



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:

ИЗЛИШКИ КАЗАХСТАНСКОГО
БЕНЗИНА ПЕРЕТЕКАЮТ ЗА ГРАНИЦУ
КОНТРАБАНДОЙ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:

СВОДКА ПО РЫНКАМ:
ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ

стр. 4

ИНДУСТРИЯ:

ШЕСТЬ ЛЕТ БЕЗ ПРАВА
НА ПРОПИСКУ

стр. 8

LIFESTYLE:

ТЕСТ
НА ГЕРМЕТИЧНОСТЬ

стр. 12

Щедрое начало

На реализацию указа президента о кредитной амнистии потребуются свыше 100 млрд тенге государственных средств. «Курсив» спросил экспертов, насколько эффективно такое расходование бюджета.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Прощение задолженности граждан по потребительским кредитам обойдется государству примерно в 105 млрд тенге, – сообщил первый вице-премьер – министр финансов Аликсан Смаилов на пресс-конференции 27 июня. Основная часть требуемой суммы (88,5 млрд тенге) будет выделена из республиканского бюджета за счет перераспределения средств из других статей расходов. Эти деньги через оператора программы, которым является АО «Фонд проблемных кредитов», пойдут на погашение займов социально уязвимых слоев населения в размере до 300 тыс. тенге, при этом общая задолженность граждан этих категорий не должна превышать 3 млн тенге.

Вторая часть указа распространяется на всех граждан страны, имеющих просрочку по беззалоговым займам, и предусматривает списание набравшей неустойки. По информации «Курсива», общая сумма такой неустойки на 1 июля составляет 58,4 млрд тенге. Из этой суммы 30% (около 17,5 млрд тенге) будет погашено за счет государства. Планируется, что на эту сумму Нацбанк осуществит докапитализацию дочернего АО «Казахстанский фонд устойчивости», которое в свою очередь выкупит облигации, выпущенные Фондом проблемных кредитов. Оставшуюся часть неустойки (около 41 млрд тенге) банки и микрофинансовые организации (МФО) обяжут простить в соответствии с гражданским законодательством.

Заемщикам, подпадающим под действие указа, самостоятельно никуда обращаться не нужно. Банки и МФО сами уведомят клиентов о частичном или полном списании долга.

Больше политики, чем экономики

«Самое главное здесь – это то, что новый президент начал руководить страной не с обещаний, а решил острую проблему для людей. Надо признать, что у нас есть определенный процент населения, которое находится в безнадежных долгах. Понятно, что такие меры нельзя повторять, но часть людей вновь вернется на потребительский рынок», – поделился мнением экономист Алмас Чукин.

> стр. 6



Алмазбек Атамбаев на митинге своих сторонников. Бишкек, 3 июля 2019 года.

Транзит не выдержал двоих

Решение депутатов Жогорку Кенеша снять неприкосновенность с экс-президента Атамбаева накалило ситуацию в Кыргызстане.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вчера в Бишкеке прошел митинг в поддержку Алмазбека Атамбаева. Сторонники лишнего неприкосновенности экс-президента Кыргызстана

поставили ультиматум действующей власти: прекратить беззаконие, отправить кабинет в отставку и создать «правительство народного доверия». На исполнение требований выделили два месяца, в противном случае обещают массовые акции протеста с требованием отставки президента и роспуска парламента.

Ситуация в Кыргызстане сейчас по настроению схожа с началом 2005-го и 2010 годов – когда никто не знал, что будет завтра. Экспер-

ты из этой страны, которые постоянно рассказывают «Курсиву» о нюансах событий в Кыргызстане, ныне занимают крайне осторожную позицию. Одни принципиально не комментируют возникшее противостояние между сторонниками бывшего президента Алмазбека Атамбаева и действующего главы Кыргызской Республики Сооронбая Жээнбекова. Другие если что-то и говорят, то исключительно анонимно. Рассуждать открыто готовы единицы.

В Кыргызстане вспомнили про «юг» и «север»

Собеседники «Курсива» оценивают текущую ситуацию в Кыргызстане как даже более сложную, чем та, что возникла накануне апреля 2010 года. По мнению экспертов, сейчас конфликт возник не только между двумя бывшими друзьями и соратниками по доминирующей в стране Социал-демократической партии Кыргызстана (СДПК).

Главная проблема – произошло четкое разделение на политиков «севера» и «юга», о котором за последние годы вроде бы все позабыли.

«Разговоры о том, что у нас в стране идет вновь это разделение, взяты не с потолка. На самом деле мы видим, что на многие ключевые должности назначаются только представители юга Кыргызстана.

> стр. 2

Симка в сейфе

Для полноценной работы виртуального оператора необходима синергия с банком

В Казахстане появился первый виртуальный сотовый оператор izi. 19 июня 2019 года его запустило ТОО «Кар-Тел», владелец торговой марки Beeline. В настоящее время первый казахстанский MVNO-оператор работает в режиме бета-тестирования.

Александр ВОРОТИЛОВ,
Александр ГАЛИЕВ

Виртуальный оператор сотовой связи, или MVNO-оператор (mobil evirtual network operator), – это оператор сотовой связи, который продает услуги под собственным брендом, но при этом использует готовую инфраструктуру другого оператора.

«izi – это мобильный цифровой оператор, который отличается от классических операторов тем, что весь сервис предоставляется онлайн. Мы используем мобильное приложение вместо офисов обслуживания, а чат-поддержку – вместо call-центров. Подключение, управление услугами и весь остальной сервис – через мо-

бильное приложение izi», – говорит на сайте оператора izi. Цены на связь, представленные в виде пакетов СМС, звонков и гигабайтов трафика, опубликованы на сайте оператора. Максимальный пакет с 30 Гб трафика, 300 минутами и 50 СМС обойдется абонентам этой сети в 4 тыс. тенге в месяц. Не удалось найти на сайте предложений

по пакетам услуг в роуминге. Например, связь в Испании не выглядит слишком доступной: 50 тенге за мегабайт, 300 тенге за входящий или исходящий звонок в Казахстан и 1050 тенге за звонок в третью страну. Зато пользоваться приложением izi в роуминге можно бесплатно.

> стр. 8

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



Транзит не выдержал двоих

> стр. 1

Этим фактом недовольны так называемые северные кланы, которые готовы выступить на стороне Алмазбека Атамбаева. Он, кстати, тоже «северянин». Правда, открыто заявить о поддержке бывшего президента никто из тяжеловесов «севера» масштаба бывшего премьер-министра Темира Сариева никто пока не решился. Тогда как более сплоченные «южане» не скрывают своих симпатий по отношению к действующему президенту Сооронбаю Жээнбекову», — заметил в разговоре с «Курсивом» политический обозреватель ряда популярных общественно-политических изданий Кыргызстана, подчеркнув, что ближе к осени ситуация в стране может обостриться до «горячей фазы».

По мнению собеседника нашего издания, многое будет зависеть от действий следственных органов — дело против бывшего главы государства было заведено сразу после того, как депутаты лишили Атамбаева статуса экс-президента. Большое значение имеет и позиция самого Алмазбека Шаршеновича, который уже пообещал отстреливаться, если его попытаются задержать.

От закадычной дружбы до непримиримой вражды

Текущий политический кризис в Кыргызстане несколько необычен. Ведь еще будучи президентом страны Алмазбек Атамбаев сделал все возможное и невозможное, чтобы Сооронбай Жээнбеков стал его преемником на посту главы государства. Достаточно сказать, что ради победы Жээнбекова на президентских выборах 2017 года Атамбаев пошел на прямую конфронтацию с властями Казахстана, обвинив их в поддержке кандидата от оппозиционной партии «Республика — Ата Журт» Омурбека Бабанова и вмешательство во внутренние дела Кыргызстана. В те дни, по информации собеседника «Курсива», в кулуарах политического олимпа Кыргызской Республики упорно ходили разговоры, что в обмен на



Фото: Игорь Коваленко

поддержку Жээнбекова сразу после выборов Атамбаев займет пост премьер-министра страны, а в целом будет разыгран российский сценарий «Путин — Медведев». Но этого не произошло.

«Нынешний конфликт берет свое начало в марте 2018 года, когда после перерыва в несколько месяцев Атамбаев вновь появился в публичном пространстве. Это был съезд СДПК, в ходе которого часть делегатов покинула помещение, отказавшись от участия в работе. На прошедшем после этого инцидента брифинге Алмазбек Атамбаев подверг Сооронбая Жээнбекова жесткой критике за неправильную кадровую политику. Здесь надо заметить, что за несколько дней до съезда произошло и еще одно знаковое событие: депутаты парламента отправили в отставку правительство во главе с Сапаром Исаковым, который фактически был и левой, и правой рукой бывшего президента», — рассказал «Курсиву» руководитель клуба региональных экспертов, политолог из Бишкека Игорь Шестаков.

По мнению Шестакова, сложная ситуация, в которую попал бывший президент Кыргызстана, во многом была создана им

самим. «Атамбаев хотя добровольно и оставил президентский пост (с 2014 года ему несколько раз предлагали изменить Конституцию КР, ограничивающую нахождение на посту президента одним сроком в шесть лет. — «Курсив»), никак не рассчитывал, что окажется вне политической жизни страны. Находясь в кресле лидера СДПК, он хотел контролировать деятельность и президента, и премьер-министра, которые были членами этой партии. Но не учел меняющиеся времена и болезненную реакцию политиков на его постоянные критические замечания. В итоге внутри ведущей партии был организован раскол — была создана внутрипартийная организация «СДПК без Атамбаева». Начались и задержания приближенных к экс-президенту чиновников, которые ранее были членами политсовета Социал-демократической партии. Речь идет о Сапаре Исакове, экс-мэре Бишкека Албеке Ибраимове, бывшем руководителе таможенной службы Кубанычбеке Кулматове и других высокопоставленных чиновниках, включая депутатов Жогорку Кенеша. Всем им предъявлено обвинение в злоупотреблении служебным

положением», — поделился Игорь Шестаков.

В чем обвинили «Алешу»

О планомерном наступлении на позиции бывшего президента Кыргызстана рассказал нашему изданию и сотрудник аналитической службы Жогорку Кенеша, который из-за сложности складывающейся ситуации в стране попросил публично свое имя не называть. Из его слов следует, что всех знаковых фигур из окружения «Алешы» (негласное имя Алмазбека Атамбаева. — «Курсив») в настоящий момент уже нейтрализовали. «Арестован и ждет суда его бывший личный водитель Икрамжан Илминов. Арестован и осужден на пять лет лишения свободы его бывший телохранитель Дамир Мусаев. Дело идет к задержанию самого «Алешы». По предположению прокуратуры уже идет следствие по пяти пунктам: содействие по освобождению и выезде за пределы страны «вора в законе» Азиза Батукбаева, коррупция при использовании китайского кредита, выделенного на модернизацию бишкекской ТЭЦ, незаконное обогащение, незаконный захват

земельных участков и незаконное покровительство частной компании, поставляющей уголь на ТЭЦ Бишкека. К концу августа все станет на свои места. Говорят, что на седьмом этаже «Белого дома» (место дислокации президента КР. — «Курсив») уже все решено», — сообщил сотрудник парламентской аналитической службы Кыргызской Республики.

Революционер №1 сдаваться не намерен?

Эксперты из Кыргызстана предполагают, что попытка задержания лишнего неприкосновенности и статуса экс-президента Алмазбека Атамбаева будет осложняться моментами как юридического, так и общественно-политического характера. Во-первых, несмотря на то, что специальная депутатская комиссия Жогорку Кенеша несколько месяцев работала над механизмами привлечения экс-президента к ответственности за совершенные правонарушения, опытные юристы долларового миллионера, коим является Атамбаев, вероятнее всего, поставят под сомнение правомочность принятого парламентом Кыргызстана решения. Дело в том, что за основу был взят Закон «О гарантиях президента КР», к которому 19 мая 2019 года были добавлены пункты о возможности привлекать к уголовной ответственности пользующихся неприкосновенностью экс-президентов за совершенные особо тяжкие преступления в случае, если за это с подачи прокуратуры проголосуют не менее двух третей депутатов парламента. В принципе, ничего особенного в этих пунктах нет, подобные нормы существуют во многих странах мира. Однако в истории с Атамбаевым есть один явно спорный момент: от внесения поправок в закон до решения о снятии неприкосновенности с экс-президента Жогорку Кенеша прошло всего 12 дней. И это при том, что изначально Алмазбек Атамбаев был обвинен по девяти эпизодам различных преступлений, и депутатам было необходимо эти эпизоды разобрать.

Во-вторых, по мнению собеседников «Курсива», нельзя сбрасывать со счетов опыт предшественника Жээнбекова в решительных политических действиях. «Надо понимать, что Алмазбек Атамбаев в Кыргызстане является революционером №1. Лишь только в период своего президентства с 2011-го по 2017 годы он не был в оппозиции по отношению к действующей власти. А при Аскаре Акаеве, как и при Курманбеке Бакиеве, он профессионально занимался революционной борьбой с их режимами. Правда, с небольшими перерывами, когда получал государственные посты или становился депутатом парламента. Этим и объясняются крайне резкие заявления, что, если его придут арестовывать, он окажет вооруженное сопротивление», — заметил Игорь Шестаков, при этом обратив внимание на тот факт, что сам Атамбаев во время президентских выборов заявлял, что будет сажать всех, кто будет покусаться на общественно-политическую стабильность и порядок в стране.

Вместе с тем все эксперты из Кыргызстана независимо друга от друга предположили, что ожидать массовых волнений в стране до конца августа не стоит. Не только потому, что следствие по делу Атамбаева предположительно завершится только ближе к осени. Главная причина — продолжающийся в Кыргызской Республике туристический сезон, который кормит жителей сразу нескольких регионов. Любые волнения принесут этим людям существенные убытки и, вне всяких сомнений, сделают противниками тех, кто своими действиями дестабилизирует ситуацию в стране. В равной мере понимают это в штабах и Атамбаева, и его теперь уже бывшего друга Жээнбекова.

Тем не менее в Кыргызстане решили подстраховаться — по сообщением СМИ, мэр Бишкека Азиз Суракматов поручил районным администрациям провести разъяснительную работу среди населения о недопустимости митингов, которые дестабилизируют ситуацию в стране.

Пункты влияния

Ряд пунктов итогового документа саммита G20 в Осаке затрагивает интересы стран Центральной Азии.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Отрешенный взгляд британского премьер-министра Терезы Мэй на встрече с президентом России Владимиром Путиным, особый стиль рукопожатия американского президента Дональда Трампа, как и его указующий перст в адрес главы испанского правительства Педро Санчеса, — все это внешние проявления всех саммитов «Большой двадцатки». Именно на этой, показательной стороне, легко понятной рядовым гражданам, часто фокусируются СМИ.

Вместе с тем следует понимать, что встречи глав-государств G20 являются «вишенкой на торте» договоренностей, достигнутых на ранее проведенных узкоспециализированных министерских встречах. Тех самых, где политика уходит на второй план, явно уступая место экономике. Именно на таких малозаметных встречах и определяется общая линия поведения лидеров стран «Большой двадцатки», а также принимаются решения, которые оказывают прямое влияние на развитие мировой экономики

в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе. Прошедший в японской Осаке 28 и 29 июня саммит G20 исключением из правил не стал. Несколько пунктов итогового документа затрагивают интересы не имеющих отношения к «Большой двадцатке» стран Центральной Азии, включая и Казахстан.

Мир с нами

В 8-м пункте итогового документа со ссылкой на решение министров торговли стран G20 в Цукубе отмечается, что страны «Большой двадцатки» выступают за ускорение реформирования Всемирной торговой организации (ВТО). Основная цель — создание свободной, справедливой, недискриминационной, прозрачной, предсказуемой и стабильной торговой-инвестиционной среды, которая позволит сделать мировые рынки более открытыми и даст толчок для создания новых рабочих мест. Поскольку в Центральной Азии в ВТО входят Казахстан и Кыргызстан, следует ожидать, что сразу после реформирования этой организации обе страны могут столкнуться с давлением извне. К примеру, велика вероятность, что РК «убедительно» попросит снять ограничения в виде понижения таможенных сборов и снятия утилизационного сбора

на ввоз автомобилей. В настоящий момент цены на большинство моделей автомобилей на казахстанском рынке заметно выше среднемировых.

Еще один пункт, который страны «Большой двадцатки» считают одним из приоритетных, — укрепление глобальной сети финансовой безопасности, основанной на квотах и обеспеченной преимущественно ресурсами Международного валютного фонда (МВФ). Предполагается, что в ближайшее время при участии Группы Всемирного банка (ГВБ) система квотирования будет пересмотрена с одновременным усилением страхования рисков в процессе финансирования развивающихся экономик. Очевидно, что с началом реализации новой стратегии МВФ и ГВБ одним из первых с обновленным подходом познакомится Узбекистан, который в процессе реформирования своей экономики как раз следует рекомендациям этих международных финансовых организаций.

Подарок от Осаки-2019

У «Большой двадцатки» самых развитых стран мира есть своеобразный «пряник» для развивающихся экономик. Речь идет о разработанном в недрах G20 «Плане действий по борьбе с коррупцией на 2019–2021 годы».

