и эта тенденция продлится как минимум до середины года. Тем не менее сохранение спроса со стороны американских технологических гигантов и выпуск новых продуктов линейки Ice Lake может сгладить негативное влияние этого фактора.

Галим Хусаинов: «Сервисный бизнес – это основа экономики развитого государства»

Председатель правления Банка ЦентрКредит (БЦК) Галим Хусаинов рассказал «Курсиву» о показателях, с которыми банк закончил 2018 год.

**Александр ВОРОТИЛОВ,
Ирина ЛЕДОВСКИХ**

– Каким был 2018 год для банковского сектора Казахстана и для АО «Банк ЦентрКредит»?

– Это был первый год, когда банковская система жила в условиях первой волны очистки финансового сектора. Вспомните, в 2017 году пять казахстанских банков получили помощь от государства. Вторая волна – это повторная поддержка Цеснабанка. Благодаря очистке портфелей и смене требований к кредитам весь сектор показал небольшой рост.

Для нашего банка 2018 год завершился позитивными цифрами. Например, кредитный портфель Банка ЦентрКредит увеличился на 17%. Причем этот рост соответствует нашей стратегии от 2015 года, когда мы планировали диверсифицировать ссудный портфель в сторону прироста в нем доли розничного бизнеса. Если посмотреть нынешнюю структуру, то мы увидим, что на конец прошлого года корпоративный сектор в банке сократился почти на 2%, при этом розница выросла на 5,6%.

Серьезный рост качественных показателей Банка ЦентрКредит произошел в ипотеке. В прошлом году объем жилищных ссуд составил 184 млрд тенге. Мы стали самым активным участником государственных ипотечных программ: 80% всех кредитов проекта «7-20-25» было выдано именно через наш банк.

Помимо этого в октябре прошлого года БЦК начал выдавать беззалоговые кредиты. Всего за три месяца мы выросли по этому показателю на 8,4 млрд тенге, тем самым мы диверсифицировали свой ссудный портфель. Таких результатов удалось добиться за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов. Сегодня такие кредиты мы выдаем за 15 минут – это один из самых быстрых показателей на рынке.

– Почему было решено сделать акцент на потребительское кредитование?

– Повторюсь, это вопрос диверсификации: ЦентрКредит всегда был силен в залоговом кредитовании, и у нас до недавнего времени в портфеле не было необеспеченных займов, которые по риску, конечно, выше, но и с более высокой доходностью.

Также рост на 14 млрд тенге показал сектор кредитования малого бизнеса. Здесь БЦК также является одним из лидеров по программам фонда «Даму» – в этом направлении банк активно сотрудничает с ЕБРР и АБР. В итоге розничный сегмент, включая



Фото: БЦК

МСБ, занимает в нашем портфеле больше 50%.

– МСБ не совсем розница...

– Это так, но в Казахстане много розничных займов берется на развитие малого бизнеса. Беззалоговый кредит физическому лицу получить легче, чем юридическому. В итоге банк видит потребительский заем, но целевое назначение этой ссуды – развитие МСБ или микробизнеса. Мы верим в МСБ, так как экономический рост во многих западных странах базируется на таких компаниях. Город – это тысячи мелких предпринимателей, так как эффект от концентрации людей в одном месте колоссальный: то ли везти продукт за тысячу километров в село, то ли заниматься дистрибуцией в радиусе 100 км. К примеру, содержание больницы в районном центре и содержание больницы в городе будет примерно одинаковым, но если пересчитывать затраты на

одного пациента, то городская клиника окажется существенно дешевле сельской, потому что поток людей гораздо выше, чем в селе. Отсюда следует вывод, что концентрация и рост предпринимательской деятельности неизбежны.

– За счет каких направлений растет портфель МСБ?

– Могут отметить мелкие производства, торговлю и услуги: магазины у дома, парикмахерские, пекарни и т. п. Смотрите, булочка, выпущенная хлебопеком, будет стоить 20 тенге. Выпечка, например, в городском сетевом кафе – 500 тенге. Себестоимость продуктов примерно одинаковая – мука, сахар, вода, электричество. Добавленная стоимость в кафе обеспечивается креативом. Это наш сегмент, так как добавленная стоимость включает сервис, правильную подачу, маркетинг, вкусовые добавки. Удачные авторские

добавки существенно увеличивают цену продукта. Когда город растет, таких предпринимателей становится больше – все они потенциальные клиенты банка.

– Во всем мире, в Казахстане в том числе, сегодня популярны различные агрегаторы и маркетплейсы. Вы в этом тренде?

– Сайт, который продает все – типа Alibaba или Amazon, – в казахстанских реалиях сделать сложно, но можно – успешные примеры есть. Мы пошли по другому пути, взяв за основу то, что банки зарабатывают не на продаже товара, а на кредитовании. Если смотреть малый и средний бизнес, то на Западе набирает силу тренд «финансирование цепочки продаж». Это возможность делать проекты с большими компаниями, когда их поставщики или покупатели получают фондирование от банка под имеющийся контракт.

Например, частник поставляет квазигосударственной компании дизельное топливо с отсрочкой платежа на 30 дней. Когда у малого бизнеса появляются кассовые разрывы, предприниматель может продать требование к большой компании банку, который отдает деньги прямо сейчас с дисконтом, но потом самостоятельно собирает средства с больших компаний. Это пример классического факторинга с низким риском для банка и с оперативным решением вопроса «оборотки» у частного предпринимателя. Если в этот процесс добавить технологий, то получается короткий процесс: подал электронную заявку – через пять минут получил деньги. На Западе это развито, в Казахстане есть законодательные ограничения, требуется адаптация.

– Глобализация ведет к тому, что все сильнее становятся торговые сети. Где место для роста МСБ? Какие направления с высоким потенциалом вы видите в Казахстане?

– Чем больше локальный рынок, тем выше конкуренция, которая в свою очередь ведет к общему росту качества сервиса, и как следствие – общий рост выручки на рынке. В качестве примера приведу общепит: сравните процент людей, питающихся дома и в общепите в странах с развитой и неразвитой экономикой. У нас большинство людей питается дома, а в Европе предпочитают кафе, рестораны, доставку готовой еды. Когда у людей хорошие заработки, они питаются высвободить время не для того, чтобы стоять у плиты, а для того, чтобы это время качественно тратить на себя. Чем выше благосостояние граждан, тем больше у них потребность в сервисе: салоны красоты, уборка дома, няни, репетиторы и многое другое. Вы знаете, что зарплата няни в Алматы может быть 150 тыс. тенге в месяц, как у сотрудника банка. Сервисный бизнес – это основа экономики развитого государства.

– Какие шаги предпринимает БЦК, чтобы соответствовать уровню технологичного финансового института?

– Мы уделяем серьезное внимание внедрению новых технологий. Так, была обновлена практически вся линейка карточного бизнеса. Мы внедрили 3D Secure, бесконтактные платежи, запустили интернет-эквайринг, карты платежной системы China Union Pay. Кроме этого мы развиваем банкоматную сеть, модернизировали свое мобильное приложение StarBanking, доработали дизайн платежного терминала.

Я думаю, через пять лет сервис платежных карт уйдет в прошлое, технологии развиваются в сторону идентификации по номеру телефона. Есть направления, которые разрабатывают мировые лидеры – Apple Pay, Google Pay. И здесь мы тоже в тренде. Например, Банк ЦентрКредит – один из немногих казахстанских банков,

которые запустили Apple Pay. Кроме того, мы одни из первых дали возможность клиентам – физическим лицам переводить деньги по номеру телефона. Это была наша совместная инициатива с Национальным банком. Переводная система называется «Сункар». У себя внутри банка мы давно практикуем перевод средств по номеру телефона, сейчас этот сервис распространился на внешние платежи. Кроме того, мы одни из первых перешли на формат процессинга 24/7. Любое физическое лицо может совершить любую операцию 24 часа в сутки 7 дней в неделю в нашем интернет-банкинге.

– Куда движется банковская техническая мысль, как вы считаете?

– Серьезный тренд последнего времени – это технология Open API. Есть несколько моделей развития банков: кто-то делает закрытые системы, кто-то – открытые. Мы решили строить открытую, и уже создана соответствующая инфраструктура, есть ряд проектов, где мы интегрируемся с внешними сервисами, в основном транзакционными. Технология позволяет использовать банковскую платформу для финтех-компаний – они активно пользуются нашими услугами. Поэтому сейчас развиваем это направление.

Много процессов планируем изменить внутри банка. Эти вещи незаметны для клиентов, но очень важны для финансовых организаций, потому что сокращение операционных расходов внутри структуры – это ключевой вопрос для бизнеса. В прошлом году мы создали проект управления наличными остатками в системе банка Cash management. Дело в том, что любой банк хранит наличность в отделениях, расчетно-кассовых отделениях, банкоматах, кассах, хранилищах. Наличность – это деньги, которые не работают. Если уровень наличности в банке высокий, то это большие расходы, в том числе на инкассацию, пересчет, содержание хранилищ. Нам совместно с английской компанией Fiserv удалось минимизировать эти затраты. Сейчас у нас умное управление наличностью, когда система на основе больших данных делает прогноз, сколько необходимо наличности в той или иной точке; если мы видим, что там заканчиваются наличные, ответственная служба пополняет их уровень до необходимого объема. Использование Big Data для управления наличностью дает нам колоссальный эффект.

И вообще мы стараемся не только следовать сложившимся тенденциям на банковском рынке, но и в какой-то мере формировать тренды и быть законодателем банковской моды. В этом плане мне очень нравится цитата Льюиса Кэрролла, в которой сказано, что нужно бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее.

Финансовые показатели деятельности группы БЦК по итогам 2018 года



- Активы – более 1,5 трлн тг
- Собственный капитал – более 107 млрд тг
- Возврат на средний собственный капитал (ROAE) – 7,8%
- Возврат на средние активы (ROAA) – 0,6%
- Чистая процентная маржа (ПМ) – 4,1%
- Коэффициент достаточности капитала (рассчитан на основе финансовых данных АО «Банк ЦентрКредит»):
 - основного (к1) – 8,8%
 - первого уровня (к1-2) – 10,1%
 - собственного (к2) – 17,2%

Данные на 31 декабря 2018 года

Сеть распространения



- 102 структурных подразделений, в том числе:
 - 19 оперУ
 - 26 расчетно-кассовых отделений
 - 34 центра финансового обслуживания
 - 23 центра розничного обслуживания

- 669 банкоматов
- 7963 POS-терминалов
- 138 платежных терминалов

Данные на 31 декабря 2018 года

Стратегия деловой активности. Перспективы развития АО «Банк ЦентрКредит» на ближайшие три года



- Нарращивание высокомаржинальных кредитов в розничном бизнесе
- Реализация стратегии роста и лидерства в секторе МСБ, увеличение ссудного портфеля МСБ
- Рост транзакционных продуктов за счет увеличения комиссионных доходов
- Дифференциация продуктовой линейки для целевых сегментов с целью повышения конкурентоспособности
- Переход от традиционного банкинга к инновационно-технологической и клиентоориентированной модели

Данные на 31 декабря 2018 года

Лучшие из лучших

Рейтинг коммерческой недвижимости Нур-Султана и Алматы

< стр. 1

Ежегодно в Алматы вводятся в эксплуатацию сотни квадратных метров нового рабочего пространства, что создает на рынке среду для конкуренции.

По данным международной консалтинговой компании **Colliers International Kazakhstan**, средняя доходность инвестиций в качественный объект класса «А» или «В» в городе составляет около 10%, что делает данный сектор недвижимости привлекательным для девелоперов.

Объем предложения офисных площадей в городе сейчас, по оценке агентства, более 1,2 млн кв. м. Совокупный объем рынка, исходя из цен на аренду, превышает 80 млрд тенге в год.

Ставки аренды варьируются от 4 тыс. тенге до 16 тыс. тенге за кв. м – в зависимости от класса объекта. Велика доля объектов класса «В» – это те проекты, которые ранее имели высший уровень качества, но потеряли моральную актуальность и физические характеристики во временном промежутке, а также объекты, изначально реализованные в рамках данной категории, уступающие объектам класса «А» по некоторым характеристикам.

