



ИНВЕСТИЦИИ:

MEDALLIA: ЛИДЕР В УПРАВЛЕНИИ
КЛИЕНТСКИМ ОПЫТОМ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ВТОРОЙ ТРИЛЛИОН ПОШЕЛ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

СБЕЖАВШИЕ НЕВЕСТЫ

стр. 10

LIFESTYLE:

КАЗАХСКАЯ ПОБЕДА, ГЕНДЕРНЫЙ
ВОПРОС И ЗВЕЗДА ТУРЕЦКИХ
СЕРИАЛОВ

стр. 12

ЕС – Центральной Азии:

*проведите реформы
и получите больше
денег*

Конкуренция за влияние в регионе продолжается – показала XV министерская встреча глав внешнеполитических ведомств Центральной Азии с представителями Европейского союза.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Внешне повестка дня прошедшей в Бишкеке 6 и 7 июля встречи глав МИДов центральноазиатских стран с верховным представителем ЕС по иностранным делам и политике безопасности Федерикой Могерини не сильно отличалась от подобных мероприятий последних лет. Участники важного внешнеполитического мероприятия обсудили ключевые возможности и вызовы, с которыми страны Центральной Азии сталкиваются в условиях меняющегося мира. Отметили положительную динамику развития партнерских отношений между Европейским союзом и государствами региона. Наконец, стандартно подтвердили «свою приверженность совместной работе в интересах мира, безопасности, прав человека, демократии и устойчивого развития при полном соблюдении международного права».

Всем сестрам по серьгам

И все же некоторые отличия между министерскими встречами прошлых лет с последним мероприятием в столице Кыргызстана все же имелись. Связаны они с апгрейдом Стратегии ЕС в Центральной Азии – ее обновленный вариант был презентован в Бишкеке в середине июня и в целом положительно воспринят в столицах стран нашего региона. Стратегия предусматривает помощь Брюсселя как в «интеграции центральноазиатских государств в мировую торговлю», так и в «усилении углубления регионального сотрудничества». Верховный представитель ЕС по иностранным делам и политике безопасности Федерика Могерини озвучила и сумму финансовой помощи странам Центральной Азии.

Было объявлено, что к 1 млрд евро, выделенному региону на период 2014–2020 годов, в Европейском союзе решили добавить еще 72 млн евро. Из них 36 млн евро достанется Кыргызстану, который намерен при содействии ЕС реализовать новую программу по поддержке образовательного сектора.

> стр. 2

Массовое восхождение на пик Нурсултан



Фото: Деонисий Мить

Более 6 тыс. человек участвовали в алматинской Альпиниаде. На пик Нурсултан, высота которого 4376 м над уровнем моря, взойшли 234 человека.

> стр. 12

Узбекистанский автопром отпускают на волю

Ташкент постепенно либерализует импорт автомобилей и убирает льготы для национальных автопроизводителей.

**Жамолиддин ТУРДИМОВ,
Юрий ДОРОХОВ**

Приехавшему в Ташкент казахстанскому автолюбителю поневоле бросается в глаза обилие на дорогах одинаковых машин. Трассы и парковки запружены Chevrolet (чаще белого цвета, реже – черного, еще реже – других расцветок), между которыми периодически попадаются Daewoo. Лишь иногда проедет российский ВАЗ, прочие марки – редкость. На момент подготовки статьи из около 13 тыс. машин, выставленных на продажу на сайте olx.uz, 7,2 тыс. приходились на Chevrolet, почти 3 тыс. – на российские «Лады», 1,5 тыс. на Daewoo и 1,5 тыс. – на три десятка других мировых марок. Доля машин локального производства на местном рынке достигает 97%.