Из него следует, что уже в ближайшее время, во-первых, будет значительно усилена борьба с подкупом иностранных публичных должностных лиц при совершении международных деловых операций. Во-вторых, будет введен запрет на предоставление в странах G20 убежища тем лицам, которые подозреваются у себя на родине в совершении коррупционных преступлений. Учитывая, что Центрально-Азиатский регион ранее покинуло немало экс-владельцев заводов-газет-пароходов с репутацией коррупционеров, у властей стран появляется вполне реальный шанс на возвращение незаконно выведенных финансовых средств. Другое дело, что, пожалуй, это единственный пункт итогового документа саммита G20, который хоть как-то отвечает интересам развивающихся стран мира.

Сытый и голодный

Известный экономист и финансист из Узбекистана Абдулла Абдукадиров в беседе с «Курсивом» обратил внимание еще на несколько пунктов итогового документа, которые могут затронуть интересы стран Центральной Азии. Среди них — признание странами G20 роста глобальных финансовых дисбалансов. «Иными словами, развитые страны стано-



Абдулла АБДУКАДИРОВ, экономист и финансист (Узбекистан)

вятся богаче, а развивающиеся — относительно беднее. Поэтому утверждается, что «тщательно выверенная макроэкономическая и структурная политика, приспособленная к конкретным условиям страны, необходима для преодоления чрезмерных дисбалансов и снижения рисков для достижения цели G20 — сильного, устойчивого, сбалансированного и всестороннего роста», — заметил Абдукадиров и задался вопросом: каким образом «Большая двадцатка» намерена оказывать поддержку странам с наименьшим доходом населения — подарить рыбу или научит ее ловить?

Знаковым считает экономист из Узбекистана и пункт, призывающий к изменению фискальной, денежно-кредитной и финансовой системы из-за старения населения стран G20. «Это означает, что традиционные капиталистические методы

решения проблемы старения, такие как увеличение пенсионного возраста, изменение способов начисления пенсионных накоплений, насильственное квотирование работы людей пенсионного возраста будут и дальше развиваться так, чтобы это бремя перевести с плеч государства на наши семьи и предпринимателей», — говорит Абдукадиров, подчеркивая, что пенсионное законодательство в развивающихся странах меняется не без влияния G20.

Наконец, собеседник «Курсива» обратил внимание на решение стран «Большой двадцатки» усилить борьбу с коррупцией в рамках деятельности Целевой группой по финансовым мероприятиям (ФАТФ), которая будет предотвращать нежелательную для стран «двадцатки» децентрализацию финансовых технологий. «ФАТФ устанавливает глобальные стандарты предотвращения отмывания денег, финансирования терроризма и распространения борьбы с коррупцией и терроризмом. Никто не должен сомневаться, что эти стандарты будут направлены прежде всего против тех лидеров, которые не будут особо приживаться принципов взаимодружества и предоставления кредитов со стороны МВФ и ЕБРР», — не без доли сарказма заметил Абдулла Абдукадиров.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altos Partners»
Адрес редакции: А15ЕВЗ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
6/4, «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

Корректоры:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

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

Корректоры:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
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

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

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

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

Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПГ «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 500 экз.

Излишки казахстанского бензина перетекают за границу контрабандой

Незаконные поставки в соседнюю республику остаются единственным способом предохранить отечественный рынок от кризиса перепроизводства бензина.

Георгий КОВАЛЕВ

Отправить за границу первые 90 тыс. т высококачественного топлива собственного производства Казахстан планировал в июне 2019 года. Вступление в глобальный клуб экспортеров пришлось отложить: сделок пока не зафиксировано. Не исключено, что ситуация изменится уже в ближайшее время – в конце июня таможенные пошлины на экспорт бензина в Казахстане понижены с \$168,88 до \$63 за тонну.

В этом году Казахстан планирует предложить внешнему рынку 500 тыс. т топлива – они должны быть произведены сверх того объема, который необходим для насыщения внутреннего рынка. Совокупный дефицит стран-соседей из Центрально-Азиатского региона составляет более 1 млн т топлива в год. Именно это направление экспорта в РК оценивают как самое перспективное. В это же время в Кыргызстане, куда казахстанский экспорт запрещен, ожидают удвоения объема нелегальных поставок на свой рынок – до 400 тыс. т.

Первая экспортная сделка не получилась

Аналитическое издание Argus сообщает, что в июне первое предложение из Казахстана было сделано рынку Афганистана. Местные импортеры могли забрать 50 т бензина АИ-92 на станции Сары-Агаш по цене \$650 за тонну. Покупатели сочли сделку невыгодной: с учетом всех расходов и платежей тонна топлива из этой партии в Афганистане стоила бы уже \$900. Текущая рыночная цена на афганском рынке – \$760. Афганцы предложили снизить цену на \$100–200, результаты переговоров пока неизвестны. Тонну бензина АИ-92 для внутреннего рынка в середине июня в Шымкенте можно было купить за \$417–422. Казахстан сообщил о готовности экспортировать бензин в конце прошлого года, после того как осенью 2018-го завершилась модернизация на Шымкентском НПЗ.

Бауржан Салимгереев, директор департамента маркетинга нефтепродуктов «КазМунайГаза», нацкомпании – владельца главных отечественных НПЗ, называет два основных направления экспорта. В Европу через порты Балтийского и Черного морей из Актау и в страны Центральной Азии из Шымкента. При этом о европейском направлении представитель «КазМунайГаза» упоминает вскользь, скорее имея в виду теоретическую возможность таких поставок. Говоря о странах Центральной Азии, эксперт указывает на их совокупный внутренний дефицит топлива – 1,2 млн т ежегодно. Как живут рынки Таджикистана, Узбекис-

Экспорт и транзит нефти в Казахстане по основным направлениям в мае 2019 года, потенциальные направления экспорта бензина



тана и Афганистана, которые в Казахстане так легко посчитали своими?

Рынок Центральной Азии под давлением Ирана

Последние два года топливный рынок Центральной Азии испытывает сильное ценовое давление со стороны Ирана, говорит Рауф Гусейнов, старший редактор Argus. В условиях американских санкций эта страна жестко борется за любой источник валютных поступлений. Дополнительное давление на регион оказывают производители Пакистана и Иракского Курдистана. В результате цена на бензин падает. В Афганистане, например, она снизилась на 13% с начала года.

Хорошим рынком для казахстанского топлива, по мнению Гусейнова, мог бы стать Узбекистан. В последнее время республика столкнулась с кризисом сырьевой базы, производство сократилось на 22%. Но Узбекистан в вопросах обеспечения топливом стремится к самодостаточности и серьезно реструктуризирует отрасль. Дефицит же восполняется поставками небольших партий с Пермского НПЗ.

Единственная страна региона, куда Казахстан поставляет бензин давно и серьезно, – Кыргызстан. По оценке Рауфа Гусейнова, это примерно 15 тыс. т в месяц, то есть около 20% потребности рынка. Эксперты из Кыргызстана считают, что ежемесячные



поставки достигли уровня 25 тыс. т и удвоятся в текущем, «экспортном» для нас году. Ирония в том, что эти поставки незаконны – они идут вразрез с договоренностями Евразийского экономического союза.

Как устроена контрабанда в Кыргызстан

Объем контрабанды из Казахстана подсчитать легко. Достаточно проследить падение продаж на легальных АЗС, объясняет Чингиз Айтмураев, заместитель генерального директора по оптовым продажам «Газпром нефть Азия».

По его словам, в 2018 году серый импорт топлива из Казахстана составил 250 тыс. т.

Незаконному перетоку топлива способствует высокая ценовая разница, сложившаяся на рынках стран. Если говорить о бензине марки АИ-92, то это 15 рублей на литр, по дизтопливу – до 10 рублей на литр. В переводе на казахстанскую валюту картина такая: официально на АЗС бензин продается по 210 тенге за литр, на улице и на маленьких заправках – по 150 тенге.

Если рынок Кыргызстана не будет регулироваться, объем контрабанды вырастет до 400 тыс. т в год, считает Чингиз Айтмураев. Процесс организован максимально просто: груз официально оформляется как присадки к топливу, бензол или газохол и беспрепятственно следует через границу.

Рауф Гусейнов также указывает на то, что Кыргызстан для Казахстана стал привычным клапаном для сброса избыточного давления. К примеру, когда в начале текущего года производство бензина в Казахстане резко выросло, а спрос на внутреннем рынке упал и стал тянуть за собой цену, именно контрабандные поставки излишков в соседнюю республику уравнивали ситуацию.

Казахстан и Кыргызстан уже скоро год как обсуждают соглашение, позволяющее экспортировать отечественный бензин на рынок соседей, но процесс тормозит отсутствие компромисса по вопросу реэкспорта казахстанского топлива из Кыргызстана.

Только профицита мало

Вывод топливного рынка страны на новый качественный уровень – целиком заслуга государства. Болат Акчулаков, генеральный директор Kazenergy, перечисляет эти достижения: повышение добычи нефти до 90 млн т в год, модернизация всех НПЗ, профицит по выпуску высокооктанового бензина, авиакеросина и дизтоплива. Даже идеология закона законодательно изменена: если раньше производитель был обязан поставлять на внутренний рынок не менее 15% топлива, теперь здесь продается не менее 80%. Благодаря этому внутри страны образовалось равновесие спроса-предложения и ценовая стабильность.

Сатжан Каримов, заместитель директора департамента развития нефтяной промышленности Минэнерго РК, указывает на сложности в организации равномерной нагрузки на все нефтеперерабатывающие заводы страны. Основная нефтедобывающая зона Казахстана – на западе, южные месторождения истощаются. Для создания баланса потребовалась организация реверсивных поставок сырой нефти внутри страны.

От государства же во многом зависят поставки казахстанского топлива на внешний рынок – торговля нефтепродуктами регулируется на межведомственном уровне, и одного только профицита, чтобы начать экспорт, мало.

Второй заезд

GM Uzbekistan и компания «СарыаркаАвтоПром» возобновили сотрудничество



На платформе завода в Костаное началась крупноузловая сборка Nexia R3. До конца года планируется собрать 6 тыс. автомобилей для казахстанского рынка и 10 тыс. машин на экспорт.

Елена ШТРИТЕР

Производство автомобилей RAVON на костанайском заводе «СарыаркаАвтоПром» возобновлено после почти годового перерыва, хотя и первая попытка, стартовавшая 31 мая 2017 года, была удачной. Марка сразу

вошла в топ-5 продаж автомобилей на казахстанском рынке, а спустя неполные пять месяцев производства заняла уже третью строчку. Эксперты связывали рост продаж с ценой автомобиля. Костанайцы начали обсуждать с узбекскими партнерами запуск в производство новых моделей, а также увеличение локализации модели Nexia R3 с 2019 года за счет углубленного цикла производства со сваркой и окраской кузова. Однако в июле 2018-го поставки машин в казахстанские автосалоны прекратились, поскольку руководство GM Uzbekistan начало глобальные перемены в модели

ведения бизнеса. В компании решили отказаться от экспорта техники по низким ценам. Предполагалось даже, что после возобновления поставок цены на Ravon поднимутся на 25–30%. Договор о возобновлении поставок машинокомплектов в Казахстан был подписан 15 марта 2019 года в рамках I Центрально-азиатского экономического форума.

Первые Nexia R3 сошли с конвейера костанайского завода в апреле и в мае появились в продаже в официальных автосалонах. Возможно, что в следующем году в Костаное начнется сборка и других моделей. Управляю-

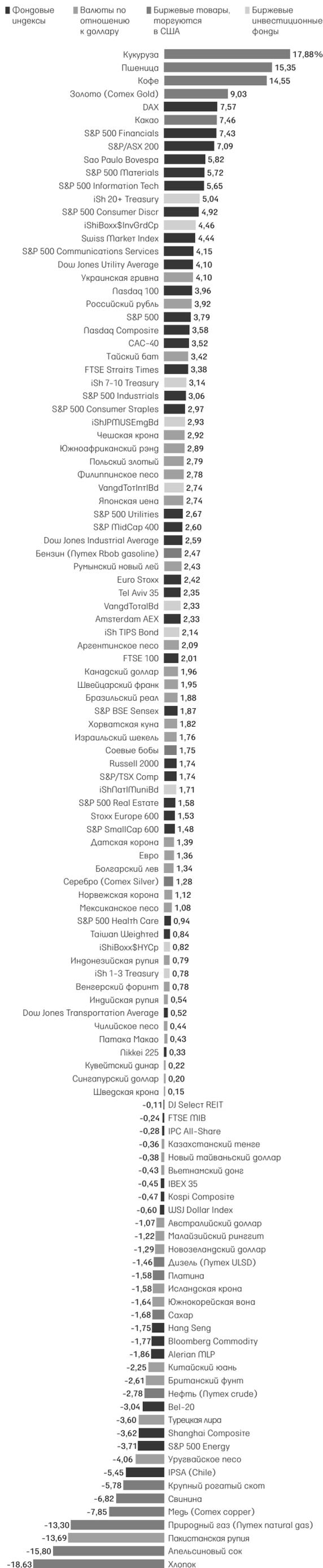
щий директор GM Uzbekistan Александр Сахабов отметил, что повторный выход бренда на казахстанский рынок стал возможным благодаря совместным усилиям узбекистанской и казахстанской команд. Машины, собранные на площадке «СарыаркаАвтоПром», дешевле автомобилей, экспортируемых из Узбекистана. Более того, за счет локального производства в Казахстане физическим лицам Ravon Nexia R3 из Костаная доступен по программе льготного кредитования. Все эти факторы в совокупности позволяют прогнозировать высокий спрос на эти автомобили на рынке РК.

ИНВЕСТИЦИИ

THE WALL STREET JOURNAL

Сводка по рынкам: победители и проигравшие

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



*Непрерывные контракты Front-month. Источники: FactSet (фондовые индексы, облигационные ETFs, товары), Tullett Prebon (валюты).

THE WALL STREET JOURNAL

Tesla подводит квартальные итоги: поводов для радости не оказалось

THE WALL STREET JOURNAL

Несмотря на рекордное количество поставок, сделанных в этот период, обеспокоенность по поводу рыночного спроса никуда не исчезла.

Charley GRANT,
THE WALL STREET JOURNAL

Способна ли Tesla порадовать успехами?

Очередным фактором, который будет оказывать влияние на деятельность компании-пионера в области электромобилей, станет отчет о поставках во II квартале. Но даже самый впечатляющий результат не способен внушить уверенность в том, что спрос на эти автомобили стабилен.

После тяжелого начала года стоимость акций Tesla восстановилась почти на 25% по сравнению с июньским минимумом. Также значительно улучшилась ситуация с ценами на облигации производителя электромобилей. И здесь, похоже, свою роль сыграл оптимизм в отношении отчета о поставках за II квартал. По крайней мере, глава компании Илон Маск намекал на внушительную цифру, хотя и с некоторыми оговорками.

«Я хочу пояснить: проблем со спросом нет», — заявил Маск на собрании акционеров 11 июня. Затем 25 июня в электронном письме сотрудникам компании он написал: «Мы движемся к тому, чтобы установить абсолютный рекорд, мы действительно очень близки к этому». По данным сервиса FactSet, консенсус-прогноз аналитиков говорит о поставках 91 тыс. электромобилей. Это больше последнего рекорда продаж, установленного в IV квартале 2018 года.

Впрочем, со стороны инвесторов будет мудро не радоваться преждевременно.

Сами по себе рекордные поставки еще не гарантируют прибыль. В IV квартале 2018 года Tesla добилась чистой прибыли



Фото: Jasper Juinen/Bloomberg News

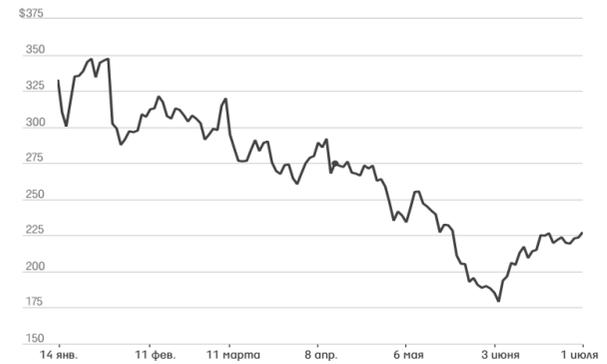
в размере менее 2%. И хотя маловероятно, что в ближайшие несколько недель компания опубликует полноценный финансовый отчет за II квартал, есть основания полагать, что рентабельность бизнеса компании уменьшилась еще больше.

«Мы полагаем, что Tesla заинтересована в том, чтобы «двигать металл». Иными словами, большим приоритетом для компании являются сами поставки, а не маржинальность и ценообразование, что, по-видимому, и произошло в этом квартале», — отметили на прошлой неделе аналитики Barclays в подготовленной для клиентов справке.

Одной из причин менее благоприятной структуры продаж является то, что в IV квартале прошлого года почти 30% от общего объема поставленных автомобилей составили Model S и Model X. Это машины более дорогого сегмента и в сравнении с предназначенной для массового рынка Model 3 генерируют большую прибыль. Отчасти свою роль сыграло усилившееся, прежде всего в Европе, конкурентное давление в этом сегменте со стороны Jaguar и Audi. Сейчас аналитики ожидают, что автомобили более дорогого сегмента составят менее 20% от общего объема продаж Tesla.

Непосильная задача

Стоимость акций Tesla



Источник: FactSet
По состоянию на 1 июля

По данным FactSet, консенсус-прогноз аналитиков в отношении Tesla предусматривает понижение стоимости акции компании на 56 центов. В начале 2019 года аналитики ожидали потери в размере \$1,91 на акцию.