Офисы высокого класса обычно располагаются в элитных районах города, и это сказывается на средних ценах на аренду. В Алматы, в Медеуском районе цена за 1 кв. м в среднем составляет 6,1 тыс. тенге, в Бостандыкском – 4,2 тыс. тенге, в Алмалинском – 4,1 тыс. тенге, в Ауэзовском – 3,1 тыс. тенге.

Colliers Kazakhstan составил рейтинг офисных зданий предствительского класса Алматы. Лучшие проекты среди бизнес-центров южной столицы – БЦ «AFD», БЦ «Esentai Tower», БЦ «Park View».

Заполняемость данных бизнес-центров достигает максимальных показателей при средней загрузке офисной недвижимости на уровне до 92% в классе «А» и 85% в классах «В» и «В+».

Сейчас в Казахстане отсутствует официально принятая классификация офисной недвижимости, поэтому Colliers International принимает за основу самостоятельно разработанную матрицу для оценки объектов. Эксперты Colliers учитывают такие критерии, как площадь, расположение, год постройки, высота потолков, наличие и ёмкость паркинга, возможности смены планировки и изначальный тип планирования, инженерные и ИТ-решения, инфраструктура объекта, конструктив и качество строительства, сервисное управление и его качество.

Офисы класса «А» – это помещения, которые располагаются в новых современных деловых центрах. Такие центры оборудованы современными инженерными системами; имеют свои конференц-залы; рабочие места, оснащенные оргтехникой и средствами связи. Большое внимание уделяется охранной и пожарной безопасности. Остальные классы отличаются от класса «А» менее комфортными условиями: месторасположением, обслуживанием, перечнем необходимой офисной техники, видом парковки или ее отсутствием и пр.

Офисная недвижимость в Нур-Султане

Столица почти в два раза уступает Алматы по объему предложения офисной недвижимости – общий объем офисных помещений Нур-Султана находится на уровне 680 тыс. кв. м. Средняя рыночная заполняемость столичных бизнес-центров – 86,4%.

Средние ставки по аренде в бизнес-центрах составляют от 5 тыс. до 14 тыс. тенге и варьируются в зависимости от района. Самые высокие минимальные цены наблюдались в Есильском районе Нур-Султана – в среднем 7,4 тыс. тенге. Стоит отметить, что именно этот район имеет наибольшую плотность офисных площадей.



87% площадей офисной недвижимости класса «А» и «Б» расположены на левом берегу Нур-Султана.

Клучшим объектам на столичном рынке офисной недвижимости, по версии Colliers, можно отнести БЦ «Talan Towers» от Verry Capital, БЦ «Q» (первая и вторая очереди) от Astana Development Group, БЦ «Ренко» (первая и вторая очереди) от «Ренко Кат», а также БЦ «Aura» от VI Group.

Как отмечают аналитики Colliers, в столице предложение на рынке офисной недвижимости растет не только за счет введения в строй новых площадей, но и за счет продажи зданий и сооружений, ранее занимаемых национальными компаниями.

Торговая недвижимость города Алматы

В Алматы более 1,8 млн кв. м торговых площадей, то есть более 600 кв. м на каждую тысячу жителей. Это самый высокий показатель по республике.

34% торгового оборота в городе приходится на долю цивилизованного рынка – тех самых ТРЦ, остальные 66% по-прежнему занимают базары.

Сейчас в городе работает 47 объектов торговой недвижимости.

Colliers International выбрал лучшие ТРЦ Нур-Султана и Алматы в разных категориях.

«Лучший ТРЦ для молодежи»

ТРЦ «Dostyk Plaza» и «Mega Park» стали самыми привлекательными для молодежи. Эти центры могут похвастаться удобными и вместительными фуд-кортами с разнообразной кухней, качественным и широким ассортиментом fashion-товаров по приемлемым ценам, а также такими операторами кинотеатров, как Cinemax и Chaplin.

«Семейный ТРЦ»

ТРЦ «Mega Alma-Ata» и «Aport Mall» стали лучшими в этой категории. Разнообразный выбор торговых точек и широкий ассортимент товаров вкупе с большим количеством развлекательных программ (в том числе детских) делают эти ТРЦ местами семейного времяпрепровождения. Aport Mall, пользующийся популярностью даже несмотря на свою удаленность от центра города, предлагает посетителям 220 тыс. кв. м с товарами и услугами для досуга и отдыха, а также единственный в городе крытый аквапарк.

«ТРЦ в спальнях районов»

ТРЦ «MOSKVA metropolitan» и «MART» являются основными местами притяжения для жителей спальных районов, в которых они расположены. Средний масштаб данных проектов позволяет вместить в себя арендаторов и бренды, способные покрыть первостепенные потребности частых покупателей – последним

теперь не приходится при малейшей необходимости выезжать из своего района в крупные ТРЦ – лидеры рынка.

«Самый перспективный ТРЦ»

ТРЦ «Forum Almaty» обладает рядом рыночных преимуществ

– у него выгодное месторасположение, удачное концептуально-архитектурное решение и качественная планировка помеще-

ний. Правда, проект несколько раз сменил собственника, и из-за этого сроки запуска неоднократно отодвигались. Техническое открытие состоялось в октябре 2018 года.



Торговые центры Нур-Султана

Рынок торговой недвижимости столицы в три раза меньше рынка Алматы – совокупный объем предложения составляет около 646 тыс. кв. м. Но по количеству торговых площадей на тысячу жителей показатели Нур-Султана сравнимы с алматинскими – более 580 кв. м на 1 тыс.

Из-за климатических особенностей региона качественные торговые объекты в городе Нур-Султан более актуальны, нежели стрит-ритейл формат. Тогда как в Алматы такой формат активно развивается – примером может послужить улица Панфилова, которая стала не только современной платформой для торговли предпринимателей, но и местом отдыха горожан.

В столице ТРЦ и торговые дома продолжают вытеснять торговлю менее комфортного формата. Рост площади рынков и базаров в столице рекордно низкий.

Сейчас в Нур-Султане функционирует 20 объектов торговой недвижимости, некоторые из них обладают рядом преимуществ относительно своих конкурентов.

«Семейный ТРЦ»

Mega Silk Way является самым хорошо организованным и концептуально продуманным ТРЦ столицы. Широкие коридоры, естественное солнечное освещение и разнообразие предлагаемых товаров и услуг делают его одним из самых посещаемых в городе. Кинотеатр и детский развлекательный центр сетевых операторов делают объект востребованным местом семейного досуга.

«Хан Шатыр» – один из первых масштабных проектов города. Здесь представлено наибольшее количество брендов и разнообразные варианты отдыха. Часто ТРЦ позиционируется как достопримечательность города. Напомним, что «Хан Шатыр» спроектирован знаменитым британским архитектором Норманом Фостером и сейчас является одним из тех зданий, что формируют современный облик столицы.

ТРЦ «KeruenCity» ранее принадлежал к семейству Mega Center и приобрел новое название после смены собственника. Объект повторяет концепцию бренда, ориентированную на отдых с детьми. Несмотря на свои небольшие размеры, центр имеет высокий трафик посетителей.

«Лучший ТРЦ для молодежи»

ТРЦ «Keruen» предлагает один из самых широких фуд-кортов, а также продвинутый в технологиях кинотеатр – магнит для молодежи столицы, которая и составляет большинство посетителей данного центра.

Начистить на прибыль

Производство очищенных овощей запущено в Нур-Султане

Мощность предприятия по очистке овощей – 6 тонн готовой продукции в сутки. После очистки овощи фасуются в вакуумную упаковку, что позволяет сохранить картофель в свежем виде до 5 суток, а морковь – до 10. Главные покупатели такой продукции – донерные.

Жанболат МАМЫШЕВ

Проект начал молодой предприниматель **Санжар Каримбеков**, за плечами которого несколько лет опыта на рынке фаст-фуда – он был и простым сотрудником донерной, и владельцем подобных точек общепита. «Я не первый, кто запускает на рынке такое производство, но я первый, у кого пошли продажи и есть хорошие результаты», – рассказывает бизнесмен.

Легкий способ почистить картофель

У 24-летнего предпринимателя – большой опыт работы в общепите небольшого формата. Один из бизнес-проектов, в которых он участвовал – изготовление и продажа фасованных донеров со жвачкой и салфеткой в одной упаковке. Именно тогда Санжар Каримбеков обнаружил, что при приготовлении донеров большая часть времени и усилий тратится на очистку картофеля: «При изготовлении донера самый трудоемкий процесс – сделать фри. Картофель надо чистить, резать. Если в донерной два человека, один из них занимается в основном очисткой картофеля и нарезкой фри».

Так он решил чистить картофель в промышленных масштабах и предлагать донерщикам уже нарезанный и замороженный фри. Ментором Санжара Каримбекова на этом проекте стал



Санжар КАРИМБЕКОВ, предприниматель

бывший вице-министр сельского хозяйства **Марат Толибаев**. «Мы полтора месяца работали только по презентации, и он (Марат Толибаев – «Курсив») мне делал замечания. За это я должен был отдать 3% от компании. Потом в команду вошел московский аналитик – я уговорил его инвестировать в проект. Также в капитал вошел финансист, который просчитал продажную цену, на каких объемах мы будем зарабатывать, какова себестоимость», – рассказывает предприниматель, отмечая, что общие инвестиции в проект в итоге составили 30 млн тенге. В ноябре прошлого года в арендованном помещении было установлено оборудование, которое механически очищает картофель и морковь, а затем очищенные овощи фасуются в вакуумную упаковку.

Идея с продажей готового замороженного фри претерпела изменения – спрос именно на этот продукт оказался невысоким, и предприниматель решил продавать очищенные клубни картофеля. Позднее к ним прибавились

очищенная морковь и очищенный уже вручную лук. Владельцам донерных, кафе, ресторанов и столовых оказалось интересно приобретать не только очищенный картофель, но и другие овощи, чтобы не держать работников и площади под очистку и нарезку у себя. Правда, оценили новое бизнес-предложение представители общепита не сразу. «В соседней России есть крупные предприятия по очистке овощей, и они продают очищенный картофель – в тенговом эквиваленте – по 200 тенге за килограмм. Мы продаем за 115, но нам возражали: «Это дорого, мы неочищенный по 90 тенге покупаем». У меня хороший опыт работы в продажах, и все равно я получил 400 отказов», – делится Санжар Каримбеков. Ему пришлось убеждать клиентов в том, что потери картофеля при ручной чистке несравнимы с машинной, кроме того, необходимо оплачивать работу того, кто чистит овощи. «Один человек успевае почистить за день 200 килограммов картофеля при условии, что он хорошо чистит, а это зарплата в 3500 тенге в день», – говорит предприниматель, добавляя, что есть точки, где ежедневно необходимо чистить целую тонну картофеля.

Предприниматель быстро понял, что агитировать на использование нового продукта администраторов – это ошибка. Общаться надо с владельцами донерных. Именно им он стал приводить все цифры по количеству отходов и очищенного картофеля при ручной и машинной чистке. А также показывать на практике – как это работает. «Мы снимаем все и выкладываем в интернете, приглашаем сюда любого владельца ресторана, чтобы рестораторы понимали», – объясняет он свой подход к продвижению продукции.

Новые клиенты, новая география

До начала поставок на рынок было испорчено четыре тонны картофеля – добивались нужного качества фри. Продажи начались 26 февраля – тогда было продано 100 килограммов продукции, к середине мая общий объем продаж очищенных овощей составлял уже несколько сот

тонн. Клиентами производства являются более 30 столичных донерных, ресторанов и столовых. Санжар Каримбеков планирует сохранять стоимость продаваемого очищенного картофеля на уровне 115 тенге за килограмм до середины лета. Его задача – нарастить клиентскую базу, даже несмотря на возможный рост рыночной стоимости сырья. «В начале марта картофель на рынке можно было найти за 50–55 тенге за килограмм, сейчас – за 80–90 тенге. Лук стоил 75 тенге, даже 50 тенге. В настоящее время цена уже 155 тенге», – напоминает он.