Однако картина постепенно меняется. По данным Госкомстата РУз, за 2018 год в страну было ввезено автомобилей на \$320 млн, что в два раза больше, чем в 2017 году. Постоянно открываются новые автосалоны, продающие иномарки. Только российская «Лада» продала в прошлом году на узбекском рынке более 10 тыс. легковых автомобилей, а в этом году рассчитывает удвоить продажи. Казахская Astana Motors в прошлом году заявила о намерении выйти на узбекский рынок (правда, в компании не смогли прокомментировать «Курсиву», на какой стадии находится этот процесс сейчас). В настоящее время платежи за их ввоз в РУз могут достигать 30–40% от стоимости машин, но Таможенный комитет уже объявил о возможном снижении пошлин, при этом пошлина на ввоз автомобилей премиум-класса уже обнулена, а электрокары при импорте еще и не облагаются акцизом. На этом фоне сразу несколько иностранных брендов объявили об интересе к созданию сборочных производств в РУз.

Узбекский автопром тоже не планирует сдавать позиции: в начале июля Шавкат Мирзиёев поручил увеличить выпуск авто с нынешних 250 тыс. штук в год до 350 тыс. к 2023 году, одновременно повысить уровень локализации легковых авто до 55% (сейчас в среднем 42%), а коммерческих – до 30% (сейчас от 12% и выше, в среднем 24%). Экспорт должен увеличиться в 5,5 раза, до 25,7 тыс. машин в год.

> стр. 8

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

AL-FARABI AVE

WALL ST

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

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

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Торговый прогресс таит скрытые риски для инвесторов

Вслед за США и Китаем другие страны тоже начинают использовать торговлю, как разменную монету в международной политике.

James MACKINTOSH,
THE WALL STREET JOURNAL

Новость о том, что президент Трамп намерен ослабить торговую напряженность в отношениях с Китаем, рынки восприняли с осторожностью. Инвесторы вообще должны быть более осторожными, поскольку сам характер сделки отражает тревожную тенденцию, когда все больше стран начинают использовать торговлю в качестве еще одной разменной монеты в мировой политике.

Когда в рамках тарифной паузы президент Трамп снова разрешил американским поставщикам ра-

ботать с телекоммуникационной компанией Huawei Technologies, он, таким образом, увязал вопросы национальной безопасности и торговлю между собой. Теперь это часть новой модели поведения. Трамп уже пригрозил введением тарифов Мексике, если та не ужесточит пограничный контроль, и не исключил, что в декабре может вмешаться в судебный процесс против дочери основателя Huawei с тем, чтобы гарантировать торговую сделку. Эту позицию разделяют и другие политики. Они идут тем же путем, используя по отношению к своим торговым партнерам санкции, традиционно применявшиеся лишь против врагов.

Попытка Европейского союза принудить Швейцарию к более тесному сотрудничеству вынудила альпийскую страну принять ответные меры и запретить

торговлю швейцарскими акциями на фондовых биржах ЕС, где торговалась большая часть бумаг таких транснациональных корпораций, как Nestlé SA, UBS Group AG и Novartis AG.

У швейцарцев тесные отношения с окружающими их государствами ЕС, однако внутри страны сильны настроения против свободного передвижения работников и громко звучат требования снизить потоки иммигрантов из ЕС. Брюссель сопротивляется, отчасти для того, чтобы продемонстрировать Великобритании, что по вопросу Брекзита организация не станет проявлять мягкость.

Никогда раньше взаимоотношения ЕС и Швейцарии не приводили к торговым баталиям. Два крупных торговых партнера никогда даже не обращались с жалобами в расположенную в

Женева Всемирную торговую организацию.

Сама по себе эта борьба может показаться неким побочным эффектом проблем, связанных с Брекситом и не оказывающих большого влияния на остальной мир. В действительности же ЕС позиционирует себя как силу, способную заменить США в роли главного торгового партнера. Об этом, например, свидетельствует ряд крупных двусторонних соглашений, подписанных со странами МЕРКОСУР, в том числе Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем.