Сохранить динамику продаж будет непросто даже в том случае, если результаты II квартала будут хорошими. Чтобы достичь заявленной цели — реализовать от 360 до 400 тыс. автомобилей в год, Tesla потребуются значительно увеличить темпы продаж.

Это сложно, поскольку большинство тех, кто хотел купить

Model 3, уже сделали это. Кроме того, налоговые льготы для покупателей Tesla со стороны федерального правительства США, размер которых в начале года уже сократился вдвое, с 1 июля будут сокращены снова. Теперь размер скидки для новых покупателей составит всего \$1875 по сравнению с \$7500 в прошлом году.

В отношении акций компании уже нет былой эйфории, их покупка — вряд ли выгодная сделка. По данным FactSet, акции Tesla торгуются примерно в 40 раз дороже прогнозируемой на 2020 год прибыли на акцию в

размере \$5,58. И это очень много для автомобильной компании. При этом, если текущий тренд сохранится, даже данный показатель прибыли может оказаться переменчивой величиной, ведь еще в начале года аналитики предполагали, что прибыль на акцию компании в 2020 году составит \$11,58.

Однако если динамика спроса на автомобили Tesla начнет снижаться, то и спроса на акции Tesla, вероятно, тоже не будет.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Evonik Industries AG обновляет драйверы роста

Evonik Industries AG, мировой лидер в разработке и производстве продуктов специальной химии, после продажи неэффективной части бизнеса повысила прогнозы по скорректированной EBITDA марже и объявила об экспансии в Азиатско-Тихоокеанский регион. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», потенциал роста акций Evonik Industries превышает 20%, их целевая цена — 30,71 евро. Тикер на Xetra: EVK.

Финансовые результаты. Стабильные показатели отчета за I квартал позволили повысить прогнозы на 2019 год. Выручка компании увеличилась на 1%, до 3,29 млрд евро, скорректированная EBITDA составила 539 млн евро, а свободный денежный поток достиг 159 млн евро. В результате продажи бизнеса по производству метакристаллов американской PexcoChem компания повысила прогнозы по скорректированной марже до 2,15 млрд евро, а по выручке — до 13,3 млрд евро, что соизмеримо с показателями 2018 года. До конца года компания сократит численность своего персонала до 1 тыс. человек.

Запуск второго завода в Сингапуре. 18 июня Evonik ввела в



Фото: Shutterstock/Tobias Arhelger

эксплуатацию новую площадку по производству метионина в Сингапуре. Благодаря этому объем производства увеличился до 730 метрических тонн, было создано около 100 новых рабочих мест. Инвестиции в это предприятие составили примерно 500 млн евро. После запуска первого завода в Сингапуре в 2014 году

компания получила выход на развивающиеся рынки Юго-Восточной Азии. На сегодняшний день спрос на метиониновую аминокислоту, которая используется для корма животных, в регионе продолжает расти.

Техническая картина. С конца мая акции Evonik Industries отскочили от линии поддержки в 23,5 евро. На данный момент котировки движутся в локальном восходящем канале. При пробое уровня 25,5 евро у акции появится потенциал роста до 27. Обновленные целевые цены от 12 инвестдомов находятся выше текущей. Лишь два из 12 аналитиков рекомендуют продавать акции Evonik Industries. Три аналитика дают рекомендацию «держать», семь — «покупать».

Standard & Poor's присвоило рейтинги брокерским компаниям, входящим в Freedom Holding Corp.

Участникам рынка ценных бумаг АО «Фридом Финанс» (РК) и ООО ИК «Фридом Финанс» (РФ) международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings присвоило рейтинги на уровне В-/В, прогноз — «стабильный». Кроме того, АО «Фридом Финанс» получило рейтинг по национальной шкале на уровне kzBB-.

«Freedom Finance поддерживает очень низкую долговую нагрузку, по состоянию на 31.03.2019 г., уровень долга составлял 31,7%.

Профиль ликвидности группы характеризуется высокими количественными показателями и высокой концентрацией ликвидных

активов. По данным на 31.03.2019 г., коэффициент покрытия ликвидности составлял 157%.

Мы считаем профиль фондирования группы Freedom Finance адекватным. В 2018 г. группа добилась значительной диверсификации структуры фондирования в Казахстане, сократив привлечение средств через механизм РЕПО и выпустив трехлетние облигации для фондирования собственной позиции. На наш взгляд, это позволило Freedom Finance сбалансировать базу активов и обязательств по срокам погашения, о чем свидетельствует коэффициент стабильного финансирования брутто, улучшившийся примерно с 90%, по данным на 31 марта 2018 г., приблизительно до 102%, по данным на 31 марта 2019 г., — говорится в отчете агентства.

Также S&P отмечает: «Прогноз «стабильный» по рейтингам АО «Фридом Финанс» и ООО ИК «Фридом Финанс» отражает наши ожидания того, что в ближайшие 12–18 месяцев группа будет постепенно увеличивать комиссионный доход, удерживая в собственности значительный объем ценных бумаг на балансе казахстанского подразделения».

До настоящего времени в Казахстане лишь одна брокерская компания имела рейтинг агентства, входящего в топ-3 международных рейтинговых агентств. АО «Фридом Финанс» занимает первое место по размеру активов среди организаций, осуществляющих управление инвестиционным портфелем в Республике Казахстан, с рыночной долей 34,3% на 1 июня 2019 года.

Прыжки с парашютом, альпинизм

и другие увлечения глав компаний, от которых акционеры бросает в холодный пот

В бизнесе топ-менеджерам компаний приходится ходить по лезвию ножа, где с одной стороны – просчитанный риск, а с другой – безрасчетность. Неудивительно, что в свободное время многие из них предпочитают лично пилотировать самолеты.

**John D. STOLL,
THE WALL STREET JOURNAL**

Я был помешан на Эвересте с самого колледжа, и 11 погибших в этом сезоне альпинистов заставили меня задуматься о риске, смерти и, как ни странно, о фидуциарной ответственности руководителей корпораций за то, чтобы остаться в живых.

Когда я увидел фотографии альпинистов, выстроившихся в очередь на высоте свыше 28 тысяч футов ради того, чтобы через несколько часов ожидания немного постоять на вершине самого высокого в мире пика, я вспомнил председателя правления Walmart Грегга Пеннера – о его успешном восхождении на Эверест я писал в прошлом году. И я теперь задаюсь вопросом: возражали ли против этого восхождения директора компании или они просто протянули ему синий жилет Walmart и пожелали удачи?

В недавнем интервью Пеннер рассказал о том, что директор Walmart довольно открыто обсуждают друг с другом то, что происходит в их жизни, поэтому когда он объявил, что поднимается на Эверест, никто из них не удивился. «Они знали, что у меня многолетний опыт в подобных делах, и это их ни капли не смущало». Впрочем, Пеннер постарался минимизировать риски и предпринял необходимые меры предосторожности, например выбрал менее загруженный маршрут к вершине.

Примерно через 10 дней после своего возвращения в Бентонвилль в штате Арканзас Пеннер поспешил поделиться новым опытом с работниками и акционерами компании, заявив на ежегодном собрании, что «идти вперед, рисковать, никогда не сдаваться и добиваться успеха» – это истинная природа Walmart.

Для компаний это всегда дилемма: стоит ли пытаться образумить топ-менеджеров, которых как раз и ценят за умение работать на тонкой грани между просчитанным риском и безрасчетностью. Скажите им, чтобы они прекратили летать на самолетах, управлять гоночными автомобилями, ездить верхом, прыгать с парашютом, курить, участвовать в забегах с быками или заниматься банджи-джампингом – и они могут уйти. Позвольте им идти этой опасной дорожкой – и вы можете потерять их совсем.

В 2012 году произошло крушение экспериментального самолета, в результате погиб глава Micron Technology Стив Эпплтон, который и был за штурвалом. И его трагическая смерть стала поводом для серьезных дискуссий в советах директоров о том, должны ли руководители компаний рисковать собой.

«Советам директоров необходимо учитывать те качества, которые позволили человеку стать, к примеру, успешным генеральным директором, также могут подтолкнуть его к крайне опасным увлечениям», – говорит Дэвид Ларкер, профессор и глава исследовательской группы Стэнфордской высшей школы по корпоративному управлению. Эксперт отмечает: если ключевой для компании менеджер увлекается опасным хобби, необходимо разработать процедуру передачи полномочий и раскрытия информации.

По словам Ларкера, корпоративное давление со стороны инвесторов с целью совершенствования механизма ответственности и раскрытия информации о здоровье руководителей усилилось после того, как сооснователю Apple Стиву Джобсу был диагностирован рак, от которого он умер в 2011 году. Впрочем, в последние годы это давление

ослабло. По мнению Ларкера, «в большинстве советов директоров предпочитают обсуждать стратегии и говорить о том, что у них хорошо получается».

Справедливости ради следует отметить, что топ-менеджеры компаний, как правило, подвергаются большому риску и без увлечения альпинизмом. Недавно компания Rippe Health провела исследование состояния здоровья 200 пациентов, главным образом руководителей Fortune-500. Исследование показало: у них более высокий уровень сердечных заболеваний. Также выяснилось, что 75% из них ведут

его словам, ограничения для руководителей компаний чрезвычайно редки и применяются в исключительных случаях.

По исследованию франкфуртской фирмы Exexchange, руководители ведущих компаний редко умирают на работе. Исследователи обнаружили, что за последние 20 месяцев только шесть генеральных директоров в индексе Russell-3000 умерли, находясь в должности. Наиболее заметным из этих шести был глава CSX Corp. Хантер Харрисон. Хотя мистру Хантеру было 73 года и у него были проблемы со здоровьем, его смерть наступила только

Подобное развитие событий вполне преодолимо, однако действительно может нанести серьезный ущерб. Смерть генерального директора Survey Monkey Дэвида Голдберга в 2015 году нанесла ощутимый удар по этой компании из Кремниевой долины. Сразу же после трагической гибели 47-летнего руководителя компания охватила разногласия по поводу стратегии дальнейшего развития и ее стали покидать ключевые сотрудники.

Тем не менее лишь небольшая часть самых крупных американских компаний в ежегодных



Энди Вирт, генеральный директор Squaw Valley Ski Holdings, прыгает с парашютом со своим другом Крисом Бойлсом, Калифорния, 2013 год.



Альпинисты выстраиваются в очередь, чтобы постоять на вершине горы Эверест, май 2019 год.



В 2018 году председатель правления Walmart Грег Пеннер покорил Эверест. 10 дней спустя на ежегодном собрании компании он заявил сотрудникам и акционерам, что Walmart собирается «идти вперед, идти на риск, никогда не сдаваться и добиваться успеха».

малоподвижный образ жизни, а 40% имеют избыточный вес.

Пристрастие к риску, возможно, все еще распространено меньше, чем вредные для здоровья привычки, но оно есть. Согласно исследованию, опубликованному в 2016 году, генеральные директора примерно 6% компаний имеют лицензию частного пилота. Исследователи обнаружили, что полеты на небольших самолетах в 30 раз более опасны, чем вождение автомобиля, езда на мотоциклах или полеты на воздушных шарах. В итоге авторы исследования сделали вывод, что риск, на который главы компаний идут в своей работе – будь то сделки по новым приобретениям или увеличение долга, вероятно, связан и с личным отношением к риску.

Боб Лутц, ветеран автомобильной промышленности, прокомментировал тем, что в свободное время любил полетать на реактивных истребителях. Недавно он рассказал о том, что, когда в 2001 году General Motors наняла его для проведения реструктуризации компании, «условия работы, на которых он настоял, подразумевали, что он может заниматься абсолютно любой законной деятельностью». По

отчетах указывает состояние здоровья первых руководителей в качестве фактора риска. Berkshire Hathaway, чьи два основных руководителя находятся в возрасте 88 и 95 лет, в своем годовом отчете очень подробно описывает механизм преемственности.

Facebook утверждает, что успех компании напрямую зависит от работы исполнительного директора Марка Цукерберга и его заместителя Шерил Сэндберг, вдовы бывшего главы Survey Monkey Дэвида Голдберга. Amazon.com и Alphabet также говорят о том, что потеря основателей компаний Джеффа Безоса и Ларри Пейджа (увлеченный кайтбордист) может нанести серьезный урон их бизнесу.

Небольшие компании используют так называемую систему страхования ключевых лиц для

покрытия любых финансовых потерь, которые могут быть связаны с преждевременной смертью руководителя и с последующими спорами о контроле над компанией или владении ценными бумагами. Более крупные фирмы вряд ли полагаются на подобные страховые полисы, однако оплачивают услуги охраны, личных водителей и частные самолеты, в том числе и в целях безопасности ключевых лиц компании. Почти все 30 компаний из Dow Jones Industrial Average обеспечивают своим руководителям такие льготы, в среднем выделяя на эти цели \$425 тыс. в год.

Но, говорит профессор Ларкер из Стэнфордского университета, вне зависимости от того, как много мер было предпринято для защиты первых руководителей, компании не могут полностью их контролировать. «Насколько

сильно вы готовы вмешаться в чью-то личную жизнь?» – задается он вопросом.

Пожалуй, самый убедительный ответ может дать Энди Вирт, с которым произошел несчастный случай во время прыжка с парашютом – на тот момент он уже три года как был генеральным директором курортного оператора Squaw Valley Ski Holdings. Вирт пришел на эту позицию как любитель экстрима, катаний по коварным склонам и опасных спусков со скал.

В телефонном интервью Вирт рассказал о том, что представителю крупного акционера Squaw Valley – KSL Capital Partners знали о его хобби – прыжках с парашютом. Вирт специально тренировался, чтобы получить сертификат, и предпринял все меры предосторожности. Но ничто не могло подготовить компанию к инциденту, в котором Вирт потерял руку и в течение 50 часов перенес 25 операций, не говоря уже о существенном перерыве в работе.

KSL назначил временных руководителей компании, исполнявших обязанности, пока генеральный директор не выздоровел, поскольку его замена не обсуждалась. Сейчас, будучи на пенсии, Энди Вирт признается: разрушившие его карьеру экстремальные увлечения в то же время были и секретом его успеха.

«То, что, в конечном счете, привело меня к руководящей позиции в компании, – это то же, что помогает рассматривать прыжки с парашютом как интеллектуальный вид спорта. Занимаясь прыжками с парашютом, вы сами себе говорите: «У меня хорошая экипировка, я хорошо подготовлен, я могу это сделать, и, черт возьми, мы попробуем это сделать», – отмечает он.



Сотрудники национального совета США по безопасности на транспорте осматривают обломки экспериментального самолета, управляя которым в 2012 году разбился генеральный директор Micron Technology Стив Эпплтон, г. Бойсе, штат Айдахо.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Щедрое начало

> стр. 1

Больше политики, а не экономики видит в долговой амнистии и экономист **Айдархан Кусаинов**: «У общества накопилось очень много обид из-за того, что государство помогает бизнесу и банкам, что ЕНПФ используется для госпрограмм, что Нацфонд распечатывается и деньги идут бизнесу, а общество ничего не получает. В итоге люди перестали доверять власти. Благодаря указу о списании долгов у общества и власти может возникнуть нормальный диалог». Эксперт отметил, что негативное отношение общества мешает власти внедрять даже «самые здоровые инициативы». «Люди везде видят подвох. Если мы преодолеем эту пропасть, то сможем развернуть экономическую политику, начать политические реформы, потому что сегодня, что бы власть ни делала, все воспринимается в штыки», – считает г-н Кусаинов.

Некоторые собеседники «Курсива» отмечают, что прощение долгов является новой порцией опосредованной помощи банкам. «Если пойдут «свежие» деньги из бюджета, это означает, что мы в очередной раз вытаскиваем банки, которые раздают кредиты. Это опять дополнительное финансирование банков. За чей счет банкет? Почему банки управляют своим портфелем настолько плохо, что его постоянно приходится улучшать? – задает риторические вопросы эксперт **Асет Наурызбаев**. – Поверьте, если бы пара крупных банков обанкротилась, никто бы особо не расстроился».

Шеф-аналитик ALPHALUX Consulting **Сергей Польшгалов** уверен, что прецедент списа-



Сергей ПОЛЬШГАЛОВ,
шеф-аналитик ALPHALUX Consulting

ния невозвратных потребительских кредитов негативно скажется именно на банковском секторе: «За последние три года было закрыто пять банков с высокорисковой кредитной политикой, Нацбанк потратил солидные суммы денег для решения проблем крупных БВУ. Возникает опасение, что банки и микрокредитные организации станут иждивенцами Нацбанка с точки зрения закрытия дыр невозвратных кредитов».

Политолог **Марат Шибутов** не верит в возможность возникновения иждивенческих настроений: «На мой взгляд, указ президента – это вливание социального оптимизма, но



Марат ШИБУТОВ,
политолог

люди, которым спишут долги, больше не смогут кредитоваться. Есть в этом воспитательная мера. Плюс не надо забывать, что государство погашает только 300 тыс. Если заем больше, то платить будет сам человек, то есть здесь есть дисциплинирующий фактор».

«Курсив» обратился за комментариями в пятерку банков с самыми крупными портфелями потребительских кредитов: Касpi, Народный, Сбербанк, БЦК и АТФ. На редакционный запрос ответили только в одной организации. «Мы безусловно поддерживаем инициативу президента РК и со своей стороны готовы полностью исполнить возлагаемые на нас обязательства в рамках предлагаемых мер по погашению беззалоговых кредитов социально уязвимых слоев населения», – сообщили в пресс-службе АТФБанка.