«Сейчас мы получаем около 30 тенге с одного килограмма, когда могли бы 50–60 тенге. Мы поставили такие цены для того, чтобы загрузить производство, показать людям выгоду от использования нашей продукции. И сейчас клиенты начинают осознавать – у них всегда гарантированно есть чистый картофель», – говорит предприниматель.

На данный момент предприятие ежедневно покупает на рынке около тонны кар-

тофеля. Ожидается, что спрос будет быстро расти – так, что уже в середине июня цех выйдет на полную мощность в 6 тонн в день. В ближайшее время предприниматель планирует запустить аналогичное производство в Алматы. Многие его столичные клиенты имеют там даже большее число точек, так что проблем со сбытом он не опасается. «В Нур-Султане одна точка «Базилик», в Алматы – две такие точки, которые ежедневно будут приобретать 3 тонны очищенных овощей. Если в столице Zheka's Doner два или три, то в Алматы их 14. Поэтому, я думаю, не будет проблем по загрузженности производства. Тем более, что мы заходим на рынок с небольшой маржой, а не как наши предшественники, которые сразу выставляли цену в 200–250 тенге за один килограмм очищенного картофеля», – резюмирует предприниматель. К слову, на связь с ним уже вышли сельхозпроизводители, которые готовы посадить картофель именно под производство по очистке овощей – чтобы иметь гарантированный сбыт осенью.



Фото: Shutterstock/Sunabesyou

Покупатель не обязательно прав

Концепт новой торговой сети строится на стремлении научить клиента покупать полезное, а не дешевое.

Георгий КОВАЛЕВ

«Салем, сосед» – название сети магазинов у дома, в которой пока только два магазина. Владельцы сети, сестры **Насима и Нафиса Розиковы**, бросили вызов схеме «стандартный набор недорогих товаров по максимально завышенным ценам» – хотя именно по ней работает большинство их конкурентов. Розиковы наделили маленький бизнес высокой миссией – они популяризируют идею ответственного выбора и предлагают покупателю только те товары, которые прошли тщательную проверку качества. Магазин стал точкой притяжения для трех сообществ: покупателей, добросовестных производителей и собственно работников магазина.

Ниша для мелкого производителя

Первый магазин сети появился в ноябре прошлого года. Бренд никак не эксплуатирует модные приставки «био» и «эко», но цены на многие товары наводят на мысль, что в них есть «органическая премия». Сама Насима Розикова говорит, что продукты отбираются «с точки зрения здравого смысла». Здесь придирчивы к содержанию текста, напечатанного на этикетках самым мелким шрифтом. Соответствие этикетки реальному качеству проверяется непосредственно на производстве – поставщик должен показать весь процесс. Крупным компаниям такой подход неинтересен, в итоге на полках магазина очень мало широко известных брендов. Зато местные мелкие производители, выпускающие продукты узкого спроса, работают в таком формате, как правило, согласны. «Курсив»



Фото: Мария ПОПОВА

связался с тремя поставщиками магазина. Производитель авторского шоколада Chocorlitka и руководители двух фермерских хозяйств – овощного Nac Agro и мясомолочного «Хуторок» – подтвердили, что заключению договора о поставках предшествовало тщательное изучение производственного цикла.

Для соседей и не только

В открытие первой торговой точки сестры инвестировали 8 млн тенге – деньги были потрачены на торговое оборудование, ремонт помещения, форму персонала и первый закуп продук-

тов. Насима Розикова не готова раскрыть общие финансовые показатели, однако назвала текущую маржинальность проекта – 40%.

Первыми покупателями магазина стали жители жилого комплекса, в котором расположился «Салем, сосед». В ЖК 190 квартир, 80% жильцов – постоянные клиенты. Еще одна группа покупателей – подписчики страницы магазина в Instagram. Это треть всей существующей на данный момент клиентской базы, и она растет вместе с увеличением аудитории страницы. Сейчас на нее подписаны 2500 человек. Охват, то есть число тех, кто

стал клиентами магазина – 8%. Насима Розикова считает это хорошим результатом, обычный показатель конверсии для бизнес-страниц равен 2%. «Люди подписываются на страницу, потому что считают, что она о здоровом образе жизни», – говорит совладелица сети магазинов. Так о проекте становится известно далеко за пределами влияния обычного магазина у дома, и клиенты специально приезжают за продуктами, которые можно купить только здесь.

Магазин как место для общения

Магазины должны быть частью системы ответственности за то, что они продают, считают сестры Розиковы. Например, в отношении продуктов для детей владелицы сети сразу заняли бескомпромиссную позицию – на полках нет привычных сладостей и газировок, их место заняли полезные аналоги из натуральных ингредиентов. «Мы могли бы больше зарабатывать на шоколадках», – говорит Насима Розикова. – Зато у нас другая аудитория – ей интересны редкие товары, которые мало где продаются».

Сотрудникам торгового зала приходится тратить много времени и усилий на разъяснение позиции магазина. Совладелица «Салем, сосед» уверяет – со временем удаётся переубедить даже самую консервативную часть покупателей. В помещении второго магазина сестры Розиковы организовали небольшое лекционное пространство. «Мы развиваем магазин как комьюнити людей, разделяющих принципы в оценке экологических проблем, воспитания детей, проблем предпринимательства», – говорит Насима Розикова, добавляя, что еще на стадии бизнес-идеи они планировали развивать «Салем, сосед!» как сеть. Владелицы нестандартного магазина у дома уверены – если у человека есть выбор, он выберет лучшее.

Три проблемы из будущего



Николай ЧУМАК, эксперт в сфере ритейла и потребительского опыта, IDNT

Стратегия объединения усилий ритейлера и производителей особенно популярна в США. Здесь потребители поддерживают все местное – от футбольных команд до продуктов питания. Это помогает местным предпринимателям конкурировать с крупными компаниями.

Один из классических примеров локально-ориентированной стратегии – сеть супермаркетов Whole Foods Market (WFM), куда входят более чем 450 супермаркетов в разных штатах. Два года назад эту сеть приобрел Amazon, сумма сделки превысила \$14 млрд. Значительную долю ассортимента в каждой товарной категории WFM составляют локальные продукты. Ритейлер об этом сообщает и в рекламных кампаниях, и в табличках на кассах.

Сеть тратит большое количество ресурсов на категорийное управление и работу с поставщиками. Найти таких поставщиков, управлять отношениями с ними очень непросто, ведь это не крупные компании с системным менеджментом, а часто обычные фермеры.

Крупному ритейлеру сложно подстраиваться под особенности и потребительские привычки в разных регионах, сохраняя единую стратегию. Поэтому WFM – один из немногих примеров реализации локально-ориентированной стратегии.

В Калифорнии, например, люди гордятся своими винами и сырами, а в Колорадо стейками. Но для потребителя это будет все тот же WFM, хотя ассортимент от локации к локациям может сильно отличаться.

В этой стратегии главная ценность основных рыночных групп в том, что клиент получает понятные ему свежие качественные продукты. Ритейлер создает вокруг себя целую экосистему очень лояльных поставщиков, готовых работать на гибких условиях оплаты. Производитель получает стабильный рынок сбыта, в других условиях недоступный небольшим компаниям и фермерским хозяйствам.

Какие сложности при реализации подобных стратегий могут испытывать наши ритейлеры?

Первое – недостаток качественных производителей товаров в регионе в разных категориях. Невозможно сформировать ассортимент целого супермаркета вокруг одного продукта. Нужны non-food категории, различные сервисы. Планируя бизнес, стоит сразу понять свой ассортимент свежих локальных товаров.

Второе – сложность работы с большим количеством мелких поставщиков и производителей. Им придется помогать не только в контроле производства и качества товаров, но и в организации бизнес-процессов.

Третье – риски розничного формата. Потребитель покупает еще только учиться доверять местным производителям. Он ждет низких цен и не желает переплачивать за красивые стратегии и бизнес-модели. Ритейлер, который решит эту задачу, получит очень лояльную аудиторию покупателей.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Банковский сектор: стадия – сжатие

Кризисная и посткризисная история банковского сектора Казахстана – это история сплошных альянсов, укрупнений и банкротств. На этой неделе было объявлено о слиянии сразу трех крупнейших банков – Tengri Bank, AsiaCredit Bank и Capital Bank. «Курсив» решил отследить эволюцию некогда самой сильной банковской системы в СНГ.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Акционеры трех банков на совместном собрании одобрили реорганизацию в форме присоединения AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan к Tengri Bank, сообщила 4 июня KASE со ссылкой на пресс-службу Tengri Bank. Сделки по слиянию сложны: требуют терпения, осторожных переговоров и времени. Как следует из сообщения, сейчас в банках работают иностранные финансовые консультанты, чья задача – оценка стоимости чистых активов трех структур. Планируется, что на основе этой оценки уже в начале июля будут утверждены коэффициенты обмена акций и доли участия акционеров в объединенном банке.

Все три организации в основном работают с корпоративными клиентами. На 1 мая активы Tengri составляли 133,1 млрд тенге (0,5% от сектора), доли AsiaCredit и Capital равняются 0,4 и 0,3% рынка соответственно. Несмотря на небольшой размер и очевидные сложности, эти банки

пытаются выжить на конкурентном рынке страны. Так, Tengri за I квартал этого года смог снизить объем токсичных кредитов на 0,95 млрд тенге, до 1,48 млрд тенге. Любая борьба и готовность к переменам вызывают уважение. И кто знает, возможно, через несколько лет в стране появится новый технологичный банк.

Ты помнишь, как все начиналось?

На 1 февраля 2007 года в Казахстане работало 33 банка второго уровня. К октябрю Агентство по финансовому надзору выдает еще две новых лицензии на осуществление банковской деятельности. И как раз в это время начинается ипотечный кризис в США, который больно бьет по отечественным БВУ. Лопнувший пузырь на рынке недвижимости самой большой экономики мира автоматически закрывает для казахстанских банков возможность перекредитовываться. Банкиры впервые чувствуют парализующий голод – дефицит ликвидности. Но экономика страны все еще сильна и внушает надежды, поэтому одно из подразделений UniCredit покупает АТФБанк.

Приход иностранных финансовых организаций в Казахстан продолжался до 2011 года. Открываются российский ВТБ, корейский Шинхан Банк, дочерний Royal Bank of Scotland, индийский Punjab National Bank, чешские инвесторы приводят бренд Хоум Кредит, корейский Koopmin покупает 23% акций Банка ЦентрКредит. В стране начинает работать первый в СНГ исламский банк Al Hilal. Однако уже в 2009 году два из четырех флагманских банков, БТА и Альянс, не могут самосто-

ятельно справиться с выплатами по внешним обязательствам, и государство выкупает в них 78 и 76% акций соответственно. С этого момента банковский сектор Казахстана стабильно сжимается. Один за другим от нас уходят иностранные инвесторы, местные бизнесмены выкупают их акции, проводят сделки по слиянию и поглощению закредитованных БВУ.

По некоторым оценкам, только спасение БТА обошлось стране как минимум в \$10 млрд. В конце концов проблемный актив взял под контроль Казком, но и он не смог переварить добычу, поэтому был выкуплен Народным банком. Правда, для того чтобы эта сделка состоялась, государство через Фонд проблемных кредитов приобрело токсичные займы Казкома на сумму 2,4 трлн тенге.

Все это аналитики назовут «большой расчисткой» банковского сектора. Финальным аккордом «большой стирки» стала программа повышения финансовой устойчивости, в рамках которой было инвестировано 653 млрд тенге в АТФ, Евразийский, БЦК, RBK и Цеснабанк. Последнему в прошлом году понадобилась повторная помощь, и Фонд проблемных кредитов купил у структуры портфель долгов на 604 млрд тенге. Затем финансовая организация была продана брокерской компании First Heartland Securities, и бренд аграрного банка перестал существовать. При этом благосклонность Нацбанка и правительства распространяется не на все финансовые учреждения, и в прошлом году банковский сектор лишился сразу трех игроков, это Эксимбанк, Банк Астаны и Qazaq Banki.