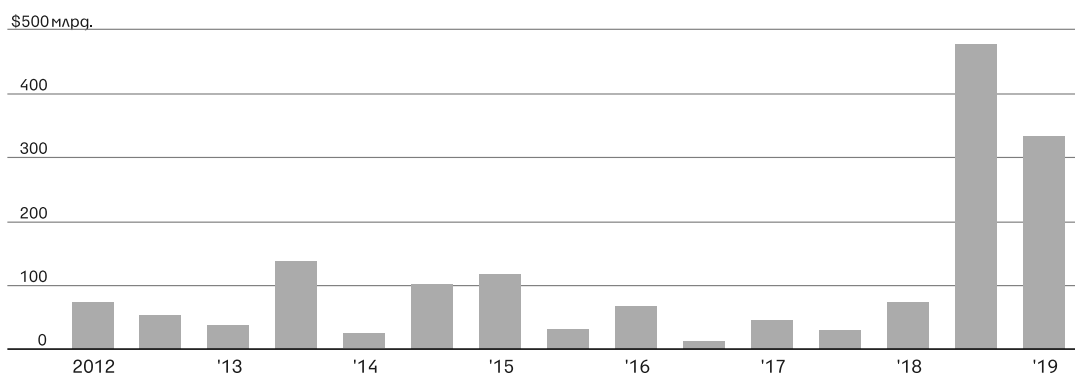
Еще одна страна, которая использует торговлю в качестве инструмента для разрешения международного спора, – это Япония. Она ввела торговые ограничения против Южной Кореи за счет ужесточения контроля за материалами, используемыми в производстве полупроводников.

Япония утверждает, что усиление контроля необходимо, поскольку доверие между двумя странами исчезло из-за вопросов, связанных с событиями времен Второй мировой войны. Речь идет о неспособности сторон достичь соглашения о компенсациях корейским женщинам, которых принуждали к занятию проституцией во время японской оккупации в годы войны. Со своей стороны Верховный суд Южной Кореи постановил, что Nippon Steel Corp. и другие японские компании должны выплатить компенсации за принудительный труд, также практиковавшийся в те годы.



Торговля идет на спад

Объем торговли, подпадающий под новые ограничения стран G-20*



*Данные за период около полугодия
Источник: Всемирная торговая организация

Отношения между Японией и Южной Кореей уже давно имеют сложный характер. Тем не менее торговые споры в прошлом были обычными и главным образом касались субсидий и безопасности пищевых продуктов, а не дипломатических разногласий.

Опасность ситуации заключается в том, что все происходящее – это неизбежный итог перехода от общепринятых международных правил к двусторонним соглашениям, которые предпочитает Трамп и где более сильная сторона может требовать более выгодной сделки.

В своей книге «Искусство сделки» Дональд Трамп прямо говорит, что «рычаги – это когда у вас есть то, что хочет другой парень. Еще лучше, когда это ему необходимо. Или, что лучше всего, когда он просто не может без этого обойтись». Наглядный пример – закрытие доступа к американским технологиям для китайской Huawei. То же и в случае с Японией: эта страна занимает доминирующее положение в поставках материалов, необходимых для производства чипов.

Период истории, когда политика была отделена от экономики, был относительно недолгим. Навер-

ЕС – Центральной Азии: проведите реформы и получите больше денег

> стр. 1

Транш в 20 млн евро уйдет в Таджикистан на строительство новой ГЭС «Себзор» в Горно-Бадахшанской автономной области. Предполагается, что с вводом в эксплуатацию она начнет экспортировать электроэнергию в северные провинции Афганистана. Сумма в 14 млн евро пойдет на расширение программы SWITCH Central Asia, по поддержке перехода региона к зеленой экономике, которая была официально презентована в Бишкеке накануне министерской встречи. Наконец, 2 млн евро отдается на реализацию совместного казахстанско-узбекского проекта, направленного на расширение экономических прав и возможностей женщин. Правда, у проекта есть один интересный нюанс: в его рамках предусматривается обучение женщин из Афганистана с целью их вовлечения в экономическое развитие своей страны. С высокой долей вероятности «афганский пункт» станет преобладающим.