Мамаша, пойдёмте в закрома

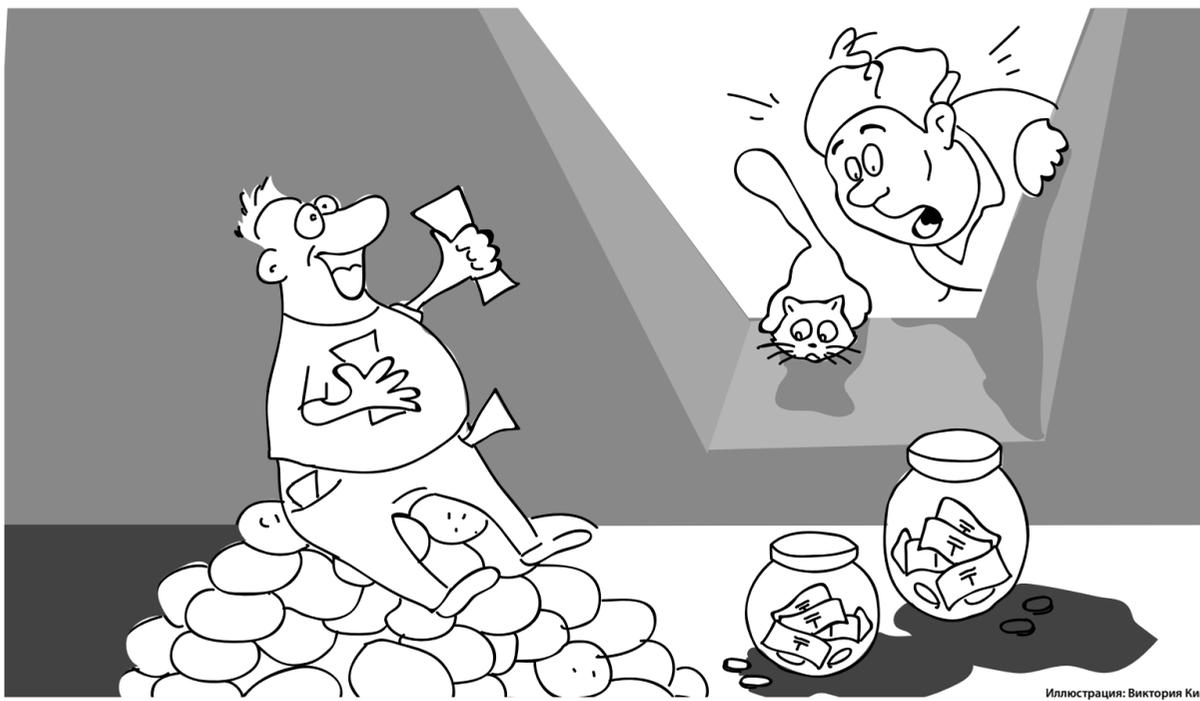


Иллюстрация: Виктория Ким

На фоне списания долгов по потребительским займам, инициированного новым президентом, «Курсив» предлагает вспомнить, как раньше государство помогало банкам и их клиентам-физлицам и во сколько эта помощь обходилась казахстанским налогоплательщикам.

**Виктор АХРЁМУШКИН,
Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Кризис 2007–2010

13 октября 2008 года, в разгар мирового экономического кризиса, который в Казахстане начался годом раньше, **Нурсултан Назарбаев** на расширенном заседании правительства распорядился выделить \$10 млрд из Нацфонда на 2009–2010 годы «под проработанные программы». Из этой суммы \$4 млрд, или 480 млрд тенге, было направлено на обеспечение устойчивости финансового сектора.

Для реализации антикризисной политики был создан Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». В числе главных задач фонда стабилизация финансового сектора через докапитализацию коммерческих банков, решение проблем на рынке долевого строительства, рефинансирование дорогих ипотечных займов.

В 2009 году государство в лице ФНБ «Самрук-Казына» начало выкупать у БТА, Альянса, Народного и Казкома (четыре крупнейших на тот момент банка страны) пакеты привилегированных и простых акций, при этом БТА и Альянс были национализированы полностью. Заявлялось, что по мере выхода из кризиса банки должны будут вернуть вложенные государством средства, однако проконтролировать процесс возврата стороннему наблюдателю было невозможно.

В 2012 году глава Народного банка **Умут Шахметова** заявила, что Nalyk досрочно выкупает у ФНБ привилегированные и простые акции за 60 млрд тенге. Однако 23 января 2013 года президент Казахстана сделал прямо противоположное заявление: «Деньги Нацфонда просить и расходовать легко. \$10 млрд, которые были выделены на кризис в 2008 году, до сих пор не видели, исчезли деньги, нет возврата».

С октября 2008-го по апрель 2011-го ФНБ «Самрук-Казына» возглавлял **Кайрат Келимбетов**. Позднее именно он отчитывался перед парламентом за расходование \$10 млрд. «По Народному банку все средства уже возвращены. По Казкому – возвращаются в рамках графика. Что касается БТА, Альянса и Темірбанка, вы знаете, что главой государства дано поручение в течение этого года найти инвестора, чтобы государство вышло из капитала этих банков, то есть чтобы мы эти банки продали», – проинформировал депутатов г-н Келимбетов 30 мая 2013 года. Инвестором для Альянса и Темірбанка выдана статья **Булат Утемурастов**, и в 2015 году эти институты влились в ForteBank. Банки БТА

и Казком сегодня тоже больше не существуют, но за их уход с рынка государство в буквальном смысле дорого заплатит (плюс к уже заплаченному в рамках выделенных \$4 млрд).

Помимо поддержки системообразующих банков в 2009 году власти оказали помощь «добросовестным ипотечным заемщикам». Для социально незащищенных слоев ставка по ипотеке была снижена до 9% годовых, для других категорий граждан – до 11%. Деньги на рефинансирование были взяты из Нацфонда в объеме \$1 млрд, или 120 млрд тенге. По результатам программы было рефинансировано 30 тыс. заемщиков. Однако потушить пожар на рынке жилищного кредитования этим миллиардом долларов не удалось, впоследствии государство потратится на решение проблем ипотечников еще дважды.

Выборы и девальвация – 2015

На фоне назначенных на 26 апреля 2015 года внеочередных выборов президента власти решают вторично поддержать ипотечников. 24 апреля Нацбанк утвердил программу «рефинансирования ипотечных займов, направленную на оказание содействия и сохранение единственного жилья ипотечных заемщиков, получивших займы в период с 2004 по 2009 год». Программа предполагает списание задолженности по вознаграждению, неустойке, комиссий и рефинансирование остатка основного долга по ставке не более 3% годовых (средняя ставка по ипотечным договорам, заключенным в указанный период, составляла 15%). На ее реализацию Нацбанк выделил

130 млрд тенге до 2026 года. По состоянию на 10 июня 2019 года в рамках программы банками рефинансировано 25 249 займов на сумму 148,3 млрд тенге (общая сумма рефинансирования больше изначально выделенной из-за револьверного механизма освоения средств).

В августе 2015-го повезло казахстанским вкладчикам, хранившим сбережения в тенге, несмотря на неминуемость грядущей девальвации. Глава государства дал распоряжение Нацбанку поддержать эту категорию людей и компенсировать им потерю курсовой разницы. Компенсация выплачивалась вкладчикам при условии, что сумма депозита на 18 августа 2015 года не превышала 1 млн тенге. На 1,7 млн депозитов было начислено 250 млрд тенге.

Казком 2017

Для понимания того, что случилось с БТА и Казкомом в 2017 году, надо вернуться на три года назад. Поиск инвесторов для БТА закончился тем, что в июле 2014-го его выкупили Казком и **Кенес Ракишев**. Они приобрели по 46,5% акций БТА у фонда «Самрук-Казына». Сделка подразумевала полную интеграцию двух банков под брендом Казкома. Но уже в 2016-м Казком, который и до сделки был вряд ли здоров, заболел очевидно и для поддержания текущей ликвидности запросил помощи у регулятора. С декабря 2016 года Нацбанк предоставил Казкому стабилизационные займы на общую сумму 625 млрд тенге.

Банкротства такого гиганта, как Казком, власти допустить не могли и решили спасти тонущий банк через его присоединение к Народному. Предварительно

государство через Фонд проблемных кредитов осуществило выкуп токсичных активов БТА за 2,4 трлн тенге, а БТА этими деньгами погасил свою задолженность перед Казкомом. В свою очередь Казком рассчитался по своим обязательствам перед Нацбанком и «Самрук-Казыной». Все эти сделки были проведены в июле 2017-го, после чего Халык приобрел Казком за символическую цену в 2 тенге с обязательством из собственных средств осуществить докапитализацию Казкома на сумму 185 млрд тенге. Через год, в июне 2018-го, Казком добровольно сдает лицензию и исчезает с рынка.

АО «Фонд проблемных кредитов» (ФПК), выкупившее за 2,4 трлн тенге плохие активы БТА, было создано в 2012 году для содействия банкам в очистке от неработающих займов. С момента создания фондом управлял Нацбанк, в 2017-м единственным акционером ФПК стало правительство и фонд перешли в управление Минфину. 14 февраля 2017 года президент издал указ о выделении целевого трансферта из Нацфонда на оздоровление банковского сектора в размере 1,093 трлн тенге. Днем ранее зампред Нацбанка **Олег Смоляков**, отвечая на вопросы депутатов при презентации поправок в бюджет, сообщил, что ФПК будет докапитализирован на 2 трлн тенге. Вопрос о возвратности 2,4 трлн, потраченных государством на спасение Казкома, нигде и никем во власти не поднимался.

Bank RBK и другие

В том же 2017 году господдержку получают еще пять отечественных банков. Деньги поступают по линии регулятора:



Инфографика: Виктория Ким

Bank RBK (сумма поддержки – 243,7 млрд тенге), АТФ (150 млрд тенге), Евразийский (150 млрд тенге), Цесна (100 млрд тенге) и БЦК (60 млрд тенге) становятся участниками программы повышения финансовой устойчивости, реализуемой Нацбанком. Деньги предоставлены на условиях срочности, платности и возвратности. Банки выпустили субординированные облигации сроком на 15 лет с доходностью 4% годовых. Покупателем бумаг выступило АО «Казахстанский фонд устойчивости», дочерняя структура Нацбанка. «Программа позволила банкам-участникам списать проблемные займы с января по сентябрь 2018 года на сумму 794,3 млрд тенге. При этом банки приняли обязательства по снижению плохих активов на сумму порядка 1,2 трлн тенге», – отчитывался в парламенте в конце 2018 года глава Нацбанка **Данияр Акишев**.

Любопытно, что из пяти банков-участников явные проблемы на тот момент проявились лишь у одного: Bank RBK осенью 2017-го прекратил выдавать вклады и проводить транзакции по карточкам и текущим счетам. Стресс для клиентов банка длился меньше месяца, после смены акционера, докапитализации и получения денег от Нацбанка ситуация в Bank RBK нормализовалась. Совсем иная участь ждала Цесну.

Цеснабанк 2018–2019

В середине 2018 года стало известно, что Цеснабанк для поддержания ликвидности получил от регулятора стабилизационный заем в размере 150 млрд тенге. Дефицит ликвидности в банке объяснили досрочным изъятием значительной части средств ряда квазигосударственных компаний. Осенью ФПК покупает за 450 млрд тенге токсичные суды банка. В январе 2019-го на те же цели ФПК тратит еще 604 млрд тенге. 2 февраля брокерская компания First Heartland Securities приобретает контрольный пакет акций Цесны. Стоимость сделки держится в тайне, но в этот же день новый акционер докапитализировал банк на 70 млрд тенге. В апреле бренд аграрного банка перестал существовать, на смену ему пришел бренд Jusan.

Министр финансов **Алихан Смаилов** на пресс-конференции 11 февраля сообщил, что деньги, потраченные на выкуп сельхозкредитов Цесны, будут возвращены государству. «ФПК, который специально создан для того, чтобы приобретать проблемные кредиты у банков с целью оздоровления банковской системы, выпустил свои облигации на фондовой бирже. Эти облигации были приобретены Казахстанским фондом устойчивости, и на эти деньги был приобретен аграрный портфель у Цеснабанка. После того как произведется санация, этот портфель будет реализован частному бизнесу и возвращенные деньги вернутся Казахстанскому фонду устойчивости, поскольку они были предоставлены на возмездной, возвратной основе. Первый транш у нас был на 10 лет, второй транш – на 15 лет, но по мере реализации активов мы будем возвращать эти деньги», – сказал глава Минфина.

Ипотека 3:0

В Послании народу Казахстана от 10 января 2018 года президент распорядился «окончательно решить вопрос по валютным ипотечным займам населения, которые были предоставлены до 1 января 2016 года». 27 марта Нацбанк утверждает поправки в принятую в 2015 году программу поддержки ипотечников. Поправки предусматривают рефинансирование валютных ипотечных займов, выданных до 1 января 2016 года, в тенге по курсу Нацбанка на 18 августа 2015 года (188,35 тенге за доллар).

Регулятор на безвозвратной основе выделяет 156 млрд тенге на покрытие курсовой разницы. Банки прощают задолженность заемщиков по вознаграждению, комиссии и неустойке на сумму более 136 млрд тенге. На 10 июня 2019 года банки рефинансировали 6283 займа на сумму 51,4 млрд тенге. Новая ставка вознаграждения составляет 12% годовых. Для социально уязвимых слоев населения она не превышает 3%.



«Виртуальный склад»

стал обязательным для новых групп товаров

Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний «Учёт»

Пять лет назад в Казахстане появилась возможность выписывать счета-фактуры в электронном виде в режиме реального времени. Государственная информационная система «Электронные счета-фактуры» (ИС ЭСФ) позволяет осуществлять выписку и обмен счетами-фактурами в электронном виде между участниками торговых операций в режиме реального времени. На сайте Комитета госдоходов Минфина РК говорится, что «наличие API-интерфейса дает возможность осуществлять интеграцию ИС ЭСФ с ERP-системами по ведению бухгалтерского учета».

С 1 апреля 2018 года власти ввели в опытную эксплуатацию модуль «Виртуальный склад» в системе ЭСФ. Изначально обязанность по ведению «Виртуального склада» распространялась только на налогоплательщиков, продающих автомобили. А с 1 июля 2019 года «Виртуальный склад» должен обязательно использоваться при продаже: сахара-сырца; холодильников и морозильников; электронных модулей для встраивания в вычислительные машины; аппаратуры, включающей в свой состав видеозаписывающую или видеовоспроизводящую аппаратуру с жидкокристаллическим или плазменным экраном; монито-

ров и телевизоров и ряда других позиций. Если вы импортируете или реализуете данные предметы, а также используете контрольный счет НДС, то теперь вы обязаны работать в специальной программе.

Что такое «Виртуальный склад»?

«Виртуальный склад» – модуль информационной системы «Электронные счета-фактуры». С его помощью можно контролировать перемещение товаров в автоматическом режиме от момента импорта или производства на территории РК до продажи потребителю или экспорта. Благодаря этому модулю у властей появилась возможность следить за перемещением товаров по территории Казахстана.

Модуль автоматизирует процессы учета товаров: сохраняет электронные документы, с помощью которых производится оприходование товара на виртуальном складе, и отражает движение товаров (списание, реализация, производство и т.д.). В случае неоприходования товара в модуль «Виртуальный склад» продажа данного товара будет невозможной, поскольку система не позволит выписать счет-фактуру по неоприходованному товару.

Для работы с модулем «Виртуальный склад» необходимо создать хотя бы один склад. При этом количество складов, отра-

жаемых в модуле «Виртуальный склад», должно соответствовать количеству фактически имеющихся у налогоплательщика складов, торговых точек. Данное требование предусмотрено для корректности списания товаров, числящихся на складах в учетных системах налогоплательщиков, и на складах, создаваемых в модуле «Виртуальный склад».

Таким образом, в модуле хранится информация о товарах на физических складах предпринимателя, а также все электронные документы по приходу товара на «Виртуальный склад», перемещению и списанию товара со склада.

Каков эффект?

Бухгалтеры вспоминают о том, сколько времени уходило на сверку реестра по реализованным и по приобретенным товарам, работам, услугам со счетами-фактурами. Немало, честно говоря. Сверка сверкой, но некоторые бухгалтеры до недавнего времени вносили данные в систему вручную.

Считаю, что нововведение принесет позитив в отрасль, ведь эта процедура дает полный контроль сделок и перемещений по определенным группам товаров. Государство может собирать на этом большие данные, которые потом можно анализировать и принимать какие-то решения. Неудобства ощутят только те, кто работает по «серым» схемам.

Японские банки в тисках эксперимента с нулевой доходностью

Глобальная тенденция к снижению процентных ставок угрожает ходу одного из самых необычных экспериментов в мире, осуществляемого силами Центрального банка Японии. Рыночный спрос на 10-летние гособлигации способствовал падению их доходности много ниже нулевой цели.