Кадиржан ДАМИТОВ, председатель Национального банка РК в 1998–1999 годах

– Долгое время, с середины 1990-х, был «золотой дождь» инвестиций, привлечения ино-

странного капитала. С одной стороны, это позитивный момент: у нас появились новые технологии. Например, в России платежи шли неделями, а наши банки отправляли деньги день в день. Но была и обратная сторона. Стабильный поток денег сделал из наших бизнесменов, чиновников, банкиров слишком беззаботных людей. Незаметно, но мы оказались не готовы к глобальному экономическому кризису. Это и есть пример болезни роста. Если

сравнивать нашу банковскую систему с жизнью человека, то по возрасту мы сейчас только только подходим к 20 годам. А кризис у нас выпал на подростковый период. Теперь банки укрупняются естественным образом. Доходность сектора снизилась, и маленькие и средние БВУ должны либо уходить с рынка, либо объединяться. Думаю, этот процесс продолжится и со временем мы увидим иную конфигурацию банковского сектора.



Анвар САЙДЕНОВ, председатель Национального банка РК в 2004–2009 годах

– Основные скелеты из шкафов банковского сектора были вытасованы (может быть, не все еще похоронены и процесс похорон затягивается), но теперь регулятор и сами финансисты знают все болевые точки сектора. На мой взгляд, по итогам «разгребания» реализовавшихся проблем наша банковская система показала себя хорошо. Большие банки выстояли, кто-то ушел с рынка, другие стали объединяться. В

принципе, сейчас финансовая система стабильна и устойчива. Думаю, больше не будет массовых слияний среди крупных игроков. Мелким структурам, конечно, придется меняться. Одно время активно обсуждалась тема преобразования небольших банков в кредитные товарищества и микрофинансовые организации (МФО), но я не помню, чтобы это принимало когда-то массовый характер.

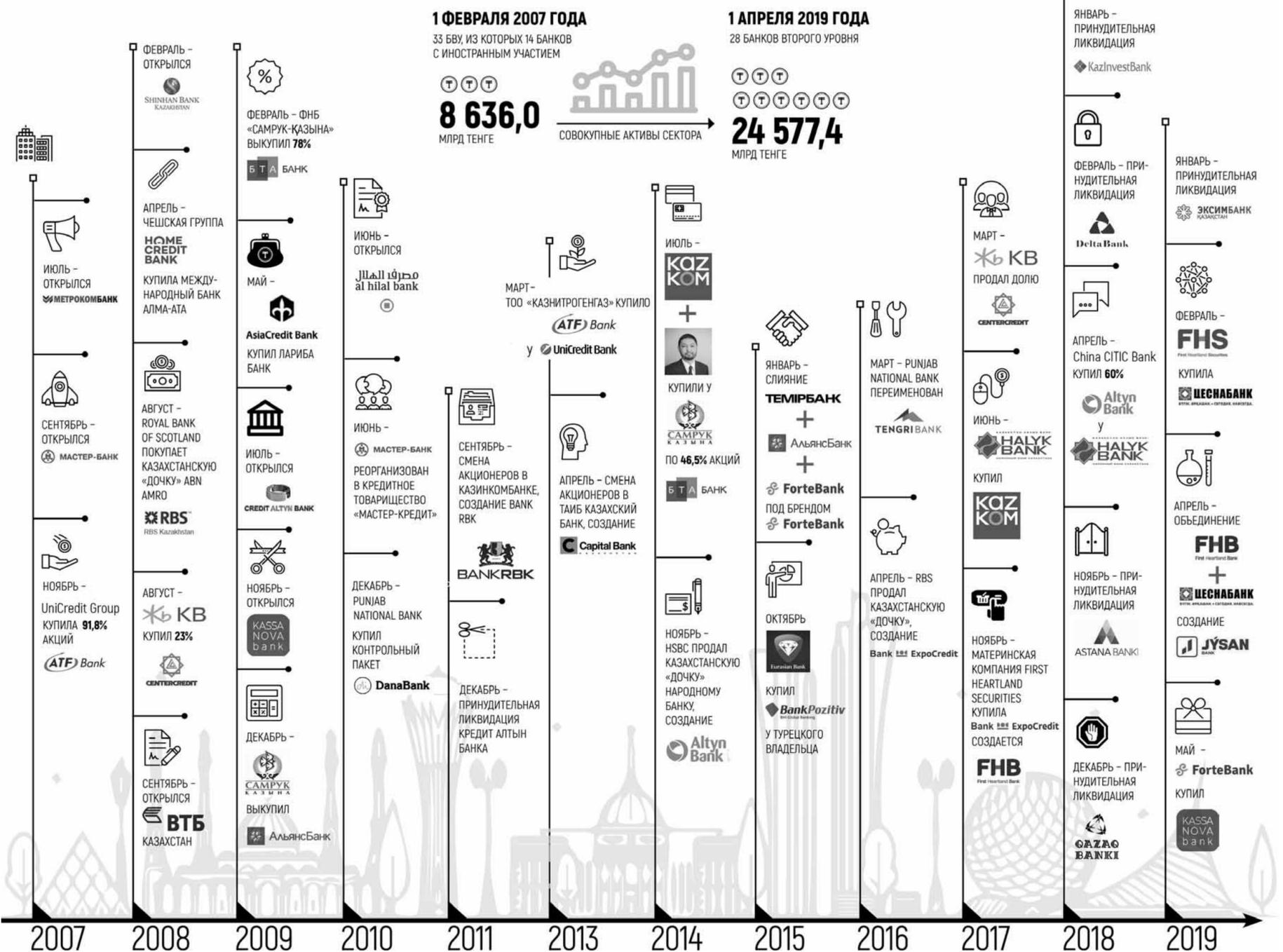


Умурт ШАХМЕТОВА, председатель правления Народного банка Казахстана

– Как эксперт, могу прогнозировать, что консолидация рынка будет продолжаться. Если раньше было около 35 банков, сейчас их 28. Но даже при консолидации финансовым структурам стоит смотреть в будущее. Банки должны иметь четкие бизнес-модели развития, достаточный капитал и чистые кредитные портфели – все риски у объединенных институтов должны быть закрыты. Думаю,

иногда небольшим банкам стоит просто сдавать лицензию и уходить в микрокредитование, создавать МФО. Надеюсь, что с разделением функций Национального банка на рынке появится не только надзорный орган, который будет надзирать и наказывать, но и орган, который будет развивать наш сектор. Нельзя только душить и запрещать, финансовый сектор нужно и важно развивать.

Мушел жас банковского сектора РК



Кошельки на распутье

Рынок безналичных платежей в последние годы растет в геометрической прогрессии. Спрос на эту услугу привел к появлению небанковских платежных систем и новых инструментов расчета, к которым относятся и электронные кошельки. Смогут ли электронный кошелек в Казахстане стать серьезной альтернативой банковским переводам или его эпоха уже подходит к концу?

Ольга КУДРЯШОВА

В последние три года деятельность электронных кошельков в статистике Нацбанка не фиксируется. По состоянию на 11 февраля 2019 года в Казахстане насчитывалось 20 систем электронных денег. Но расширенная статистика на сайте регулятора представлена только за 2016 год. В том году объемом операций с использованием электронных денег составил 154,2 млрд тенге (в 3,5 раза больше, чем в 2015-м), резко увеличилось и количество электронных кошельков (с 2,9 млн до 5,9 млн).

Понятно, что данные за 2016 год не дают никакого представления о текущем состоянии рынка. Можно лишь отметить продолжающийся интенсивный рост безналичных платежей в целом. По итогам апреля их объем составил 878,9 млрд тенге (рост по сравнению с прошлым годом – 95,5%), а количество транзакций достигло 84,2 млн (рост в 2,4 раза). Однако как этот рост коррелирует с динамикой по электронным кошелькам, остается только догадываться.

Законодательные повороты

Обороты систем электронных денег являются коммерческой тайной и публикуются только при соответствующем решении собственников, говорит директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана Константин Пак. «Реальная же ситуация такова, что электронные деньги в явном виде вы редко где встретите. Согласитесь, вы наверняка не видели ни одного магазина, который предложил бы вам рассчитаться электронными деньгами. При этом они активно используются, например, в популярных платежных сервисах вроде Woora, в системе оплаты проезда «Онай!» и в ряде других.



Возможно, в будущем кошельки возьмут на себя даже зарплатные проекты.

Все они для соответствия законодательству используют в качестве внутреннего учетного средства электронные деньги в электронных кошельках. Именно в этом качестве электронные деньги в Казахстане практически безальтернативны», – считает эксперт.

В то же время электронные кошельки пока еще находятся в так называемой серой зоне и до принятия законодательных мер, в том числе регистрации мобильных телефонов и сим-карт, которые, как правило, привязываются к электронным кошелькам, использовались анонимно. Поэтому основные вопросы, от которых зависит будущее кошельков в Казахстане, – это усиление законодательства в части идентификации пользователей и развитие услуг самих кошельков.

Прошлой осенью со стороны МВД прозвучали заявления о необходимости «убрать» электронные кошельки в целях борьбы с анонимной торговлей в интернете, связанной с наркобизнесом. Позже Нацбанк пояснил, что речь шла лишь о необходимости идентификации пользователей. Действующий закон «О платежах и платежных системах» уже сегодня ограничивает приобретение электронных денег без подтверждения личности. Согласно ему эмитент электронных денег обязан осуществить идентификацию физического лица в случае приобретения им электронных денег на сумму свыше 100 МРП. Но даже это не позволяет регулятору контролировать все, что происходит внутри кошелька. В текущей ситуации у электронных кошельков есть два фактически полярных сценария развития.

С банками или против

«Я считаю, что тема электронных кошельков «схлопывается». Схожая ситуация происходила в России несколько лет назад, когда кошельки там были так же популярны, как сейчас в Казахстане. В определенный момент рынок достиг пика, рост остановился, после чего последовала стагнация на фоне популяризации банковских карт», – говорит коммерческий директор CloudPayments Асылхан Амрекулов.

Нынешняя инфраструктура банков позволяет пользоваться услугами провайдеров без необходимости пополнения кошелька. «Лишний шаг в виде электронного кошелька теряет свой смысл. Кошельки были популярны потому, что не у всех были банковские карты и альтернативой им было пополнение кошелька. Сейчас, с распространением банковских карт и проникновением банковских услуг, эта тема угаснет, и это общемировой тренд», – считает г-н Амрекулов. Помимо этого, добавляет он, кошельки берут очень большую комиссию при выводе денег. Эти комиссии, как правило, значительно выше банковских, что также не добавляет им плюсов.

Однако есть и другая сторона жизни электронных кошельков. Эксперт по финансовым услугам Петр Дербенко убежден, что кошельки более гибки в части формирования новых сервисов и услуг, нежели банки, и сценарий, при котором они уйдут с рынка, маловероятен. И именно это способно стать их преимуществом в будущем. Уже сейчас можно наблюдать хоть и вялотекущую, но все же конкуренцию между

электронными кошельками и банковскими сервисами. Как и банки, электронные кошельки развивают маркетплейсы, внедряют новые услуги, например оформление микрорайма на электронный кошелек, а также системы лояльности в виде кэшбэков. Основная проблема кошельков, по мнению спикера, сейчас связана с регулированием. «Аудитория кошельков – это неидентифицированные пользователи, основная масса используемых услуг – различные переводы. Соответственно, природа этих денег вызывает беспокойство у Нацбанка, а значит, нужно правовое регулирование этой сферы», – полагает он.

Специалист не ожидает, что подобные изменения спровоцируют обрушение рынка. Напротив, это позволит сделать кошельки более прозрачными и усовершенствовать их функционал. В части конкуренции с банками не исключено, что в будущем появятся кошельки, способные брать на себя даже зарплатные проекты. Усиливать позиции кошельков может и тот факт, что отечественная банковская система в целом испытывает определенные проблемы, которые могут препятствовать реализации каких-то платежных проектов. Таким образом, дальнейшая судьба кошельков будет полностью зависеть от конкурентной среды. «Не стоит забывать и о том, что одна из функций электронных кошельков – развитие онлайн-услуг для удобства потребителей. Тот, кто сумеет создать продукт, который сможет удовлетворить потребности и пользователей, и рынка, тот и останется на коне», – заключил г-н Дербенко.

На «фронте» как в кофейне

Мода на уютные фронт-офисы добралась до Казахстана

Весь XX век фронт-офисы финансовых организаций представляли собой скучные функциональные помещения, где клиенту демонстрировались надежность и холодность – «ничего личного, только бизнес». Но теперь финансовые организации начали брать пример с ярких и нестандартных офисов IT-компаний.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«Мы не только надежные, но и креативные» – сказать так своим клиентам могут пока еще немногие казахстанские финансисты. Корреспондент «Курсива» нашел три организации с творческими, стильными и необычными клиентскими офисами. И это не VIP-отделения, где всегда было «дорого и богато».



Фото: ForteBank

Work Cafe

Дизайн фронт-офиса ForteBank мало похож на классическое оформление финансового учреждения. Итальянские архитекторы из компании DINN добавили в проект такие нетипичные для банка помещения, как кофейня, зеленые уголки отдыха, фитнес-центр. Здесь проходят выставки картин и фотографий. Теперь, заходя в Forte, посетитель понимает: у топ-менеджмента банка со вкусом все хорошо. «Идея заключалась не в демонстрации вкуса. Мы стремились создать комфорт и для сотрудников, и для клиентов. В планировке офиса предусмотрены круглосуточный доступ к банкоматам и терминалам, удобные зоны самообслуживания, избавляющие клиентов от ожидания в очередях», – с гордостью объяснила пресс-секретарь ForteBank Эльвира Пелтора.

Work Cafe открыто для всех – здесь могут работать и сотрудники, и клиенты, и гости структуры. Предполагается, что необычная геометрия пространства и яркие цвета подстегивают творческое мышление сотрудников и повышают производительность труда. Офисы нового формата Forte открыл в филиалах в Нур-Султане, Алматы, Актау, Актобе, Шымкенте, Кызылорде, Семее, Костане, Кокшетау, Таразе и Усть-Каменогорске.



Фото: Amanat

Уют и комфорт

Обслуживание клиентов страховых компаний все чаще идет через дистанционные каналы. В страховой офис клиент приходит от силы пару раз в год, и породит

как раз тогда, когда страховой случай наступил и человек в расстроенных чувствах. Чтобы сделать себя узнаваемыми и немного смягчить переживания клиента в случае проблем, в Amanat решили поэкспериментировать с пространством – теперь все офисы страховой компании создают ощущение уюта и комфорта. «Наша задача – сделать клиентов счастливыми. Но люди, которые сидят в скучном, тоскливом офисе, не могут хорошо работать. Когда мы делаем ремонт, в этом участвует весь коллектив, люди предлагают свои идеи. В столичном офисе сотрудники придумали собственные слоганы для стен. Это объединяет команду, люди становятся участниками одного процесса», – делится опытом заместитель председателя правления АО «СК «Amanat» Лариса Сложеникина.

В Amanat не стали превращать офисы в большие «поляны». Даже орен спрсе развивается на зоны различными группами мебели. «В целом все финансовые продукты одинаковы и в страховании, и в банковском секторе. Как мы можем отличаться? Только сервисом. Клиент приходит, видит хорошую атмосферу, радостных сотрудников, у нас люди чувствуют себя иначе. Нет строгого дресс-кода, свободный кэжуал, если человеку удобно работать в шортах, мы не запрещаем», – говорит Сложеникина. Она признается, что компания не проводила расчеты по корреляции продаж и их зависимости от оформления помещений: «Сложно сказать про монетизацию. Но офисы точно привлекают внимание, это отмечают все гости».



Фото: Exante

Без преград

Столичный офис Exante казахстанского подразделения международной инвестиционной компании – визитная карточка этого бизнеса в республике. Большие окна, открытое пространство, яркая мебель – здесь удобно работать. И отдыхать не возбраняется – сотрудники могут расположиться на диванах, в креслах-мешках или отдохнуть активно, поиграв в настольный теннис. «У нас нет дополнительных перегородок и деления на секции отдыха и работы. Отгорожены только кабинет руководителя, комната для переговоров и кухня. Зона ресепшена, отдыха и даже теннисный стол органично вписываются в офис без дополнительных перегородок», – рассказывает пресс-секретарь инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Андрей Чеботаев.

Создавать максимально комфортные условия для сотрудников и клиентов организации во многом побуждает возрастающая конкуренция на рынке. А еще редизайн – хороший ход для компаний, на чей репутации есть пятна или пытлишки. Так, никто уже не вспоминает скандальный Альянс Банк или отъезд в Лондон бывшего владельца Темірбанка, мы все знаем только прогрессивный и открытый Forte. Несколько лет назад российские клиенты Exante обвиняли компанию в невыплате денег в срок и едва ли не в мошенничестве. А Amanat в 2010 году был на грани закрытия из-за капитализации на минимально допустимых уровнях и слабых андеррайтинговых показателей.

Какие нормативы оживят казахстанский фондовый рынок?

Талгат КАМАРОВ

Сообщением о создании нового Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков у рынка ценных бумаг появился шанс на рынок в развитии. Прошлая эпоха регулирования рынка ценных бумаг прошла под знаком либерализации условий для компаний – эмитентов ценных бумаг, тогда были значительно упрощены и смягчены требования к выпуску и размещению компаниями на рынке ценных бумаг. Однако к заметной эмиссионной активности это не привело. Стало понятно, что для рынка было бы полезным разобраться и с ключевыми инвесторами – институциональными. Именно от их активного участия во многом зависит успех первичного размещения акций и облигаций и их дальнейшее вторичное обращение. По данным Национального банка, по состоянию на 1 апреля 2019 года совокупный инвестированный на рынке ценных бумаг портфель у ЕНПФ составил 8,8 трлн тенге, у банков второго уровня – 5,8 трлн тенге, у страховых и перестраховочных организаций – 632,6 млрд тенге, у профессиональных участников рынка – 150,1 млрд тенге, активы инвестиционных фондов – 53,0 млрд тенге.

На днях на площадке Ассоциации финансистов Казахстана началось обсуждение пруденциальных нормативов для страховых компаний и профессиональных участников рынка ценных бумаг, требуемых к безусловному исполнению. Нормативы определяют инвестиционный приоритет участников рынка при выборе ценных бумаг исходя из ликвидности и надежности последних. Соответственно, чем мягче требования нормативов, тем выше интерес инвесторов к корпоративным ценным бумагам и тем активнее развитие рынка ценных бумаг. Ведь разница в доходности между корпоративными облигациями и государственными ценными бумагами составляет до 5% годовых. А инвестиционный доход является важнейшей составляющей доходности любого бизнеса.

С другой стороны, жесткость нормативов продиктована исходя из бизнес-модели участников рынка ценных бумаг. Например, страховые компании обязаны при наступлении страхового случая выплатить страховую сумму, которая в сотни раз выше суммы страховой премии. А чтобы премии не обесценивались из-за инфляции и приносили инвестиционный доход, их необходимо инвестировать в ликвидные финансовые инструменты.



Талгат КАМАРОВ, председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз»

И здесь участники обсуждения разошлись во мнениях: какие критерии ликвидности должны применяться при расчете пруденциальных нормативов? Традиционный подход подразумевает наличие у выпуска ценных бумаг определенного минимального кредитного рейтинга. Но большинство компаний, желающих выпустить в обращение ценные бумаги, они недоступны как по стоимости, так и по присваиваемой им оценке. А практика показывает, что наличие высокого кредитного рейтинга не является гарантией высокой ликвидности ценной бумаги.

Разумно было бы применять другие критерии, исходя из текущих реалий и возможностей самих участников рынка. Так, предлагаемые нами критерии для корпоративных облигаций заключаются в обязательном наличии маркетмейкера и представ

ителя держателей облигаций. Маркетмейкер – это брокер, который поддерживает обязательные двусторонние котировки по облигациям и гарантирует их исполнение. К функциям представителя держателей облигаций относится мониторинг финансового состояния эмитента и анализ его корпоративных событий. Наличие маркетмейкера и представителя держателей облигаций является условной гарантией адекватности рыночной стоимости и ликвидности облигаций. Их услуги обойдутся, по крайней мере, на порядок ниже, чем услуги международных рейтинговых агентств в прежнем, традиционном подходе.

Что это даст помимо развития отечественного фондового рынка самим институциональным инвесторам? В первую очередь, на местный рынок вернется значительная часть денег из тех, что ушли на международные рынки в поисках инвестиционных вложений. Во-вторых, улучшится риск-профиль, поскольку страховые выплаты исчисляются в национальной валюте. В-третьих, повысится доходность вложений на местном облигационном рынке по сравнению с низкими ставками, предлагаемыми в иностранной валюте на зарубежных рынках.

Что даст искусственный интеллект Казахстану?

Сегодня различные страны стремятся стать мировыми лидерами в сфере искусственного интеллекта (ИИ). Их манят растущие перспективы и возможности использования технологий ИИ и углубленной аналитики для решения насущных для человечества вопросов. Согласно данным исследования McKinsey & Company, потенциал отрасли высок и в Казахстане.

Признанным мировым лидером по развитию технологий ИИ являются Соединенные Штаты Америки, где объем инвестиций в развитие искусственного интеллекта только в 2019 году превысил \$5,3 млрд. В США даже есть сообщества государственных служащих, которые занимаются разработкой бизнес-кейсов использования ИИ. Цифровое правительство в действии.

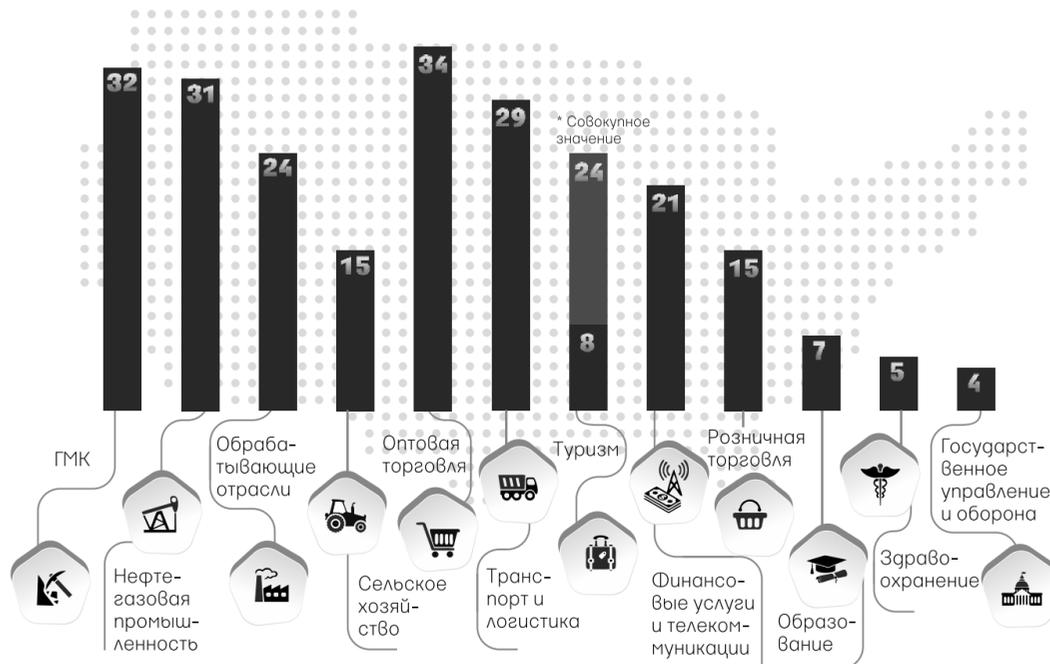
Япония также не отстает и активно планирует переход на «Общество 5.0». Объем инвестиций в научные исследования и инновации в сфере развития технологий ИИ здесь составил \$8 млрд. В стране практикуется применение налоговых льгот к компаниям, занимающимся исследованиями и разработками в сфере ИИ и больших данных.

В Великобритании созданы благоприятные условия для развития компаний МСБ и стартапов, использующих технологии ИИ. Здесь действует регулятивная среда для поддержки более чем 500 компаний. Страна инвестировала в исследования ИИ \$1,3 млрд, в инфраструктуру ИИ – \$1 млрд из государственных средств.