Megumi FUJIKAWA,
THE WALL STREET JOURNAL

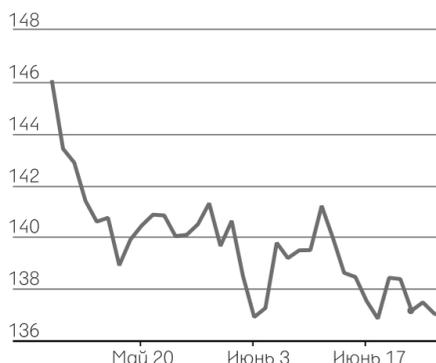
Почти три года прошло с тех пор, как Банк Японии заявил о намерении установить доходность 10-летних государственных облигаций на нулевой отметке. Это был весьма необычный шаг, поскольку, как правило, центробанки используют свои полномочия, чтобы контролировать краткосрочные процентные ставки.

Сейчас же рыночный спрос на 10-летние облигации привел к падению их доходности много ниже целевого нулевого уровня, до минус 0,195% по состоянию на 14 июня. Затем ситуация немного выровнялась – до минус 0,15% по состоянию на 19 июня.

Банки принимают удар на себя

Акции японских банков просели в цене после того, как процентная ставка стала отрицательной.

Индекс стоимости акций банков на Токийской фондовой бирже



Источник: Quick

Такие низкие ставки могут способствовать экономическому росту, поскольку стоимость заимствований для компаний тоже становится ниже. Однако это ведет к дальнейшему снижению прибыльности коммерческих банков и ставит под угрозу авторитет самого Банка Японии, чья репутация уже оказалась подорванной из-за его неспособности достичь целевого уровня инфляции в 2%.

Изначально обещание японского ЦБ ввести нулевую ставку «было эффективным и напугало рынок», говорит **Нана Оцуки**, аналитик онлайн-брокерской компании Molex. «Однако для удержания рынка под контролем

рынком, это может подорвать первоначальные и радикальные усилия, которые **Харухико Курода**, управляющий Банка Японии, описывает как «контроль кривой доходности».

Курода поставил целью зафиксировать доходность на желательном для центрального банка уровне вне зависимости от того, как это видит рынок. Еще весной он говорил о том, что ЦБ примет необходимые меры, если доходность 10-летних облигаций превысит 0,2% или, наоборот, упадет ниже минус 0,2%. Однако на пресс-конференции 20 июня он заявил, что в этом вопросе стоит проявить «большую гибкость».

Такие низкие ставки могут способствовать экономическому росту, поскольку стоимость заимствований для компаний тоже становится ниже. Однако это ведет к дальнейшему снижению прибыльности коммерческих банков и ставит под угрозу авторитет самого Банка Японии, чья репутация уже оказалась подорванной из-за его неспособности достичь целевого уровня инфляции в 2%.



Фото: Toru Hanai/Bloomberg News

литики, то есть нечто противоположное тому, что обычно принимают центробанки, когда ситуация в экономике начинает вызывать беспокойство. По данным осведомленных источников, маловероятно, что Банк Японии станет продавать гособлигации, даже если это будет означать падение доходности ниже целевого диапазона.

Другой надежный источник, знакомый со стратегией японского ЦБ, утверждает, что банк должен быть готов вызвать экстренное совещание, чтобы обсудить снижение целевых показателей в случае быстрого падения доходности. Однако если Банк Японии просто изменит целевой показатель доходности и официально зафиксирует уровень, уже определенный

рынком, это может подорвать первоначальные и радикальные усилия, которые **Харухико Курода**, управляющий Банка Японии, описывает как «контроль кривой доходности».

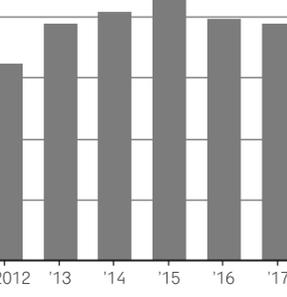
Курода поставил целью зафиксировать доходность на желательном для центрального банка уровне вне зависимости от того, как это видит рынок. Еще весной он говорил о том, что ЦБ примет необходимые меры, если доходность 10-летних облигаций превысит 0,2% или, наоборот, упадет ниже минус 0,2%. Однако на пресс-конференции 20 июня он заявил, что в этом вопросе стоит проявить «большую гибкость».

Курода поставил целью зафиксировать доходность на желательном для центрального банка уровне вне зависимости от того, как это видит рынок. Еще весной он говорил о том, что ЦБ примет необходимые меры, если доходность 10-летних облигаций превысит 0,2% или, наоборот, упадет ниже минус 0,2%. Однако на пресс-конференции 20 июня он заявил, что в этом вопросе стоит проявить «большую гибкость».

Скатывание вниз

За три года действия низких процентных ставок прибыль региональных банков Японии значительно упала.

Чистая прибыль региональных банков в целом



Примечание: финансовый год начинается в апреле; ¥1 трлн = \$9,33 млрд

Источник: Ассоциация региональных банков Японии

Впрочем, в Японии существует мощная сила, призванная Центробанк не допускать слишком низких ставок. Коммерческие банки уже пострадали от ультранизких процентных ставок, продолжают они страдать и из-за отрицательной доходности 10-летних гособлигаций.

Одна из причин, по которой Банк Японии в сентябре 2016-го установил нулевую доходность, заключалась в стремлении отыграть назад последствия принятого в январе того же года шага по установлению краткосрочной процентной ставки на уровне минус 0,1%. В итоге это привело к снижению ставок по всем направлениям, затруднив для банков, страховщиков и пенсионных фондов получение инвестиционного дохода.

Региональные банки наиболее подвержены влиянию низких ставок, поскольку, как и прежде, в значительной степени зависят от кредитования – в отличие от расположенных в Токио международных банков, зарабатывающих в основном за счет профессиональных услуг и бизнеса за рубежом. Совокупная чистая прибыль региональных банков за финансовый год, закончившийся в марте 2019-го, упала на 21%. По данным Ассоциации региональных банков Японии, падение наблюдается уже третий год подряд. Более того, вслед за ставками в мае резко упали в цене и акции банков.

Большинство коммерческих банков страны говорят о том, что не готовы вводить комиссии за ежегодное обслуживание или отрицательные процентные ставки для вкладчиков. В период роста обеспокоенности по поводу пенсий это большой политической риск, поясняет **Нана Оцуки** из Molex. В Японии существует мнение, что банковские счета – это своего рода государственная услуга, и это означает, что по своим депозитам среднестатистический вкладчик получает больше среднерыночной нулевой ставки.

Сами банки сейчас делают все, чтобы снизить свои расходы, закрывая убыточные отделения и поощряя клиентов совершать банковские операции дистанционно, чтобы пусть немного, но сэкономить. **Kansai Mirai Bank** в Осаке, продукт завершившегося в апреле слияния нескольких банков, призывает своих клиентов открывать счета онлайн – тогда банку не придется выдавать сберкнижки, каждая из которых облагается ежегодным гербовым сбором в размере 200 иен (\$1,87). «Мы можем сэкономить на налогах, а также на расходах на бумагу, – говорит представитель **Kansai Mirai**. – Каждый банк в Японии сокращает расходы так, как если попытаться выжать воду из уже практически сухой тряпки».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Почему Казахстану не хватает банков?



Тимур ТУРЛОВ,
генеральный директор АО «Фридом Финанс»

Современный финансовый бизнес весьма капиталоемкий. Для того чтобы просто поддерживать лицензионные требования, минимальную ИТ-инфраструктуру и конкурентоспособную технологическую платформу, практически любому банку приходится тратить несколько сотен тысяч долларов в месяц. Даже современный цифровой банк будет обходиться его акционерам примерно в 100 млн тенге в месяц, или 1,2 млрд тенге в год.

Все это означает, что при норме безрисковой доходности в 8% в год капитал в 15 млрд тенге уже позволит банку не «проедать» собственные деньги и работать как минимум по нулям, даже если у него не будет никаких доходов от непосредственно банковского бизнеса. Цифра эта не маленькая, но в Казахстане уже нет банков с капиталом меньше 10 млрд тенге, а те, что есть, очевидно, имеют клиентов и ведут бизнес, способный окупить их текущие расходы. Повышать дальше требования к собственному капиталу, на мой взгляд, уже избыточно и никак не приводит к росту качества игроков на рынке.

Почти все проблемы наших БВУ, из-за которых мы так не любим наши банки, никак не коррелируют с самим размером финансовых институтов. Более того, как только банк становится системно значимым и достаточ-

но крупным, Национальный банк и общество в целом становятся заложниками ситуации и вынуждены спасать кредиторов, оказывая дополнительную поддержку со стороны налогоплательщиков прямо или косвенно.

Большие финансовые институты действительно устойчивее мелких, но и ущерб, который может нанести крупный финансовый институт, несравнимо больший, часто совершенно недопустимый для общества.

Сейчас нам нужны не крупные игроки любой ценой и не избавление от мелких игроков. Нам катастрофически нужна молодая кровь на рынке и новые, здоровые финансовые институты, не являющиеся заложниками своих проблем десятилетней давности, вне зависимости от размера.

Казахстану как раз очень не хватает конкуренции в банковской сфере как в розничном сегменте, так и в сегменте МСБ. Даже если сравнить с сопоставимыми рынками, у нас есть огромное поле как для специализированных, так и для универсальных банков практически везде. Сейчас есть очень много сегментов, в которых ситуация близка даже не к олигополии, а к монополии: один банк в автосалоне, один банк с хорошим дистанционным обслуживанием, единственный банк, способный кредитовать большие проекты. Нам нужны современные, легкие и ликвидные «расчетные банки», которые могли бы фокусироваться на карточных продуктах и интернет-банкинге без необходимости становиться полностью универсальными и лезть туда, где менеджмент не силен.

Нам нужны инвестиционные банки, которые вместо классических кредитов и депозитов начнут активнее выпускать ценные бумаги для финансирования бизнеса своих клиентов, а своим клиентам-сберегателям

предложат эти же облигации в качестве аналога депозиту. Для этого нужно совершенствовать регулирование брокерских компаний и позволить им получать лицензии на отдельные виды банковских операций, совмещать ее с прочими лицензиями и довольно сильно совершенствовать и либерализовать пруденциальное регулирование.

Нам нужны цифровые банки для предпринимателей, которые могли бы предлагать полноценное дистанционное обслуживание, активно конкурировать с монстрами и более агрессивно развивать различные формы овердрафтного, эквайрингового финансирования.

Да нам даже обычных POS-банков не хватает! Два активных игрока на всю страну!

Чтобы сектор активно жил и двигался, в нашем большом банковском трюме, кроме квалифицированного регулятора, нужны еще и небольшие хищники, которые будут заставлять монстров держать тонус и не почивать на лаврах. При восьмикратной разнице населения между Россией и Казахстаном банков в РФ больше в 16 раз, чем в РК, а требования к капиталу даже универсальных банков более чем в 2 раза ниже! Если мы посмотрим на рынки Западной Европы или Америки, то обнаружим, что там банков на душу населения тоже существенно больше, чем у нас сейчас.

На мой взгляд, сейчас действительно главная угроза для стабильного развития и нормальной конкуренции – чудовищное количество различных государственных программ льготного кредитования и различных инструментов поддержки совершенно разных социальных групп. Если нам не удастся договориться и упорядочить это, то любое количество банков в стране, превышающее единицу, будет слишком большим.

ИНДУСТРИЯ

Шесть лет без права на прописку

Объемы ипотечного кредитования в Казахстане растут с каждым годом. Сегодня это, пожалуй, самый простой способ улучшить свои жилищные условия. На долю ипотечных займов приходится треть всех выданных кредитов в стране. Но если отказаться от ипотеки и попытаться накопить на квартиру? Мы взяли средний доход и стоимость двухкомнатных апартаментов в столицах бывшего СССР и сравнили, сколько их жителям придется откладывать на новое жилье.

Михаил КАЧМАЗОВ

По данным Национального банка РК, в мае этого года в республике было выдано ипотечных кредитов на 69,7 млрд тенге. По сравнению с январем рост составил почти 50%. Примерно две трети всех выданных жи-

лищных займов приходится на три крупнейших города страны – Нур-Султан (22,9 млрд тенге), Алматы (15,9 млрд тенге) и Шымкент (2,1 млрд тенге).

Этим же трем городам достались и самые большие объемы вводимого в стране жилья: по сравнению с другими регионами – почти треть из 4,6 млн кв. м введенных в строй с января по май этого года. Комитет по статистике Министерства нацэкономики РК оценивает среднюю себестоимость строительства одного квадратного метра в многоквартирном доме по республике в 105,6 тыс. тенге.

Рыночная цена одного квадратного метра в среднем превышает эту оценку в 3,5 раза. Поэтому для казахстанцев ипотека по-прежнему самый распространенный способ улучшить свои жилищные условия. И в этом жители нашей страны ничем не отличаются от граждан других государств бывшего СССР – при среднем доходе накопить на собственное жилье везде проблематично. Однако в Нур-Султане это можно сделать быстрее, чем, скажем, в соседних Ташкенте и Бишкеке.

Имея среднюю месячную зарплату 233,5 тыс. тенге – по данным официальной статистики, именно столько получает в среднем житель Нур-Султана, – откладывать на двухкомнатную квартиру площадью 50 кв. м ему придется 6 лет. Столько же среднемесячных зарплат потратят на аналогичное жилье киевляне и жители Кишинева.

Самая высокая стоимость квадратного метра на пространстве бывшего Союза в столицах России и Эстонии. Правда, и средний уровень доходов там выше. Чтобы купить двушку, москвичам и таллинцам придется копить 7 лет. Столько же времени потребуется и жителям Тбилиси за счет соотношения среднего дохода и стоимости квадратного метра в столице Грузии.

На год больше горожанам нужно копить в Минске, Риге и Вильнюсе. По 9 лет откладывать среднюю зарплату придется в Ташкенте и Ереване. У бишкекчан на это уйдет 10 лет. Почти 12 лет будут откладывать средний заработок жители Ашхабада и Баку.

Меньше всего повезло душанбинцам. Притом, что в Таджи-

кистане самые низкие зарплаты во всем бывшем СССР, средняя стоимость квадратного метра в столице республики вполне сопоставима с ценами в Кишиневе, Ташкенте или Бишкеке. Откладывать средний доход на квартиру площадью 50 кв. м жителю Душанбе придется почти два десятка лет, в 3 раза дольше, чем в Нур-Султане.

С учетом средних доходов населения и стоимости квадратного метра жилая недвижимость в Нур-Султане может считаться одной из самых доступных на пространстве бывшего СССР наряду с Киевом и Кишиневом. Но это в относительных цифрах. С учетом того, что значительные объемы недвижимости приобретаются в ипотеку, более доступное жилье все же в Прибалтийских странах, где годовая эффективная ставка составляет от 2 до 2,6%. В Казахстане средняя ГЭСВ составляет 15–17% (это если не брать в расчет различные государственные программы поддержки). И это не самые высокие показатели. Например, в Украине и Таджикистане ипотечные кредиты выдают под 20–30% годовых.



Симка в сейфе

Для полноценной работы виртуального оператора необходима синергия с банком

> стр. 1

Прямые конкуренты izi скептически восприняли новость о появлении в Казахстане виртуального оператора.

«izi вышел в один из самых дорогих маркетинговых каналов – в прямые продажи, – сказал председатель совета директоров АО «Фридом Финанс», член совета директоров АО «Кселл» Тимур Турлов. – При этом рынок и так находится на ценовых минимумах: связь дешевая, у сотовых операторов низкая маржа, а ценовая конкуренция сошла на нет».

Участники рынка говорят о том, что дифференциация izi непонятна – при нулевой силе бренда izi стоимость привлечения клиента обещает быть заводом выше, чем у самого Beeline. Также они задаются вопросом, как оператор izi собирается быть прибыльным, если зарабатывать все сложнее самой инфраструктуре и сотовым операторам с сильными брендами. Пессимизм среди участников рынка отразился на общей рыночной картине.

Статистика рынка

Главный источник роста телекоммуникационной отрасли – это услуги по доступу в интернет. С начала 2017 года к маю 2019-го он вырос на 24% (по итогам мая текущего года доступ в интернет – это более 23 млрд тенге, 36% всего рынка). Мобильная связь за пять месяцев 2019 года к аналогичному периоду 2018 года показала рост чуть более 0,3%. Вообще, во всем «пирог» телекоммуникационных услуг по итогам мая 2019-го доля мобильной связи составляет 28%. Это второй по значимости сегмент рынка. Третий – прочие телекоммуникационные услуги, и он слишком аморфный, чтобы его можно было анализировать. Его доля во всех телекоммуникационных услугах составляет 18%. Все вместе три крупнейших сегмента занимают почти 82% всего рынка.

«Никто рекордов от телекома Казахстана не ожидал. У Казахстана нет какого-то особого, персонального пути развития. Мы движемся исключительно по лекалам мировых трендов», – считает директор представительства iKS-Consulting Светлана Черненко. Она предполагает, что в краткосрочной перспективе операторы будут пытаться выжать максимум из «манипуляций» с пакетными предложениями и тарифными планами с так называемым сроком годности – наращивать наполняемость пакетов и увеличивать их стоимость. Что касается среднесрочной перспективы, то, по словам эксперта, существенный вклад в доходы операторов могут внести решения IoT (интернет вещей) – промышленные решения, сервисы для ЖКХ.

Виртуальным – быть?