Китай к 2030 году намерен стать лидером в сфере разработки технологий ИИ. В стране создан государственный фонд в размере около \$23 млрд, предназначенный для вложения средств в разработку технологий, необходимых для развития ИИ.

Все эти страны понимают потенциал отрасли и наращивают

Прогноз ВДС на 2030 г., млрд \$ в ценах 2018 г.



* Совокупное значение ВДС включает прямое, косвенное и производное значения. Не суммируется с другими отраслями.

свое конкурентное преимущество в ней. А какое влияние на экономику Казахстана могут оказать и частично уже оказывают искусственный интеллект и технологии углубленной аналитики?

Экономический эффект ИИ

Йохен Бербер, управляющий партнер McKinsey & Company в Казахстане, отмечает: «Технологии ИИ и углубленной аналитики могут стать одними из основных факторов, которые позволят Казахстану достичь 5–6%-ного ежегодного роста ВВП до 2030 года. Это возможно за счет увеличения производительности труда, которое станет значимым фактором экономического роста в условиях замедления темпов наращивания занятости».

Рассмотрим влияние искусственного интеллекта и углуб-

ленной аналитики на валовую добавленную стоимость (ВДС).

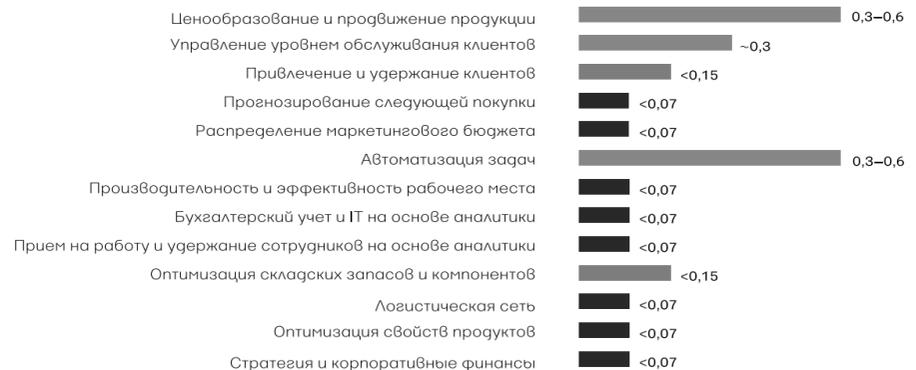
Годовой эффект от внедрения технологий искусственного интеллекта и углубленной аналитики в добывающей и производственной отрасли может составить от \$5 до 7 млрд в ценах 2018 года. В секторе услуг аналогичный эффект может достигнуть от \$9 до 13 млрд. В секторах образования, здравоохранения, госуправления и обороны эффект сравнительно ниже, однако дополнительные \$1–2 млрд ВДС в год (в ценах 2018 года) представляют весьма существенным подспорьем для повышения уровня жизни населения.

Социальный эффект ИИ

Наряду с потенциалом для развития экономики технологии искусственного интеллект-

та и углубленной аналитики могут способствовать значительному повышению качества жизни горожан. Существует множество примеров исполь-

Годовой эффект в 2030 г., млрд \$ в ценах 2018 г.



зования, приведем некоторые из них. Уже сегодня в мире действует система навигации для слабовидящих, которая помогла существенно повысить качество жизни и трудоустроить свыше 50 тыс. человек. Для более чем 25 тыс. жителей Казахстана, которые относятся к категории слабовидящих, такая система, несомненно, была бы очень полезна.

В части управления городской транспортной системой есть примеры того, что технологии позволили увеличить среднюю скорость движения по городу на 13% в одном из самых худших в мире городов с точки зрения дорожных пробок. Это актуально и для Казахстана, в крупнейшем мегаполисе которого – Алматы – в 2017 году средняя скорость передвижения в часы пик составляла лишь 19 км/ч.

Человек в помощь искусственному интеллекту

Очевидно, что для обеспечения максимального эффекта от использования при внедрении технологий ИИ и углубленной аналитики. Повсеместное внедрение методики Agile для повышения темпов инноваций также будет способствовать реализации сценариев использования технологий в деле.

На уровне населения можно говорить о формировании привычек применения технологий для облегчения повседневной жизни, а также об освоении цифровых методов работы.

Совокупных усилий государства и бизнеса требуют такие действия, как обновление учебных программ и организация необходимого обучения для будущих специалистов. Эффективно действует переквалификация работников путем организации краткосрочных образовательных программ на различных предприятиях, а на уровне каждого отдельного человека остается актуален поиск новых путей саморазвития.

Основано на данных исследования McKinsey & Company в Казахстане.

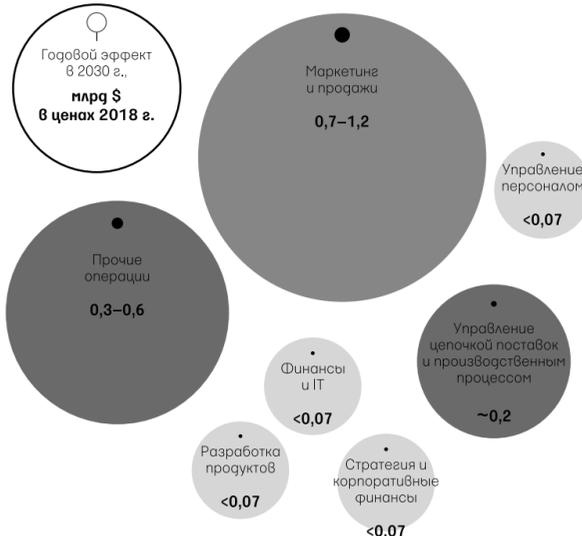
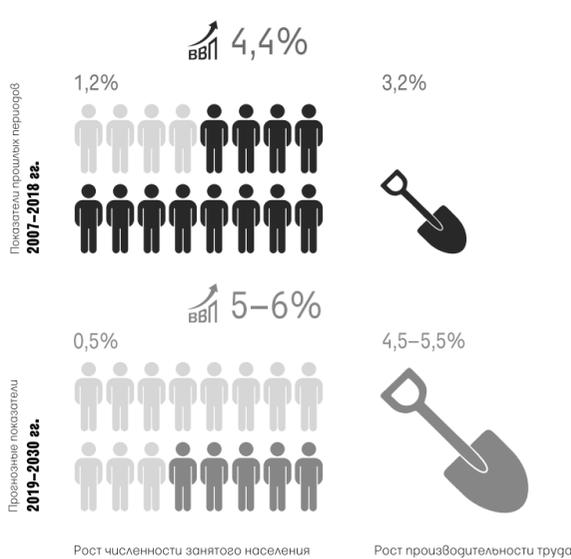
использования при внедрении технологий ИИ и углубленной аналитики. Повсеместное внедрение методики Agile для повышения темпов инноваций также будет способствовать реализации сценариев использования технологий в деле.

На уровне населения можно говорить о формировании привычек применения технологий для облегчения повседневной жизни, а также об освоении цифровых методов работы.

Совокупных усилий государства и бизнеса требуют такие действия, как обновление учебных программ и организация необходимого обучения для будущих специалистов. Эффективно действует переквалификация работников путем организации краткосрочных образовательных программ на различных предприятиях, а на уровне каждого отдельного человека остается актуален поиск новых путей саморазвития.

Основано на данных исследования McKinsey & Company в Казахстане.

Рост ВВП РК, среднегодовые темпы роста, %



Как роботы с ИИ захватывают банковские процессы

Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source



Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

Технологии искусственного интеллекта (ИИ) за последние несколько лет из сказки превратились в реальность. За те 20 лет, что я в IT-отрасли, появлялись и угасали многие тренды, однако не было столь стремительного прогресса, какой сегодня мы наблюдаем с ИИ. При этом технологии ИИ легко масштабируются на целые отрасли экономики, например финансовую. Мы считаем, что следующий этап эволюции банков – это роботизированный на ИИ банк без людей, и даже придумали ему имя для внутреннего пользования – RoboBank. Это эталон новейшего, пока еще не существующего банка, в котором будут применяться следующие модели.

Computer Vision (компьютерное зрение) и голосовая биометрия. Это почти мгновенная идентификация клиента при визите в отделение, использовании мобильного банкинга, банкоматов и терминалов, звонках в кол-центр.

Optical Character Recognition (распознавание изображений). Эти модели экономят ресурсы, выполняя кропотливую ручную работу за сотрудников, попутно

снижая влияние человеческого фактора на процессы. Пример – входящие запросы на предоставление информации в банк, автоматизировав обработку которых кредитное учреждение экономит до 10 тыс. человеко-дней в год и минимизирует вероятность претензий и штрафов из-за ошибок.

Robotic Process Automation (роботизация процессов). Настраиваемые программные роботы выполняют за сотрудников банков рутинные процессы бэк-офиса: кредитное администрирование, работа с платежными поручениями-требованиями, валютный контроль, финансовый мониторинг. Модели ИИ обучаются и со временем сводят к минимуму операции, требующие ручного вмешательства, уже сегодня обеспечивая экономии ресурсов бэк-офиса на 20–30%.

Predictive Analytics (предсказательная аналитика). Методы Data Mining, Data Science, Decision Science с использованием математического аппарата, включая AI, применяются для создания передовой аналитики. Для самых прогрессивных организаций аналитика становится основным процессом, они превращаются в Data Driven организации (организации, управляемые данными). Среди самых распространенных моделей – оценка кредитных рисков, вероятность оттока на продукт, сегментация клиентов, управление потоками наличности, управление клиентским опытом, выяснение просроченной задолженности и другие.

Real-time decision management (принятие решений в режиме реального времени). Это мгновенное выявление клиентских действий и предложение клиенту продукта, который ему действительно нужен сейчас. Прогрессивные западные банки уже давно отказались от исходящих коммуникаций, так как вероятность приобретения продукта на входящих коммуникациях достигает 50–80%, а при традиционном исходящем маркетинге редко превышает 1–2%.

Voice Recognition (распознавание речи) и интеллектуальное смысловое ядро. Данные технологии сначала распознают речь на разных языках, затем преобразовывают ее в текст, при помощи моделей ИИ понимают вопросы человека и формируют ответы, автоматически оказывая информационные

и транзакционные услуги. Позволяют добиться обслуживания до 80% клиентских обращений без операторов контакт-центра.

Anti-money laundering, Anti-Fraud (выявление мошеннических операций). Это новый уровень рутинной работы по выявлению мошеннических операций, при этом точность выявления подозрительных операций – не менее 80%.

Business-process optimization (оптимизация бизнес-процессов). Модели ИИ используют все данные компании для построения процессов, рекомендаций по существующим процессам, рекомендаций по расстановке сотрудников на участки работ с учетом полученных статистически метрик их работы.

Отдых лечит

Чем казахстанская медицина привлекает иностранных граждан

Рынок медицинского туризма в РК растет – избавляться от недугов в Казахстан приезжают пациенты со всего мира. Развитие этого сегмента идет независимо от основной части турбизнеса, и сейчас бизнес и государство хотят наладить взаимодействие двух отраслей: медицинской и туристической.

Ольга КУДРЯШОВА

Медицинский туризм – новый тренд в сфере международного туризма. По данным Глобального института здоровья, в 2017 году мировой рынок медицинского туризма оценивался в более чем \$50 млрд, а к 2025 году, по прогнозам, превысит \$140 млрд.

Погрешности статистики

По разным оценкам, сейчас с целью получить медицинскую помощь в РК ежегодно приезжает от 2 до 5 тыс. иностранных граждан. «На сегодняшний день есть проблемы с ведением четкого статистического учета въезжающих в страну медицинских туристов. Например, Казахстан ввел безвизовый режим для граждан 63 государств мира, что предоставляет им

право беспрепятственно находиться в нашей стране для различных целей от 14 до 90 дней. Поэтому возникает погрешность в подсчете точного количества иностранных туристов, приехавших целенаправленно за медицинскими услугами», – пояснили в Республиканском центре развития здравоохранения (РЦРЗ).

Более точную цифру предоставляет Республиканский центр электронного здравоохранения. По его данным, в 2018 году Казахстан посетили 1947 иностранных пациентов, они потратили на плановое лечение 1,2 млрд тенге. Кроме того, в 2018 году в отечественных санаторно-курортных организациях пролечились порядка 23,5 тыс. иностранных граждан.

Основные центры медтуризма в РК – Нур-Султан, Алматы, Жамбылская, Мангистауская, Туркестанская и Северо-Казахстанская области. В перечне наиболее популярных у зарубежных пациентов услуг – экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО).

Кто лечится в Казахстане?

По информации РЦРЗ, международный клинический центр репродуктологии PERSONA в Алматы на сегодняшний день является одной из ведущих частных клиник страны, оказываю-

щих услуги ЭКО. «Пациенты из США, Испании, Израиля, Турции, Венгрии, ОАЭ, Малайзии, Сингапура, Китая, Швейцарии, Италии, Южной Кореи и стран СНГ специально приезжают в данную клинику, так как здесь качество оказываемых услуг на самом высоком уровне при отно-

при этом качестве ничем не уступает аналогу в развитых странах», – говорят в РЦРЗ. В пример приводят лечение кариеса – в Казахстане оно стоит от 5 тыс. тенге, тогда как в Европе цены начинаются от 500–700 евро. Наиболее востребованные услуги – пломбирование,

специалистов, однако со временем операции станут проводиться и местные врачи. В день оборудование позволяет делать более 100 операций. Даже с учетом предоставления квот, 80 из 100 – это потенциальные медицинские туристы, полагает г-н Дуйсенгалиев.

комиссионных выплат. Но это внутренние моменты задействованных сторон, и они сами компетентны в этих вопросах», – говорят специалисты центра.

Облегчить сотрудничество казахстанских медиков и турфирм должны методические рекомендации, которые РЦРЗ планирует разработать в этом году, кроме того, организация собирается сформировать медицинские турпродукты.

По мнению г-на Дуйсенгалиева, уже сейчас в республике хватает и государственных, и частных учреждений, которые могут обслуживать клиентов на уровне международных стандартов. Но для получения точной информации предусмотрен тщательный скрининг рынка медицинского туризма. «Мы проведем инвентаризацию: какие объекты соответствуют тем или иным стандартам, по каким причинам объекты здравоохранения не хотят работать с туроператорами», – сообщил представитель Kazakh Tourism.

Не исключены и изменения в системе предоставления квот – если сегодня все крупные медицинские центры имеют квоты для лечения жителей республики, то в дальнейшем планируется определить квоту для бизнеса – она может быть предложена как зарубежным гостям, так и на рынке внутреннего медтуризма.

Самые популярные виды медицинских услуг у иностранных граждан, лечащихся в Казахстане



нейрохирургия



кардиохирургия



трансплантология



репродуктология (ЭКО)



ортопедия и травматология



стоматология

Иллюстрация: Екатерина ГРИШИНА

сительно невысокой стоимости», – комментируют в учреждении.

Медицинские организации Жамбылской и Туркестанской областей популярны среди граждан Кыргызской Республики – для операций на сердце они выбирают казахстанские кардиохирургические центры.

«Большим спросом среди иностранных медицинских туристов сегодня пользуются услуги казахстанских стоматологов. Граждане Европы охотно приезжают в Казахстан, так как стоимость стоматологических услуг в нашей стране в 10–15 раз дешевле, чем в Европе,

имплантация, протезирование, синус-лифтинг, подсадка костной ткани при имплантации и детская стоматология.

На одной из туристических конференций заместитель председателя правления нацкомпании Kazakh Tourism Тимур Дуйсенгалиев рассказал, что в прошлом году в Нур-Султане был открыт уникальный для постсоветского пространства центр томотерапии и ядерной медицины, где оказывают услуги по высокоточной диагностике и лечению онкозаболеваний. Пока лечение в центре проходит под руководством зарубежных

Проблема контакта

Предложение на рынке медуслуг для иностранцев есть, а вот налаженной кооперации между учреждениями и туристическими компаниями – фактически нет. Представители РЦРЗ объясняют, что взаимодействие медорганизаций с туроператором происходит в индивидуальном порядке на основании заключенного между обеими сторонами договора оказания услуг, где прописываются все необходимые детали. «На сегодняшний день не определены нормы взаимодействия между медицинской организацией и туристским оператором в части

Узбекистан зовет туристов в кишлак

Однако пока они предпочитают исторический и культурный туризм

Сельский туризм в Узбекистане делает первые шаги – они могут привести к созданию еще одного сегмента в туристической отрасли, если турфирмы научатся продвигать новый продукт совместными усилиями.

Жамолiddин ТУРДИМОВ

Узбекистан давно стал туристическим брендом. Количество въехавших в страну туристов в прошлом году достигло 5,4 млн человек, то есть выросло в два раза с 2,7 млн человек в 2017 году. Нужно больше: власти рассчитывают увеличить долю туризма в ВВП с 2,3% по итогам 2017 года до 5% к 2025 году. Поэтому страна пытается предложить рынку новые турпродукты, в числе которых экотуризм, кинотуризм и агротуризм.

Если первые два направления действительно в новинку для Узбекистана, то работа по привлечению туристов в сельскую местность ведется давно – мировой тренд учтен. Согласно статистике ВТО, в среднем объем услуг в сфере агротуризма в мировой экономике растет ежегодно на 6%. Из 700 млн туристов на планете от 12 до 30% (в зависимости от страны) предпочитают сельский туризм.

Развитие агротуризма стало одной из задач, утвержденных президентом страны в Концепции развития отрасли на 2019–2025 годы. Год назад Госкомтуризм РУз создал Telegram-группу @Agroturizmuzbekistan. «В группе будут передаваться новости в сфере агротуризма, перечень объектов агротуризма, статистические данные, информация об инновационных идеях и инициативах», – отметили на сайте ведомства. На момент подготовки данной статьи в группе было за год опубликовано восемь сообщений (последнее – в июне 2018 года) и набрался 41 подписчик (один из них – журналист «Курсива»).

«Узбекистан обладает огромным потенциалом в сфере агротуризма из-за наличия туристического потока, больших крестьянских хозяйств», – считает директор компании Promotank из Бишкека (Кыргызстан) Азамат Акелев. Как реализуется этот потенциал?



«Агротуризм – это сельскохозяйственный туризм, классифицируемый как деятельность фермеров, оказывающих услуги, связанные с отдыхом и обучением населения с целью сбыта сельскохозяйственной продукции и получения дополнительного заработка». Определение специалистов Purdue University (США)

Фото: С. Саидов/АФП

Кто ищет – тот найдет

Мы опросили представителей Джизакской, Ферганской, Наманганской, Сырдарьинской, Сурхандарьинской и Ташкентской областей – и везде нашли предложение, но не везде нашли спрос.

По словам главного специалиста областного отделения Госкомтуризма в Ферганской области Умида Мамаджанова, в Кувинском районе агрофирма «Фаргона анорлари» предлагает туристам поучаствовать в уборке урожая, а в махалле «Узумчи» Олтиарьского района – в сборе и сортировке винограда. Частная компания «Мехригиёх» Учкуньского района с недавних пор начала организовывать для туристов участие в сборе лекарственных трав.

Есть подобные предложения и в других регионах. Как рассказал «Курсиву» ведущий специалист по развитию внутреннего туризма Наманганского отделения Госкомтуризма Элмурад Рузибаев, «в Намангане есть большая агроферма по цветочному производству, а в Туракурганском районе – интенсивные сады, где можно участвовать в полевых работах». Но, по его словам, «пока туристов очень мало, так как это новое направление». Похожая ситуация описала Лола Санаева, ведущий специалист отделения Госкомтуризма по Джизакской области. По ее словам, сельский туризм здесь пока только начи-

нает развиваться. Гостевые дома есть в Фаришском и Зааминском районах – места в них продаются через туркомпании.

Во всех регионах картина одинакова – туристский агропродукт есть, но предложения единичны. «У нас нет каких-то достижений в этой области!», – категоричен Алексей Волков, национальный координатор программ малых грантов Глобального экологического фонда (GEF) в Узбекистане. Упомянутый выше Фаришский район Джизака он называет «самым раскрученным в этом плане», но, по его словам, «туда вложено много труда международными организациями и различными проектами. Они помогли региону создать хоть какой-то туристический продукт». У остальных регионов своего турпродукта, по мнению эксперта, нет. Никто не объясняет туристам, почему им стоит поехать в сельскую местность. Как результат – участники рынка осторожно говорят о примерно тысяче иностранцев, приезжающих отдохнуть и поработать на селе, плюс неучтенное количество узбекистанцев из крупных городов, соскучившихся по глубинке.

Каждый туроператор сам за себя

Почему предложения в сфере агротуризма есть, а туристов почти нет? Эксперты перечисляют несколько причин.

«Необходимо провести инвентаризацию всех туробъектов, которые имеются в области, чтобы показать туристу. Должен быть план всех мероприятий на год: когда и где будет какой фестиваль, народные гуляния, купкари (козлодарние), ковсуняли (фестиваль дынь)», – тогда турфирмы смогут заранее продавать региональный турпродукт.

«Компании у нас в большинстве своем работают в историческом и культурном туризме, а аграрный туризм пока много клиентов не дает и коммерчески не интересен», – подытоживает Алексей Волков. Саидахмад Раубаев тоже считает, что туркомпаниям почти не разрабатывают новые продукты, в том числе в сфере агротуризма. В одиночку продвигать новое направление сложно, а объединяться участникам рынка не хотят.

По рецептам батьки

Для развития агротуризма обязательно нужна общественная организация – считает Валерия Клицунова из Беларуси. Такое объединение должно обучать людей, способствовать развитию законодательства, доступу к дешевым кредитам и так далее. «Когда все заинтересованные участники рынка действуют сами по себе – трудно говорить о продвижении общего дела», – резюмирует эксперт. И добавляет – у нее на родине так и было: идею донесли до президента страны, он поддержал. «С 2006 года в Беларуси сельчане получили право сдавать в аренду дома (до 10 спальных мест), кормить туристов, организовывать экскурсии и трансферты, и все это не считается предпринимательской деятельностью и не лицензируется. При этом хозяева усадеб могут пользоваться банковскими счетами, проводить безналичные платежи. Затем подключился «Агропромбанк» с дешевыми (около 5%) кредитами», – рассказывает она рецепт белорусского успеха. По словам г-жи Клицуновой, в 2018 году в Беларуси около 400 тыс. туристов посетили сельскую местность, в стране более 2500 сельских усадеб, которые принимают туристов.

По мнению белорусского эксперта, рецепт развития агротуризма такой: создается общественная организация, делается законодательная база, налаживается государственно-част-

ное партнерство, формируются условия, которые привлекают людей – в том числе и отсутствие налогов. Люди создают инфраструктуру в деревне. Едут туристы, они оставляют деньги. В экономике начинает работать мультипликативный эффект.

Деньги – в единстве

Узбекские власти тоже обещают агротуризму широкую поддержку (правда, это не касается налогов). Ведущий специалист Госкомтуризма Саидолли Бузрукханов говорит, что его ведомство и минсельхоз уже ведут разяснительную работу среди фермеров и сельского населения. Готовится к реализации проект «Этнокишлак». В селах Гилон и Кул Кашкардарьинской области для развития этнотуризма будет построено по пять гостевых домов, а в селах Варганза и Хазрати Башир будет развиваться агротуризм. Также в рамках проекта построят этносело – лагерь боевой подготовки бойцов Амира Тимура. Это не совсем агротуризм, но популярности поездкам в сельскую местность такой объект прибавит.

Готовится к запуску целый кластер агротуризма. В Бахмальском и Зааминском районах Джизакской области планируется создать первый в Центральной Азии район по образцу Йеллоустонского парка и Гранд-Каньона. 5 тыс. гектаров в нем выделит под сельский туризм, который будет включен в комплексный турпродукт. Гостям предложат целый комплекс развлечений, включая сельскохозяйственные работы и сбор трав. Сейчас Заамин посещает, по данным Госкомтуризма, от 50 тыс. до 100 тыс. гостей в высокий сезон – правда, они приезжают не поработать на селе, а отдохнуть на природе. Популярности району прибавляет то, что это малая родина президента Шавката Мирзиёева.