В этих условиях говорить о наличии каких-то фундаментальных предпосылок для массового возникновения MVNO-операторов в Казахстане было бы

преждевременным. Некоторое время назад в отрасли наблюдалась вялотекущая дискуссия по этому поводу. И мнение всех причастных к ней было неутешительным: если такое и будет возможным, то только в случае смены технологической парадигмы, например запуск сетей 5G и существенного изменения регуляторной базы. Кроме того, виртуальные операторы должны предложить потребителю что-то уникальное, при этом ориентируясь на вполне конкретную аудиторию. Например, тот же Virgin Mobile сконцентрировался исключительно на пользователях iPhone. Есть и более экзотические подходы: оператор Ventocom в Австрии сделал совместный проект с футбольным клубом «Рapid». В результате был создан виртуальный оператор, ориентированный на обслуживание 900 тыс. болельщиков. Еще пример такого нишевого подхода – бразильская евангелистская церковь Igreja Sara Nossa Terra, которая создала виртуального сотового оператора Mais Parceiros de Deus для своих прихожан.

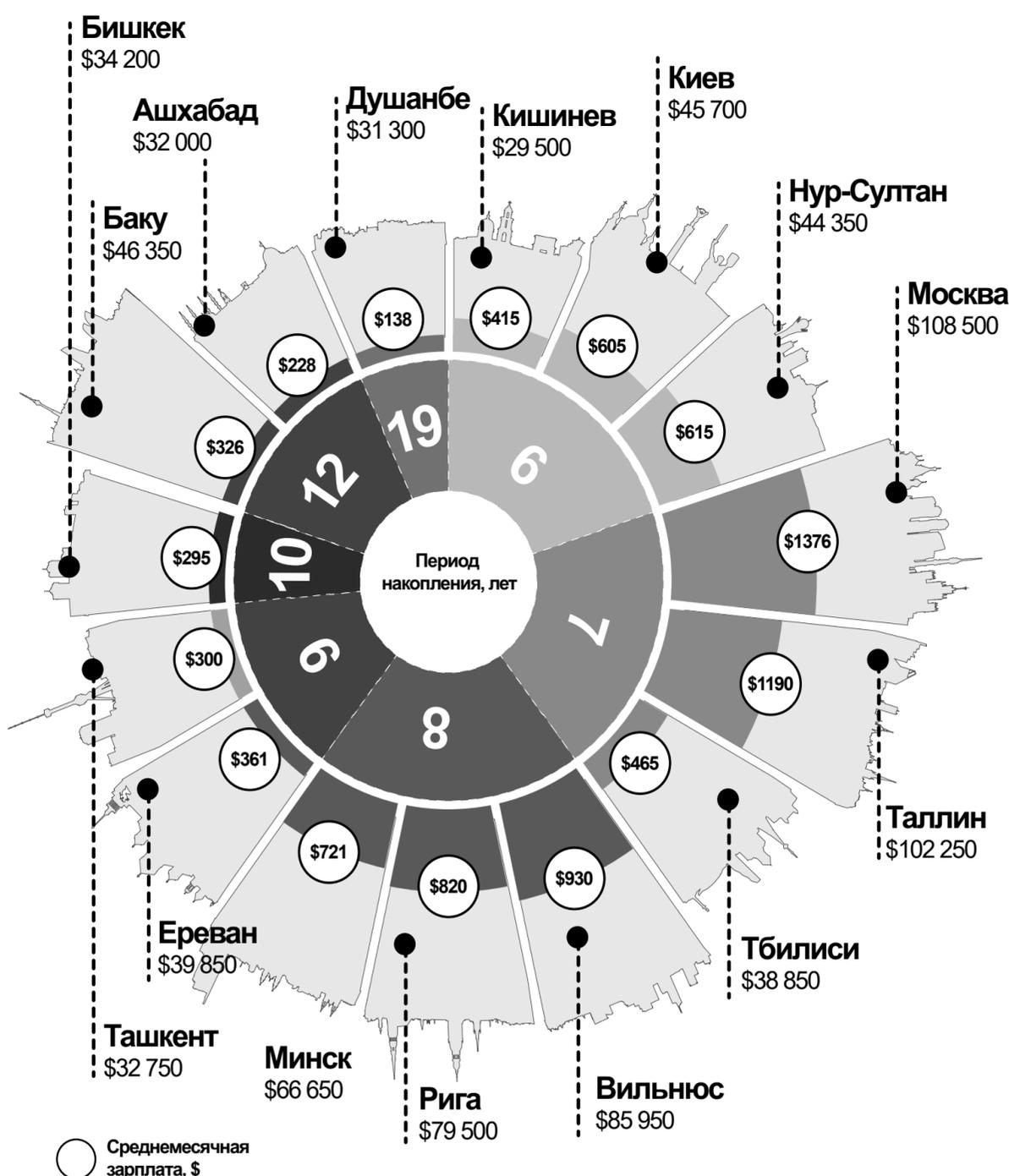
Банк и оператор

С другой стороны, виртуальные операторы могут стать для финансовых групп дополнительным источником данных о клиентах; самая очевидная синергия – это банк и сотовый оператор. «Сегодня 90% клиентского пути проходит не в инфраструктуре финансовых организаций, а в мобильных приложениях и в интернете, – говорит CEO Prime Source Евгений Щербинин. – Это толкает банки искать варианты сотрудничества с маркетплейсами, соцсетями, агрегаторами, поставщиками различных сервисов. Самым полным, оперативным, достоверным источником информации о клиенте является сотовый оператор. Он знает, с кем вы контактируете, где находитесь, какие интернет-ресурсы посещаете, где работаете и живете. И все это в режиме реального времени».

Евгений Щербинин приводит в пример синергии банка и оператора.

«Российский Тинькофф Банк несколько лет назад создал собственного виртуального мобильного оператора. Интеграция бизнес-процессов операторов связи и банков несет огромный потенциал, ведь конверсия предложений в реальном времени достигает 50%, в то время как отклик на стандартное предложение банка в виде СМС обычно не превышает 1%, – пояснил Щербинин. – Кроме выигранной конкуренции за клиента, банк может развивать спрос клиента на свои услуги, используя, например, хорошо зарекомендовавшую себя геймификацию, для реализации которой также необходима интеграция с оператором в реальном времени. Для телеком-оператора правильно сделанные совместные проекты по событийному маркетингу могут вернуть маржинальность бизнеса на уже давно забытые высоты периода широкого распространения сотовой связи».

СКОЛЬКО КОПИТЬ НА ДВУШКУ В СТОЛИЦАХ БЫВШЕГО СССР



○ Среднемесячная зарплата, \$

Средняя стоимость кв. м, \$

Нур-Султан	\$887
Киев	\$914
Кишинев	\$590
Москва	\$2170
Тбилиси	\$777
Таллин	\$2045
Минск	\$1333
Рига	\$1590
Вильнюс	\$1719
Ереван	\$797
Ташкент	\$655
Бишкек	\$684
Ашхабад	\$640
Баку	\$927
Душанбе	\$626

Инфографика: Ольга Слободяник

Правильный мед

Япония начала импортировать казахстанский мед

Компания «Лепсинск Өнімі» – единственный отечественный производитель, которому удалось наладить экспортные поставки меда в Японию.

Ольга КУДРЯШОВА

Лепси – село в предгорьях Джунгарского Алатау. Пчеловодство – основной вид деятельности большей части местного населения уже более полутора веков. Завод «Лепсинск Өнімі» мощностью 300 тонн здесь построили три года назад. «Раньше лепсинский мед гремел на весь мир, и сейчас мы хотим восстановить незаслуженно забытую славу», – говорит менеджер по развитию бизнеса «Лепсинск Өнімі» Асель Куспанова. Компания решила не просто производить, фасовать и продавать лепсинский мед, а строить премиальный медовый бренд.



Фото: «Лепсинск Өнімі»

мы пришли к решению разработать упаковки для меда? Нам не нравилось, что большинство казахстанских производителей и пчеловодов сами не реализуют мед, а перепродают его. Упаковка выступает гарантом того, что потребитель получит действительно качественный

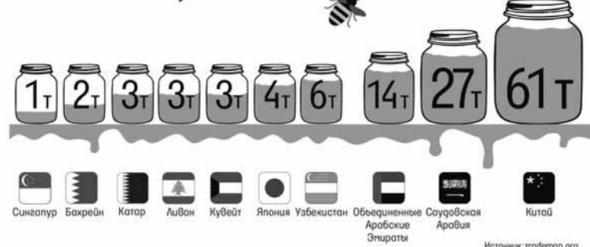


Фото: «Лепсинск Өнімі»

Мед с маркетингом

Пчеловодов в Казахстане – тысячи. Узнаваемых брендов – хорошо, если десяток. Большинство отечественных производителей меда не вкладываются в развитие бренда. Типичная упаковка для казахстанского меда – пластиковая тара в виде ведерка с незатейливой этикеткой, а то и без нее.

В какие страны экспортируется казахстанский мед



Инфографика: Виктория Ким

Команда «Лепсинск Өнімі» пошла по другому пути, предложив мед потребителю не просто в качестве полезного продукта, но и стильного сувенира. «Почему

неразбавленный мед, разлитый в соответствии со всеми санитарными нормами», – поясняет г-жа Куспанова. Чтобы подчеркнуть ценность лепсинского

меда, компания разработала несколько видов упаковки продукции, в том числе липовые бочки – их называют батманы – и подарочные коробки с порционным медом. Батманы, как и остальные упаковки, производят в России, в Казахстане подходящих поставщиков не нашлось. Флагманом сувенирной линейки «Лепсинск Өнімі» стала белая коробка с серебристым барельефом в виде лепсинских гор. Основные цвета, используемые в упаковке – белый, зеленый и серебристый – символизируют природу Лепсинска.

Маркетинговые усилия не прошли даром – по словам представителя «Лепсинск Өнімі», стильная упаковка стала одной из составляющих коммерческого успеха. На выставке в Гонконге летом 2017 года «Лепсинск Өнімі» качеством и стильной подачей потребителю привлек внимание японцев.

Сложности экспорта

Одной лишь красивой упаковки было недостаточно для того, чтобы наладить партнерство с японской компанией – переговоры о сотрудничестве шли несколько месяцев. Требования к составу меда в Японии отличаются от казахстанских в более строгую сторону. Поэтому продукция «Лепсинск Өнімі» подверглась дополнительным анализам на соответствие японским правилам по содержанию глюкозы, фруктозы, редуцирующих сахаров. После этого в Лепси приехал представитель

японской компании, чтобы ознакомиться с процессом производства казахстанского меда на месте. И только после завершения тщательной проверки был подписан контракт на поставку казахстанского меда в Японию.

Спустя полгода, зимой 2018-го, первая небольшая партия (около тонны) лепсинского меда была отправлена в Японию самолетом. Вторая поставка состоялась летом 2018-го. По данным Trade Map, Казахстан экспортировал в Японию 4 тонны меда.

Транспортировка партии отечественного меда в Японию обходится примерно в \$8–9 тыс., эта сумма включает автотранспортные, таможенные и брокерские расходы. Доставка меда из РК в Страну восходящего солнца дороже, чем доставка новозеландского и аргентинского меда. Для сравнения – Новая Зеландия и Аргентина экспортировали в Японию в прошлом году почти 73 тонны и около 23 тонн меда соответственно. Дороговизна логистики из РК – одна из причин, тормозящая, но не останавливающая движение «Лепсинск Өнімі» в сторону других экспортных направлений. В качестве потенциального рынка сбыта компания рассматривает, например, Арабские Эмираты. «Очень интересный для нас рынок, потому что там знают, любят, ценят мед. Однако есть некоторые нюансы. Арабы привыкли к жидкому йеменскому меду. А наш мед кристаллизуется, что естественно для натурального меда, и мы не хотим никаким образом искусственно вмешиваться в этот процесс, чтобы продукт не терял своих полезных и целебных свойств», – поясняет г-жа Куспанова. Казахстанский производитель меда оценивает как перспективные рынки Южной Кореи, Малайзии, Сингапура. В прошлом году компания «Лепсинск Өнімі» вошла в реестр импортеров Китая, однако объемы экспорта в Поднебесную пока совсем скромные. В Казахстане фирменный мед из Лепси продается в супермаркетах Алматы, Нур-Султана, Актау и Атырау.

Почему не взлетает НООР?

Один из самых ожидаемых и перспективных казахстанских стартапов забуксовал, потому что в Казахстане невозможно провести полноценную медицинскую экспертизу.

Георгий КОВАЛЕВ

НООР – это кольцо, которое предупреждает человека о венерических заболеваниях. Самые распространенные инфекционные заболевания взрослого человека передаются именно половым путем. Ежегодно заболевает более полумиллиона человек, 75% из них не узнают об этом вовремя.

Принцип работы НООР прост и изыскан: технологическое кольцо надевается на большой палец. Нажатие на кнопку запускает процесс анализа: электрический микроимпульс обезболивает участок кожи, происходит забор крови. Она поступает в специальные каналы, где вступает в реакцию с помещенными там антителами. Вся эта «лаборатория» помещается в маленьком съемном картридже, который вставляется в кольцо перед использованием. Результат передается на приложение смартфона.

Это один из самых интересных и ожидаемых в мире проектов из сферы медицины. НООР неоднократно занимал первые места на международных конкурсах



в Казахстане с идеи Дамель Мектепбаевой, но здесь же и застрял.

Дамель Мектепбаева – талантливый ученый, мечтающий работать над фундаментальными научными задачами. Отправившись после медицинского института по программе «Болашақ» в США, она выбрала изучение биотехнологий – и попала в за-



Дамель МЕКТЕПБАЕВА, сооснователь НООР

крытый институт NASA. Здесь она «заболела» проектами, которые меняют мир.

Ранняя диагностика заболеваний – актуальное направления в мире медицинских стартапов. Сколько людей откладывают визит к врачу только потому, что это связано с необходимостью сдавать неудобные анализы? Можно ли упростить процесс и более того – делать это дома? С поиска ответов на эти вопросы и начался стартап НООР.

В США вокруг Дамель Мектепбаевой сложилась команда единомышленников. Работа проводилась на премиальные, которые стартап выигрывал на международных конкурсах по всему миру. От первого прототипа размером со смартфон до кольца, оснащенного микросхемами, прошло два года. Проект дошел до этапа проведения клинических испытаний, рынок ожидал поступления первых партий НООР в 2016 году.

В это самое время учебная программа Дамель Мектепбаевой в США подошла концу, ей было нужно возвращаться – болашаковцы должны отработать в Казахстане пять лет. Однако на родине основатель перспективного медицинского стартапа столкнулась с двумя проблемами. Первая – рынок не стремится вкладываться в технологические проекты. Вторая – в РК невозможно провести полноценные лабораторные исследования нужного масштаба и качества.

Значит ли это, что проект умер? Дамель Мектепбаева считает, что потерян не все. Как настоящий ученый, она оптимист.

Три девушки и «умная» ложка

Говорят, что тема инноваций изрядно перегрета. И людей уже не интересует, сколько оперативки в лаптопе и какова производительность процессора в смартфоне. Но их продолжают интересовать истории, точнее, «химия», которая возникает, когда увлеченные личности объединены одной целью – создать «что-то» с надбавленной технологической стойкостью.

Александр ГАЛИЕВ

Герои истории, о которой я хочу рассказать, встретились в прошлом году в лагере Girls in STEM. «Там были разные воркшопы, мастер-классы, уроки по 3D-моделированию, программированию, уроки по Arduino. Задача, которая стояла перед нами, – придумать проект и воплотить в реальность. Мы подумали: а почему бы не использовать все те знания, которые получили? И взялись за hardware-проект: возиться с «железками» нам понравилось», – начинает свою историю Аружан Кенжебек, выпускница знаменитой алматинской РФМШ.

«Наргиз (участница, которая позже покинула проект) и я занимались hardware и software, Каролина Лата – 3D-моделированием и финансовой частью проекта. Мы никогда не говорили, что «эта часть – твоя, а эта – моя», а даже наоборот – делали все сообща. Может поэтому, все получилось», – рассказывает Ару-



Александр ГАЛИЕВ, IT-журналист

жан, двигая кружку с уже остывшим чаем по введомым только ей координатам.

Во всем «виноват» Паркинсон

Если в XVIII веке средняя продолжительность жизни в части европейских стран не превышала 33 лет, то сейчас ожидаемая продолжительность жизни для двух-трехлетних детишек в Германии составляет от 78,3 лет для мужчин до 83,2 года для женщин. Обратная сторона долгой жизни – болезни. Например, болезнь Паркинсона. Вызвана она прогрессирующим разрушением и гибелью нейронов, вырабатывающих нейромедиатор дофамин, что выражается в мышечной ригидности, гипокинезии, постуральной неустойчивости и треморе. Лечить Паркинсона непросто. И дорого. При надлежащем уходе пациент может прожить долго, но счастливо – только в том случае, если большую часть этого времени сможет обслуживать себя самостоятельно. А непросто дается даже прием пищи (помните о треморе?). В the medio, а именно так назвали свой проект девушки, решили разработать и воплотить в металле ложку, которая позволит нивелировать влияние тремора при

приеме пищи. И сделать жизнь больных намного качественнее.

«Изучая симптомы болезни, а также технологии, которые помогают справиться с ними, мы рассмотрели ложку, которую изобрели в свое время в Google. И, убедившись, насколько эффективно она помогает больным, мы решили сделать свой вариант», – говорит Аружан. Казалось бы, зачем еще одна ложка, какой тут смысл? И девушка отвечает на этот вопрос: «Нашей главной целью было сделать ложку, доступную для людей, страдающих этим недугом. Большинство этих людей – пожилые, им не по карману то, что предлагает Google».