Наконец, по словам г-на Бузрукханова, минсельхоз разрабатывает программу по развитию агротуризма, которая предусматривает в том числе выдачу целевых кредитов.

Остается только один вопрос – сумеют ли представители частного бизнеса объединиться и создать организацию, которая продвигала интересы на рынке и взаимодействовала с государством. Пока признаков такого объединения не наблюдается.

«Звездные войны» обеспечат посещаемость парков студии Disney

Disneyland и Disney World прирастут 14 акрами аттракционов, магазинов и ресторанов на основе кинофраншизы.

Erich SCHWARTZEL,
THE WALL STREET JOURNAL

Некогда далекая-предалекая галактика сегодня колонизирует тематические парки компании Walt Disney Co.

К приближающемуся сезону отпусков Disney откроет аттракцион «Звездные войны» в Диснейленде в Анахайме, штат Калифорния и еще один – в Диснейорлде в Орландо, штат Флорида. Каждый из них будет представлять собой 14 акров аттракционов, магазинов и ресторанов и станет крупнейшим обновлением в истории обоих тематических парков.

Модернизация каждого парка обойдется в \$1 млрд. Она проводится в соответствии с планами, которые впервые были озвучены в 2012 году, после покупки Disney компании Lucasfilm. Disney делает ставку на то, что франшиза будет востребована и после того, как в декабре в кинотеатрах покажут последнюю часть трилогии о Скайуокере.

Вскоре после покупки Lucasfilm главный исполнительный директор Disney Роберт Айгер встретился со своей командой, отвечающей за работу парков, и заявил им: «Будьте более амбициозны, чем когда-либо».

В итоге компания инвестировала в «Звездные войны» больше чем кто-либо. В Диснейленде пришлось даже убрать поезд и реку, чтобы освободить место для проекта.

Аттракцион под названием «Звездные войны: край галактики» представляет собой межгалактический мир, известный как планета Батуу. Он разработан таким образом, что в нем нашли отражение все детали. Его главный элемент – это копия «Сокола тысячелетия» или «груды металлолома», на котором летал Хан Соло. Шум от посетителей других частей Диснейленда и американских горок заглушается новой оркестровой музыкой Джона Уильямса, выступившего автором оригинальной темы «Звездных войн».

«Мы осознали, что чем глубже погружение, тем лучше опыт», – заявил г-н Айгер в интервью незадолго до того, как впервые



Аттракцион «Сокол тысячелетия» в новом тематическом парке «Звездные войны: край галактики» в Диснейленде в г. Анахайм, штат Калифорния.

показать бар Oga's Cantina создателю «Звездных войн» Джорджу Лукасу.

С 2012 года, когда Disney купил Lucasfilm за \$4 млрд, эта компания стала основой стратегии, направленной на разработку франшиз для сиквелов, аттракционов в тематических парках, игрушек и многого другого.

Disney и аналитики рассматривают новый парк «Край галактики» в качестве мощного ускорителя притока доходов в сегменте тематических парков, поскольку другие подразделения компании, такие как кабельные каналы, столкнулись с неопределенностью. Ожидается, что в течение первых нескольких недель время посещения нового парка придется ограничивать – четыре часа в день и только по предварительному бронированию.

Аттракцион открывается в переломный для кинофраншизы «Звездные войны» момент. Трилогия о Скайуокере должна завершиться в декабре фильмом «Скайуокер. Восход» и, возможно, следующие фильмы уже не повторят успеха последних блокбастеров, воссоединивших Люка и Лею. Ожидается, что спин-офф сериал «Мандалорец» будет запущен вместе с новым потоковым сервисом Disney в ноябре, однако другие

телевизионные проекты были заморожены после не слишком обнадеживающих результатов фильма «Хан Соло».

После покупки Lucasfilm студия Disney выпустила четыре новых фильма «Звездных войн», в том числе мегаблокбастер «Пробуждение силы».

Тематические парки Disney – самое быстрорастущее подразделение компании. В 2018 году операционная прибыль подразделения составила \$4,5 млрд, что более чем в два раза выше, чем пять лет назад, кроме того, парки показывают рекордную посещаемость.

В компании возлагают большие надежды на открывшийся в прошлую пятницу в Диснейленде парк «Край галактики». Аналогичный парк в Орландо откроется в конце августа.

Настоящий фанат «Звездных войн» 27-летний Джесси Сильва из Сан-Диего забронировал сразу два дня в парке «Край галактики», включая день открытия. По словам г-на Сильва, который работает в страховой компании, он посещал Диснейленд примерно от 300 до 400 раз, но при этом является «больше поклонником «Звездных войн», чем Disney».

Всего на свой первый визит в парк он рассчитывает потратить

\$3 тыс. – с учетом стоимости проживания в гостинице за \$800 в сутки, двухдневных билетов для себя и трех своих друзей и покупки световых мечей и других сувениров, на которые он отвел \$500.

Как говорит сам г-н Сильва, он бывает в Диснейленде один или даже два раза в год. «Если я этого не сделаю, то просто сойду с ума», – признается он.

Со своей стороны компания Disney делает все, чтобы посетители забыли, что они находятся в парке развлечений, и думали, что они и в самом деле пребывают в мире «Звездных войн».

Гостям предлагают самим изготовить собственные световые мечи, отведать копченые ребра кааду и попробовать коктейль под названием Jedi Mind Trick. Даже на бутылках с Coca-Cola этикетки будут на Батуу, а сотрудники Disney весело поприветствуют посетителей словами «Яркоже солнца!» – так люди из мира Батуу говорят «Добрый день!».

Посещение парка «Край галактики» начинается с поездки на «Соколе тысячелетия», второй аттракцион под названием Rise of the Resistance откроется к концу этого года.

Много интересного ждет посетителей в различных кафе и

магазинах – световой меч там можно будет приобрести за \$129. Кроме того, здесь отличное место для памятных снимков, поскольку даже мусорные баки в парке сделаны в стиле Батуу.

«Самый главный аттракцион – это сама территория парка», – говорит Боб Чапек, глава подразделения Disney, отвечающего за работу парков, взаимодействие с клиентами и продукты.

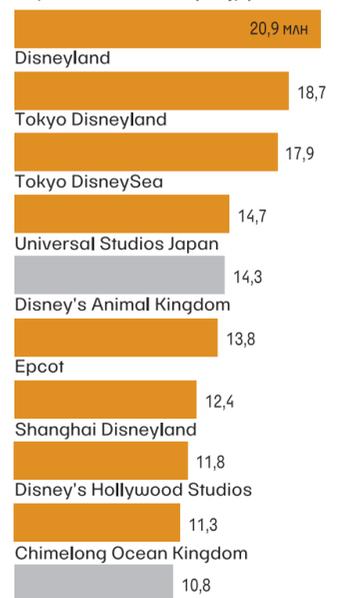
Новый тематический парк уже включен во франчайзинговую машину Disney. В частности, на полках лежат книги, в которых упоминается Батуу, и по всему парку представлены отсылки к грядущему сериалу «Мандалорец». Даже классические персонажи, такие как Чубакка, появляются рядом с новыми героями, такими как Кайло Рен.

И если вдруг посетителей начнет мучить жажда, то они смогут выбрать между синим моло-

Прогулка по парку

В 2018 году тематические парки Walt Disney занимали восемь позиций из топ-10 парков по посещаемости.

Посещаемость топ-10 тематических парков – Walt Disney и другие



Доходы тематических парков в общих доходах Walt Disney



Источник: Themed Entertainment Association (attendance); S&P Capital IQ (revenue)

ком, которое Люк Скайуокер пил в оригинальном фильме 1977 года, и его зеленым сортом, который он попробовал 40 лет спустя в фильме «Последние джедаи», хотя оба напитка по цене \$7,99 за бутылку больше похожи на сливки, чем на настоящее молоко.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Полцарства за коня

Сколько стоит купить и содержать лошадь в Казахстане

Современный коневладелец – не всегда успешный всадник. На то, как его лошадь занимает призовые места на соревнованиях, он предпочитает смотреть с трибуны. Другому коневладельцу достаточно любительских соревнований, где он сам – в седле, третьему – спокойных конных прогулок. Но всех объединяет одно: они купили лошадь.

Елена ШТРИТЕР

Хобби-класс

Начнем с лошадей хобби-класса. Лошадь хобби-класса – это лошадь, которая по каким-либо причинам (здоровью, природным данным или уровню подготовки) не подходит под какой-либо серьезный спорт. При этом такая лошадь должна быть хорошо выезжена – ведь с ней, возможно, придется справляться начинающему наезднику. Лошади хобби-класса подходят как для конных прогулок, так и для участия в любительских

соревнованиях – например, по выездке или по конкуру с препятствиями не выше одного метра.

В Казахстане такую лошадь можно купить за сумму от \$3 до 7 тыс. Разброс заметный, на окончательную цену в числе прочего влияет происхождение животного. Полукаровная лошадь будет стоить дешевле (в среднем до \$5 тыс.), чистокровная – дороже (в среднем от \$5 тыс.). Разница между этими лошадьми будет не столько в уровне подготовки, сколько в экстерьере животного.

Большой спорт

Со спортивными лошадьми все обстоит несколько иначе. Во-первых, лошадь спортивного уровня готовится совершенно по-другому. Во-вторых, при покупке учитывается не только происхождение (лошади от всемирно известных производителей по выездковому, конкурному или скаковому линиям стоят на порядок дороже) и уровень подготовки, но и уже имеющиеся достижения (к примеру, на момент продажи лошадь ходит маршруты с препятствиями 130–140 см) и перспективы в большом спорте (возраст и физические данные лошади говорят о том, что это еще не предел).



Коллаж: Екатерина ГРИШИНА

Цена такой лошади стартует с отметки в \$10 тыс. Четкого верхнего предела здесь нет. В Казахстане есть лошади стоимостью более 60 тыс. евро. Чаше всего это лошади, привезенные из России, Германии, Голландии и т. п. В нашей стране лошадей такого уровня пока не разводят.

Самой дорогостоящей лошадью в мире считается жеребец английской скаковой породы по кличке Frankel. На пике карьеры

его оценивали в \$200 млн. Сейчас его стоимость снизилась до \$131,6 млн. В настоящее время он в скачках не участвует и приходится отцом многим породистым жеребяткам – спрос на них большой. Самым дорогим выездковым конем стал Moorlands Totilas. Вороной голландский жеребец в 2011 году был продан совладельцем из Германии за \$21 млн. И эта цена никого не удивляет: в мире выездки он считается лучшим.

Молодняк

Хорошую лошадь (как спортивную, так и хобби-класса) можно вырастить самому. Жеребята стоят в разы дешевле взрослых лошадей. Правда, понадобятся годы тренировок – и только потом какой-либо результат. Так что большой вопрос, будет ли этот вариант намного дешевле.

Стоимость годовалого или двухлетнего повоженого (уме-

ющего ходить на недоуздке, но еще не заезженного) чистокровного жеребенка стартует в среднем с отметки в \$3 тыс. Его цена будет во многом зависеть от происхождения – в частности от того, какие результаты в спорте показывали его предки. И если вы берете жеребенка именно для большого спорта, надо учитывать, что какая бы у него ни была уникальная родословная, жеребенок – это всегда «кот в мешке». В перспективе он может стать чемпионом. А может – всего лишь лошадью хобби-класса. Просто потому, что не подойдет для спорта по здоровью или природным данным.

Если же вы сразу нацелились на покупку жеребенка хобби-класса и порода вам не важна, его можно купить от \$1 тыс.

Содержание

Стоимость месяца проживания лошади в конюшне стартует со 100 тыс. тенге. В эту сумму входит собственная аренда денника, опилки и базовый корм, а также услуги конюха. Дополнительные корма (мюсли, витамины, прикормки и прочее), ковка, услуги ветеринара, тренера и берейтора оплачиваются отдельно.