Паяльник и Arduino в помощь

«На сборку прототипа у нас ушло примерно три месяца, – рассказывает Аружан. – Как только мы сделали его, нам удалось участвовать в конкурсе медицинских стартапов. И наш проект был замечен». Принцип работы ложки – это компенсация тремора: движений вверх-вниз и влево-вправо и стабилизация ложки пользователя, что позволяет сохранить ее емкость в одном положении для более комфортного и полноценного приема пищи. Тогда же, после конкурса медицинских стартапов, в the medio поняли, что нужно еще поработать над дизайном, алгоритмами и программно-аппаратным обеспечением. «В идеале – разработать свой собственный дизайн печатной платы, отказаться от весьма недешевого Arduino. По нашим расчетам, если мы все это осуществим, наша ложка будет стоить вдвое дешевле зарубежных аналогов – около 30 тыс. тенге», – рассказывает она.

Окей, ну а что дальше?

«Было бы шикарно, если бы мы смогли пройти какую-нибудь программу бизнес-акселерации, чтобы получить навыки для монетизации проекта. Лично меня интересует сфера технологичной, а создание проектов – это вообще что-то необъяснимо крутое!» – замечает Аружан, и тут же поправляется, что после окончания РФМШ уже поступила в пару зарубежных университе-

тов на специальность electrical/mechanical engineer. Думает, какой выбрать.

Ложка может так и не оформиться в серийный продукт – маловероятно, что Аружан откажется от университета в пользу развития проекта. С другой стороны, так ли это важно? Это понимаешь, когда видишь, как Аружан спешно засобирается: сегодня команда будет распечатывать на 3D-принтере

новый дизайн корпуса ложки. Знаете, в этот момент, кстати или нестати, но я вспомнил цитату Томаса Эдисона. Вот она: «Слишком много людей сдаются, даже не подозревая о том, насколько близко к успеху они были в тот момент, когда упали духом». Им, этим двум девушкам, кажется, это не грозит, потому что они не собираются отступать: изобретать – это теперь их полноправный ген ДНК.

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бишкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань

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



Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017

Час икс абитуриента

Как выбрать вуз и сколько стоит обучение?

Актуальный вопрос, стоящий сейчас перед каждым выпускником, – выбор профессии и университета. Не все абитуриенты понимают, кем они хотят стать в будущем, и часто принимают решение под влиянием внешних факторов, самые важные из которых – мнение родителей, престижность вуза и цена на образовательные услуги.

Асель МУСАПИРОВА

У казахстанских выпускников большой выбор учебных заведений. В 2018 году в республике было 124 вуза. Треть из них сосредоточена в Алматы – 41 организация, в столице их только 14. Меньше всего высших учебных заведений зарегистрировано в Мангистауской, Северо-Казахстанской и Туркестанской областях.

Каждый год конкуренция за абитуриентов среди вузов возрастает. Сегодня не только частные вузы, большая часть бюджета которых зависит от оплаты за обучение, но и государственные активно рекламируют себя на рынке образовательных услуг.

В силу неравных стартовых возможностей частные вузы в Казахстане не всегда могут предоставить своим студентам такую же инфраструктуру, как государственные. Не все частные учебные заведения, например, владеют собственными спортивными сооружениями и общежитиями. С другой стороны, в эпоху цифровизации такой расклад дает определенные преимущества – на балансе частного университета нет такого большого количества имущества, как это бывает в национальных вузах, и, соответственно, не стоит вопрос эффективного использования этого имущества, объясняет доцент факультета экономических наук Казахстанско-Немецкого университета, доктор PhD Даурен Аскарков.

Эксперт сожалеет о том, что сейчас в РК сложилась система, при которой государство больше финансирует национальные вузы, хотя частные университеты смогли бы распорядиться полученными средствами эффективнее, а сам процесс расходования бюджетных средств был бы прозрачнее.

Даурен Аскарков проработал пять лет в национальном вузе и примерно столько же в частном, и часто спрашивал у студентов, почему они выбрали тот или иной университет. «Большинство студентов, выбравших национальные университеты, говорили о стабильности, большем количестве грантов (и стипендий), а также выделяли наличие общежитий», – рассказывает он. Студенты уверены, что таким крупным вузам, как Казахский Национальный университет им. аль-Фараби (КазНУ), Казахский Национальный педагогический университет им. Абая (КазНПУ) или Казахский Национальный медицинский университет им. С. Асфендиярова (КазНМУ), не грозит приостановка деятельности или реорганизация.

Студентами, выбравшими частные вузы, в основном являются жители Алматы и других крупных городов, не владеющие государственным языком на хорошем уровне. Они чаще всего объясняли свой выбор отсутствием коррупции при поступлении и обучении, небольшим количеством студентов, простой системой коммуникаций с преподавателями и руководством.

Еще одним трендом в условиях глобализации становится конкуренция извне. Вузы соседних стран (Россия, Беларусь и Китай), стран Западной и Восточной Европы, а также США, Японии и Австралии активно участвуют в образовательных выставках, предлагая льготы (поступление без ЕНТ), интересные образовательные программы и культурный досуг.

«Наиболее агрессивную политику проводят российские вузы, которые начинают «вербовать» наших абитуриентов еще с седьмых-восьмых классов, обещая практически бесплатное поступление. По данным на 2018 год, 25% от всех иностранных студентов в российских университетах



составляют казахстанцы», – рассказывает собеседник.

Почему так происходит? По мнению ученого, у казахстанских школьников в большинстве случаев хорошая подготовка, следовательно, иностранному вузу не придется много тратить на обучение основам по выбранной специальности. Российские заведения предоставляют возможность бесплатного обучения и проживания, плюс более широкий выбор специальностей, чем в Казахстане.

Еще один фактор – в России оставили заочное образование, а в РК его отменили, при этом не все казахстанские вузы могут заменить его дистанционной формой обучения.

В случае с Европой, продолжил наш собеседник, дело обстоит немного по-другому. Основной причиной, по которой европейские страны проявляют интерес к казахстанским выпускникам, является старение населения, а как результат – уменьшение работоспособного населения и увеличение давления на бюджет за счет роста пенсионных выплат. Молодежь из Казахстана после обучения остается в Европе, привлеченная большей степенью демократизации общества, уважением прав человека и возможностью карьерного роста без коррупционной составляющей.

«Китай, скорее всего, нацелен на распространение своего влияния через культуру и смешанные браки», – говорит г-н Аскарков о мотивах еще одной страны, заинтересованной в казахстанских выпускниках.

Выбор специальности

В республике по-прежнему высок спрос на специалистов в сфере IT, в области международных отношений, логистики и экономики.

«Среди экономических специальностей особенно можно выделить маркетинг и менеджмент, которые в меньшей степени, нежели учет и аудит или финансы, подвержены риску «захвата» со стороны искусственного интеллекта. К тому же, с учетом того, что в крупных городах страны весьма активно развивается сфера услуг, очень востребованными на рынке труда остаются специалисты в области управления продажами, СММ, связей с общественностью», – добавил доцент Аскарков.

С трудом проникают на рынок образовательных услуг Казахстана новые образовательные программы, которых нет в классификаторе. Такой расклад наш эксперт объясняет консерватизмом в предпочтениях потребителей, которые, по инерции, все еще выбирают право и финансы.

При этом на образовательных выставках уже представлены новые программы: энергетическая и экологическая техника, интегрированное управление водными ресурсами и ресурсосберегающая производственная логистика.

Рейтинги вузов

Казахстанские высшие учебные заведения активно участвуют не только в национальных рейтингах, но и в глобальных (к примеру, рейтинг университетов мира QS).

Независимое казахстанское агентство по обеспечению качества в образовании составило ежегодный Национальный рейтинг-2019 вузов Казахстана.

Методология расчета базируется на трех составляющих: первая – это оценка качества академических ресурсов вуза, на которую приходится 70% от общего числа баллов, вторая – экспертная оценка качества его деятельности (15%), третья – оценка на основе проведения соцопроса работодателей и госорганов (15%).

В список лучших многопрофильных университетов вошли 18 вузов. Лидером стал КазНУ

им. аль-Фараби, набрав 99,72% из возможных 100%. На втором месте расположился Евразийский Национальный университет им. Л. Гумилева (ЕНУ) – 84,72%. Третье место замыкает Карагандинский государственный университет им. Е. Букетова – 53,89%.

Среди технических вузов отличились Satbayev University – 95,78%, Казахстанско-Британский технический университет (КБТУ) – 91,9% и Карагандин-

ский государственный технический университет – 89,37%.

Топовыми гуманитарно-экономическими университетами названы КИМЭП – 92%, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза – 91,34%, Алматы Менеджмент Университет – 71,53%.

Лучшим вузом искусства признан Казахский Национальный университет искусств в Нур-Султане – 100% из 100%.

Среди медицинских учреждений лидером стал КазНМУ им. С. Асфендиярова – 100%, среди педагогических – КазНПУ им. Абая (100%).

«Курсив» составил свой рейтинг топ-20 университетов по стоимости обучения на очном отделении бакалавриата, предварительно отобрав лучшие вузы согласно баллам, присвоенным в Национальном рейтинге вузов этого года.

Самым дорогим по стоимости оказался университет КИМЭП. В настоящее время цена одного года обучения там составляет в среднем 2,9 млн тенге.

Цена одного кредита в КБТУ в этом году равняется 45–60 тыс. тенге. Всего за четыре года студентам должно быть освоено 146 кредитов. Получается, что за один год обучения родители должны заплатить в среднем от 1,6 до 2,2 млн тенге.

Алматы Менеджмент Университет тоже относится к категории дорогих вузов. Стоимость обучения за анализируемый период достигает в среднем 1,1 млн тенге.

Цены в КазНУ им. аль-Фараби на этот учебный год неизвестны, но в 2018–2019 учебном году они находились в интервале от 974 тыс. до 1,18 млн тенге (максимальные цены приходились на специальность «Финансы», «Юриспруденция» и др.).

Оплата обучения в прошлом учебном году в КазНМУ им. С. Асфендиярова варьировалась от 762,9 тыс. тенге («Технология фармацевтического производства») до 1,2 млн тенге («Стоматология»). Для сравнения, цена за обучение в медицинском университете в городе Семей составляет 800 тыс. тенге на все специальности.

В известных алматинских университетах, не попавших в наш рейтинг, стоимость обучения варьируется: в Университете им. С. Демиреля – от 450 тыс. тенге на специальности «История» до 1,25 млн тенге на «Международных отношениях», в Университете международного бизнеса средняя стоимость обучения в городском отделении составляет 750 тыс. тенге, английское отделение стоит дороже – 850 тыс. тенге.

Общий тренд – более высокая стоимость обучения в вузах наблюдается на специальностях, где готовят будущих финансистов и юристов. Вопросы, насколько эти специалисты будут обеспечены работой после окончания вуза и окажутся ли оправданы затраты на обучение, остаются открытыми.

В условиях рыночной экономики, напоминает Даурен Аскарков, основными факторами оценки качества образования в вузе должны быть уровень трудоустройства, размер заработной платы, который компания готова предложить выпускнику того или иного высшего учебного заведения, а также динамика роста зарплаты выпускника вуза в первые три года работы.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является рекламой данных организаций.

Рейтинг лучших вузов Казахстана по стоимости

Средняя стоимость обучения за год, в тенге

1

Университет КИМЭП

2,886,084

2

Казахстанско-Британский технический университет

1,916,250

3

Алматы менеджмент университет

1,100,000

4

Казахский Национальный университет им. аль-Фараби*

1,075,000

5

Казахский Национальный медицинский университет им. С. Асфендиярова*

981,480

6

Евразийский Национальный университет им. Л. Гумилёва*

902,000

7

Медицинский университет Семей

800,000

8

Satbayev University

635,800

9

Алматинский университет энергетики и связи*

630,000

10

Казахский Национальный университет искусств*

629,000

11

Казахская Национальная академия хореографии

600,000

12

Казахский Национальный педагогический университет им. Абая

537,000

13

Казахская академия транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева

492,500

14

Академия «Bolashaq»*

475,950

15

Казахский Национальный женский педагогический университет

475,000

16

Казахский Национальный аграрный университет

420,000

17

Алматинский технологический университет

420,000

18

Костанайский государственный педагогический университет им. У. Султангазина

373,500

19

Карагандинский государственный технический университет

356,500

20

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

345,000

Стоимость обучения на 2019–2020 уч. г. (бакалавриат, очное отделение), в тенге

2 886 084

1 642 500–2 190 000

1 100 000
на все специальности

974 000–1 176 000

762 960–1 200 000

858 000–946 000

800 000
на все специальности

635 800
по всем специальностям

560 000–700 000

568 000–690 000

600 000 (в среднем)

470 000–604 000

447 000–538 000

342 900–609 000
(фармация)

500 000 педагогические специальности
450 000 непедагогические специальности

420 000
на все специальности

420 000
на все специальности

357 000–390 000

342 000–371 000

345 000
на все специальности

*Стоимость обучения на 2018–2019 уч. г., стоимость на 2019–2020 уч. г. может быть изменена Согласно открытым источникам и данным приемной комиссии вузов, за основу взят Национальный рейтинг лучших вузов Казахстана за 2019 год

Что происходит, когда предприниматели отправляются в отпуск и случается кризис

THE WALL STREET JOURNAL

Порой владельцы бизнеса решаются на то, чтобы покинуть свой офис. Причем надолго. Ниже представлены три истории от тех, кто пропустил этот опыт через себя и готов о нем рассказать.

Barbara Haislip,
THE WALL STREET JOURNAL

Для любого предпринимателя необходимость решать сложные рабочие вопросы во время отпуска – обычное дело.

Но что, если это случается, когда вы находитесь на вершине горного пика? Или в джунглях во время тропического ливня? Или посреди Средиземного моря?



Чтобы решить проблемы с кредитной картой, Майклу Двеку (второй слева) пришлось на лыжах преодолеть гору.

Отсутствие привычных условий может стать проблемой для топ-менеджеров. Особенно для тех, кто не привык оставлять заместителя, уполномоченного принимать важные решения. И если бизнесмена нет на работе, и что-то идет не так, это может поставить его в весьма затруднительное положение.

Далее – истории предпринимателей, преодолевших непростые внешние обстоятельства, чтобы предотвратить крах своего бизнеса.

Застрявший в горах

В январе 2017 года сооснователь магазина мужского белья Basic Outfitters Майкл Двек принял участие в шоу Shark Tank, а через две недели после этого понял, что ему нужна передышка. Он решил покататься на лыжах в Колорадо вместе со своими братьями, хотя чувствовал – в этот сложный период стоит остаться в офисе и приглядывать за тем, как идет работа.



Захари Вейнеру пришлось пережить затяжной ливень, чтобы возобновить работу с клиентом.

Гонки в джунглях

В 2013 году, отмечая двухлетие своей компании, Захари Вейнер решил порадовать себя отпуском в Колумбии.

За несколько недель до поездки его маркетинговое агентство Emerging Insider Communications запустило крупную кампанию – стартап по продаже билетов и организации ивентов, начавший осваивать зарубежные рынки. Уезжая, Вейнер был уверен, что все текущие задачи находятся в надежных руках.

Во время поездки он со своей девушкой проделал путь от города Санта-Марта до деревни Минка, преодолев по пути горы, поросшие густыми джунглями.

В Колорадо они оказались в самой широкой зоне катания горнолыжного курорта Вэйл-Бэк-Боулз, где практически нет населенных пунктов и сотовой связи. На половине пути с горы он решил проверить свой телефон и обнаружил, что попал в полосу, где мобильная связь есть. И тут же на него посыпались сообщения и электронные письма от членов его команды с пометкой «Срочно!».

Затем связь снова пропала. Спуск вниз – в тот момент это было единственное направление, куда он мог двигаться. Двек спустился к подножию горы и сел на подъемник, который должен был доставить его в домик, где был Wi-Fi. Пока он ехал, появилась связь и ему удалось связаться с офисом. «Оказалось, что из-за

подозрений в мошенничестве нашу кредитную карту заморозил банк. А дело было в том, что после выхода шоу на нас свалилось много заказов и мы были вынуждены воспользоваться почтовыми услугами в большем объеме, чем обычно», – рассказывает он.

Но связь была настолько плохой, что Двек не смог дать четкие инструкции своим сотрудникам в офисе. Необходимо было принять сложное решение.

Хотя он уже добрался до подъемника, это была лишь часть пути к гостиничному домику. Доехав до вершины горы, он держал свой ноутбук над головой и вновь проехал на лыжах к ее подножию, снова сел на подъемник, чтобы подняться на другую вершину, и только после этого он смог бы попасть в свой домик.

По словам Двека, этот непростой путь занял почти час. Кроме того, испортилась погода, поднялся ветер и небо затянуло



Фото: Peter Arkle

тучами, а это означало, что подъемник могли остановить в любой момент.

Что же делать? Когда подъемник доставил его на первый пик, Двек отстегнул свои лыжи и преодолел гору пешком, несмотря на поднявшийся ветер и плохую видимость. Через 45 минут он достиг домика, связался со своей кредитной компанией и провел оплату.

«Этот опыт был чрезвычайно сложным», – говорит он. Тем не менее сейчас его компания процветает, а все процессы отлажены так, чтобы в будущем ничего подобного повториться не могло.

Следующий день не принес ничего нового, и тогда Вейнер решил: больше ждать нельзя.

«Я не придумал ничего лучшего, чем завернуть свой ноутбук в несколько слоев пакетов и пойти вниз пешком», – рассказывает он. (Его подруга, которая с этим решением была не согласна, осталась в домике.)

В конце концов Вейнер, покрытый грязью и царапинами, добрался до деревни Минка. Он держал свой ноутбук над головой и стучался в каждую дверь. «На ломаном испанском я пытался выяснить, сможет ли кто-нибудь рискнуть и, несмотря на сильные паводки, за вознаграждение отвезти меня в Санта-Марту», – говорит Захари.

Наконец он нашел подростка, который согласился отвезти его на своем кроссовом мотоцикле. Они ехали по затопленным дорогам, часто им приходилось толкать мотоцикл. Кроме того, руки Вейнера ооченели от того, что ему приходилось одной рукой держаться за водителя, а другой удерживать над головой ноутбук.

Так они приехали в Санта-Марту. «Я сразу же заселился в отель, включил компьютер, сделал множество звонков по Skype с извинениями, и жизнь наладилась», – рассказывает Вейнер. Ему удалось удержать клиента, а позже он участвовал в сделке по слиянию этой фирмы с другой компанией.



Мехри Бабаевой пришлось решать производственные проблемы прямо посреди Средиземного моря.

Сигнал S.O.S.

Старая поговорка гласит: «Worse things happen at sea», что можно перевести на русский как «Худшие вещи случаются в море». В октябре 2016 года в этом лично убедилась Мехри Бабаева.

Это произошло, когда Бабаева – основатель и генеральный директор компании – производитель одежды для женщин Magaley.com совершила вместе с супругом частный круиз по Средиземному морю во время отпуска в Турции.

Как вспоминает Мехри, первые два дня были просто замечательными и удивительно спокойными. Однако, решив проверить свой телефон, который до этого был на беззвучном режиме, она увидела сообщение от менеджера по производству, отвечающего за партию в 180 единиц товара. «На производстве есть проблемы, и у меня умер отец. Сожалено, но я должен уехать на неделю или даже больше и не могу сейчас уделить время этой проблеме», – написал он.

Мехри Бабаева попыталась дозвониться до коллег и узнать, что же случилось, но мобильной связи не было. Затем она звонила с телефона мужа, а потом – с телефона капитана, но связь отсутствовала. На берег они вернуться не могли – была ночь, а прожектор яхты не работал.

Срок поставки истек через два дня. По словам Бабаевой, она была «в ярости и не могла найти себе места».

Чтобы успокоиться, женщина немного поплавала, а затем пришла к капитану с идеей: связаться

с капитаном другого корабля по радиосвязи и попросить того созвониться с ее менеджером по производству. Потом нужно было, чтобы капитан другого судна просто поднес мобильный телефон к радию, и тогда Бабаева смогла бы поговорить со своим менеджером. Капитан не очень обрадовался этой идее, но, очевидно, «моя решимость была написана у меня на лице, так что он согласился сделать то, о чем я просила», – говорит Бабаева.

Почти все капитаны, с кем она связывалась, отказывали в помощи, но один из них все-таки согласился. После всех мытарств Бабаева наконец связалась с менеджером и узнала, что произошла ошибка в размерах одежды. 60 предметов были пошиты в среднем размере вместо большого. Бабаева немедленно разрешила переделать всю партию.

На следующий день пара плыла в ближайший порт, где Мехри забежала в первое же попавшееся интернет-кафе и написала клиенту о том, что поставку придется отложить на день. При этом клиент остался довольным, поскольку расходы на экспресс-доставку взяла на себя предпринимательница.

Как рассказывает Мехри Бабаева, уже за ужином она «мысленно благословила менеджера по производству и капитана другой яхты, который согласился протянуть руку помощи».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Как отдыхать и не думать о работе

Кристина ТЕН,
HR бизнес-партнер
АО «KazTransCom»

Каждый мечтает отдохнуть, полностью «отключившись» от работы, но не каждому это удается – особенно если сотрудник из числа руководителей или «ключевых» людей для компании. «Курсив» представляет несколько рекомендаций специалиста по поводу того, как привести свою команду к эффективной работе во время вашего отсутствия.

1. Возвращайте преемников
Хорошего руководителя определяют не только по цифрам и результатам, но и по людям, которые работают вместе с ним. Умение возвращать преемников – обязательный навык хорошего руководителя.

Кто такой преемник? Это тот, кто полностью перенимает опыт своего наставника и может в любой момент занять его место без какого-либо ущерба для компании, а в некоторых случаях даже повысить ее эффективность. Убедитесь в том, что ваш преемник знает обо всех текущих проектах, может взаимодействовать со всеми подразделениями, а самое главное – это тот, на кого вы можете положиться.

Не бойтесь возвращать преемников, ведь успешные преемники – это заслуга успешных наставников. Делитесь своими знаниями и опытом, тем самым повышая эффективность и вызывая доверие со стороны своей команды.

2. Позволяйте своей команде принимать решения

Всегда разговаривайте со своей командой. Люди должны не бояться высказать свое мнение. Еще несколько лет назад подчиненным не давали права голоса – все решали начальники. Но время меняется, и компетенция «Инициативность» стала одной из ключевых при поиске хороших кандидатов. Если возникли сложности – не старайтесь решить все сами, а помогите сотрудникам найти правильное решение вместе с вами. Научите свою команду брать на себя ответственность, а не перекладывать ее на других.

Перед тем как уйти в отпуск, обязательно обозначьте допустимые рамки в принятии решений.

3. Делегируйте задачи членам команды, учитывая их сильные стороны и зоны роста

Не сосредотачивайте все на себе. Задача руководителя – руководить, а не исполнять. Чтобы правильно делегировать задачи, необходимо знать свою команду. Общайтесь с ними, получайте и давайте обратную связь, выявляйте сильные стороны каждого, улучшайте их, помогайте им развиваться.

Задачи и обязанности должны распределяться между членами команды с учетом их сильных сторон.

При правильном делегировании каждый член команды несет ответственность за тот или иной участок работы – тем самым руководитель только курирует процесс, а работники в свою очередь владеют всей необходимой информацией.

Ставьте перед сотрудниками конкретные задачи и указывайте сроки выполнения (постановка задач по SMART). Убедитесь в том, что ваши работники понимают вас.

4. Доверяйте своей команде

Чем больше вы доверяете им, тем больше они чувствуют на себе ответственность. К тому же доверие со стороны руководителя воспринимается сотрудниками как часть нематериальной мотивации и развивает в них лояльность к руководителю. Дайте понять своим людям, что вы уверены в их компетентности, и даже если они где-то ошибаются, то вы готовы помочь им в решении возникших сложностей.

Итак, перед тем как уйти в отпуск, озвучьте несколько правил: например, что вы будете недоступны, либо с ограниченным доступом к почте и телефону и т. д.

Обязательно поставьте в известность свою команду, а также людей, с кем вы взаимодействуете, укажите замещающее лицо на все время вашего отсутствия. Постарайтесь решить стратегически важные задачи до своего ухода, так как для замещающего лица решение таких задач может оказаться большим стрессом.

Тест на герметичность

THE WALL STREET JOURNAL

Хотите пощекотать себе нервы? Возьмите стакан воды, пива или колы – и вылейте его на свой телефон.

**Дэвид ПИРС,
THE WALL STREET JOURNAL**

Постойте! Прежде всего должен вас предупредить, что не беру на себя никакой ответственности в случае, если в ходе этого эксперимента какое-либо устройство будет испорчено. Единственная причина, по которой я решился вам это предложить, заключается в том, что если у вас телефон Apple или Samsung последней модели, то чисто теоретически с ними ничего не случится. Многие телефоны сегодня рекламируются как «водонепроницаемые» или «водонепроницаемые», а это подразумевает, что они способны выдержать случайное попадание на них напитка, падение в унитаз или даже в бассейн.

Впрочем, в любом случае вы можете не соглашаться на этот эксперимент и, вероятно, это будет правильнее.

В этой колонке я просто хотел порекомендовать гаджеты для использования в воде либо рядом с ней, поскольку нет лучше способа скоротать пляжный отдых, чем «зависнуть» перед экраном любимого смартфона. Однако я обнаружил запутанные стандарты и невнятные заверения со стороны производителей, и в итоге это вызвало во мне недоверие ко всему, что претендует на звание «водонепроницаемого устройства».

Посвятив тестированию устройств в воде не один час (пока кожа на моих пальцах не сморщилась так, как этого не бывало никогда раньше), я наконец-то нашел несколько гаджетов, безопасных для погружения в воду. Что касается телефонов, то, как выяснилось, нет никакой гарантии, что они переживут что-то большее, чем просто брызги и немного влаги, и это, вероятно, не стоит такого риска.

Если совсем коротко: я практически убил iPhone X.

Для обозначения степени защищенности электронных устройств компании используют специальную классификацию способов защиты IP. Разработанная Международной электротехнической комиссией, эта классификация, как правило, включает две цифры. Первая – от 1 до 6, отражает степень защищенности от «проникновения посторонних предметов», например, пыли и песка; чем выше цифра, тем теоретически выше степень защищенности. Вторая цифра – от 1 до 8 – говорит о защищенности от проникновения воды.

Учитывая, что такие устройства, как iPhone XS от Apple или Samsung Galaxy S10 защищены по стандарту IP68, может сложиться впечатление, что они совершенно не боятся пыли и воды. Однако это не так.

По данным Apple, обозначенная степень защищенности iPhone XS означает, что телефон может быть погружен в воду на глубину не более двух метров и не дольше 30 минут. Со своей стороны Samsung предупреждает, что защита действует только в течение получаса на глубине не более 1,5 метров. Обе компании убедительно рекомендуют не погружать в воду ваш телефон,

поскольку в обоих случаях гарантия действовать не будет.

Главным образом это происходит потому, что тесты не способны воспроизвести реальные условия: большинство испытаний на водонепроницаемость проводились с использованием чистой, свежей воды. Возможно, вы могли бы вылить на свой телефон бутылочку артезианской воды Fiji, однако, если это будет пиво или кофе, скорее всего, все закончится печально. Вода, в который вы купаетесь, может быть еще более худшей средой для гаджета. «Разработать нечто, что могло бы быть использовано в океане или, того хуже, в бассейне, гораздо сложнее, чем если бы речь шла просто о воде», – говорит **Скотт Уолкер**, сооснователь компании по производству аудиоприборов для плавания Underwater Audio.

Все послеобеденное время я провел в бассейне с iPhone X, защищенным по стандарту IP67. Вместе со мной он был в воде довольно часто, но ни разу время и глубина его погружения не превышали установленные лимиты. Тем не менее тачскрин перестал нормально работать, и все, что я теперь могу, – это с трудом набирать текст, прокручивать экран и запускать камеру с вайпом. Galaxy S10, впрочем, эти испытания выдержал. Пока.

Устройства, которые сегодня являются водонепроницаемыми, завтра

в итоге тестирование, которое я проводил, показало: современным флагманским моделям телефонов или другим устройствам с классом защиты IP67 или IP68 небольшое количество воды и брызги повредить не должны, хотя никаких гарантий тут попросту нет. Тем не менее каждый раз, когда ваше устройство подвергается воздействию жидкости, важно промыть его пресной водой (лучше всего под струей воды из крана), а затем тщательно высушить. И выждите как можно дольше, прежде чем ставить его на зарядку.

Ниже я расскажу об устройствах, которые я протестировал и которые с честью выдержали эти испытания.

Последние модели умных часов Apple Watch способны выдерживать погружение на глубину до 50 футов (15,24 метра) до тех пор, пока вы соблюдаете рекомендации и промываете их после плавания, используя при этом функцию Water Lock, позволяющую



избавить устройство от воды. Подводной тачскрин бесполезен, также сокращается расстояние, на котором способен работать Bluetooth, однако отслеживать результаты тренировки все равно можно.

Для прослушивания музыки во время плавания целыми днями я рекомендую колонку фирмы Logitech – Ultimate Ears Wonderboom 2 стоимостью \$100. Эта колонка работает через Bluetooth, она компактная и обладает пластичностью, благодаря чему соединение с телефоном не прерывается. Звук также отменный, а батарея сохраняет живучесть даже тогда, когда вы плаваете до посинения.

Если вы предпочитаете наушники, то к вашим услугам Underwater Audio SwimBuds за \$40. Сам наушник имеет форму елочки, что создает надежное соединение с ухом, и вода не попадает внутрь. Кроме того, годовая гарантия распространяется и на повреждение, вызванное попаданием воды в устройство.

Для подводной фотосъемки самый надежный путь – это приобрести специальный чехол для iPhone – Hitcase Pro стоимостью \$100. Если он закрыт должным образом, то способен защитить ваш телефон при погружении на глубину до 33 футов (10,6 м). Экран работать не будет, но вы можете снимать фото и видео, используя кнопки громкости вместо затвора.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



Этюд в красно-зеленых тонах

Кантемир Балагов рассказал о жизни послевоенного Ленинграда

«Дылда» – вторая картина режиссера. В рамках программы Каннского кинофестиваля «Особый взгляд» работа удостоилась сразу двух наград: приза за лучшую режиссерскую работу и приза Международной федерации кинопрессы.

Елена ШТРИТЕР

Мы привыкли к тому, что многие фильмы о войне заканчиваются всеобщим ликованием. Ленты, где речь идет о послевоенных годах, чаще всего показывают большую стройку – люди, пережившие войну, с горящими глазами строят новую жизнь, с уверенностью глядя в светлое будущее. Но далеко не для всех война закончилась с последним выстрелом. Да, затягиваются раны, восстанавливаются дома, но как быть с перемолотыми в труху душами?

В какой-то степени фильм **Кантемира Балагова** основан на реальной истории. Он снят по одному из интервью из документального романа нобелевской лауреатки **Светланы Алексиевич** «У войны не женское лицо», в котором есть все то, о чем не принято говорить вслух: насилие, аборт, убийства собственных детей ради выживания... Все то, что прошли в те годы миллионы советских женщин. И все то, с чем они были вынуждены жить после.

Война в «Дылде» осталась в прошлом, но отпустить ее никак

не получается. Она живет в искалеченном городе, полном отголосков голода, страха, смерти. В людях, которые пытаются жить, строить отношения, но не могут дать друг другу ничего из того, что им действительно нужно. И не потому, что не хотят. А потому, что, скорее, нечего.

Действие фильма разворачивается первой послевоенной осенью 1945 года в Ленинграде. В центре истории – болезненные отношения подруг-зенищич **Ии (Виктория Мирошниченко)** и **Маши (Василиса Перельгина)**, которые после демобилизации пытаются вернуться к мирной жизни. Но при этом «Дылда» – это нечто большее, чем рассказ о двух подругах. Балагов препарирует дружбу людей, объединенных общей травмой. Дружбу, в которой любовь и жертвенность тесно переплетаются с безразличием и презрением.

Как и в дебютной «Тесноте», режиссер передает эти отношения не только с помощью диалогов и великолепной актерской игры, но и с помощью цвета. Ленинград в объективе оператора **Ксении Середы** словно на холстах фламандских художников залит желтым неживым светом. Принявший мир «Дылде» Ие Балагов отдает зеленый, а не отпустившей войну Маше – кроваво-красный. Постепенно окружающее пространство расцветивается зеленым и противостоящим ему красным. И эта игра цвета становится еще и основным саундтреком. Музыка, как и подробности жизни героев и войны, здесь вынесена за скобки.

Действие, пропитанное послевоенной меланхолией, развивается медленно и тягуче, время от времени рассыпаясь на ряд эпизодов – историй второго плана, которые порой яркими штрихами, а порой парой акварельных мазков создают настроение картины. Например, парализованный солдат и его жена, просящие об эвтаназии. Или четырехлетний мальчишка, играющий с ранеными солдатами в игру, где надо изобразить животных. Единственное животное, которое он узнает – это птица. А когда ему достается изобразить собаку, он молчит. Ему подсказывают: «гав-гав», но он не понимает. Он никогда не видел собак. Потому что в блокаду их съели.

В фильме нет убийств, крови, насилия, но в какой-то момент становится не просто страшно, а жутко. Именно потому, что это – правда.

А еще в фильме нет ни одного изображения Сталина, Ленина и прочих элементов, характерных для советского времени. Есть тщательно воссозданный художниками послевоенный Ленинград – с коммунальными квартирами, трамваями, госпиталем. Страна Советов лишь изредка мелькает в кадре каким-нибудь случайным плакатом. В остальном же пространство фильма – внесоветское, внеполитическое. И за это Кантемира Балагова хочется поблагодарить отдельно. Ведь, действительно, война калечит души независимо от страны и социального строя и не щадит никого – ни победивших, ни проигравших, ни детей, ни взрослых.



такими могут не оказаться. В большинстве таких гаджетов используются водонепроницаемые заглушки, не пропускающие влагу внутрь подобно герметику в вашей ванне. Однако эти заглушки не служат вечно.

Клей разрушается и, когда вы роняете, сдавливайте или каким-то иным образом воздействуете на свой телефон, эта защита быстро приходит в негодность. В некоторых новых устройствах используется так называемое «нанопокрываете», но даже оно со временем теряет свои качества.



Фото: Emily Prapoulenis/The Wall Street Journal

**ЕЩЕ ОДИН ПОВОД
СКАЗАТЬ СПАСИБО**

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И ИНДИИ 2019

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019