Сотрудничество и его условия

После 2020 года 1 млрд евро, к которому ЕС добавил указанные выше 72 млн евро, будет полностью выплачен. Соответственно,

следует ожидать, что уже в ближайшее время в Брюсселе начнут или уже начали формировать бюджет предстоящего сотрудничества с нашим регионом в рамках обновленной Стратегии «ЕС – Центральная Азия». При этом помощь почти наверняка будет определена рядом условий, на которые Федерика Могерини и европейский комиссар по международному сотрудничеству и развитию Невен Мимица обратили внимание в совместной статье, опубликованной почему-то в основном в узбекских СМИ.

В статье, появившейся непосредственно накануне министерской встречи в Бишкеке, Могерини и Мимица отметили, что «Европа и Центральная Азия никогда еще не были так близки друг к другу», и подчеркнули: «Мы хотим поддерживать страны Центральной Азии в их стремлении стать более устойчивыми в социальной, экономической или экологической сферах. Это означает укрепление независимых СМИ, создание условий для гражданского общества, укрепление верховенства права и государственного управления, борьбу с коррупцией, а также расширение возможностей молодежи и женщин».

Безусловно, этот аспект, который, по мнению авторов статьи, является столь же важным, как



Верховный представитель ЕС по иностранным делам и политике безопасности Федерика Могерини

и содействие со стороны ЕС проведению реформ и модернизации экономик региона с будущим вхождением всех стран Центральной Азии в ВТО, вряд ли кто в нашем регионе подверг-

нет сомнению. Правда, только в общих чертах. Как только дело доходит до конкретики, выясняется, что у каждого государства имеется свой особый, вполне обоснованный взгляд на обозна-

чаемые Европейским союзом проблемы и пути их решения. Соответственно, есть различие и в восприятии инициатив Брюсселя. То, что для одних выглядит нормальным, для других кажется

категорически неприемлемым. Видны эти различия и из бесед с экспертами, которых «Курсив» попросил прокомментировать итоги министерской встречи «Европа – Центральная Азия» в Бишкеке.

Почти американская «5+1»

По наблюдениям сопредседателя Клуба региональных экспертов «Пикир», политолога из Бишкека Игоря Шестакова, встреча глав МИДов центральноазиатских стран с представителями ЕС прошла в конструктивной обстановке. «Европейский союз продемонстрировал свое желание присутствовать в Центральной Азии. На мой взгляд, Европейский союз сегодня пытается выстроить свою программу взаимодействия с нашим регионом, которая позиционируется как альтернатива уже устоявшимся связям с Россией, Китаем и США. При этом ЕС презентует себя влиятельной организацией в регионе, который напрямую не связан с европейскими интересами», – заметил в беседе с «Курсивом» Игорь Шестаков, обратив внимание, что инициативы Брюсселя сильно напоминают программу сотрудничества США с Центральной Азией, известную как «5+1». Другое дело, заметил политолог из Бишкека, что в отличие от американцев европейцы сделали ставку на сотрудничество в области образования, которое действительно может сблизить страны Центральной Азии с европейской повесткой дня. «Что касается всего остального, то здесь видны повторы американского подхода, связанного с

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ц «Нурлы-Тайу», 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
v.akhremushkin@kursiv.kz

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

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАЛИПРОВА

Арт-директор:
Анастасия ГРИШИНА
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Виктория КИМ

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (707) 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

Представительство
в Нур-Султане:
РК г. Нур-Султан, пр. Куняева, 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 РТИК «Дауір»
РК г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 133 500 экз.

THE WALL STREET JOURNAL



Фотоколлаж: Laura Kammerman

В рамках усилий по выравниванию торгового баланса президент Трамп ввел тарифы почти для каждой страны мира.

ное, его началом стоит считать момент, когда США и ЕС урегулировали спор по поводу торговли с Кубой в конце 90-х годов.

ВТО – олот свободной торговли – впервые вынесла решение, связанное с вопросами национальной безопасности в апреле этого года – в деле по иску Украины эта организация поддержала довод России о том, что торговые правила не применимы во время чрезвычайной ситуации в международных отношениях. Следующим стал Катар, подавший в ВТО жалобу на своих соседей из-за политически мотивирован-

ной экономической блокады с их стороны. Также сразу семь стран обвиняют США в нарушении правил торговли с использованием законов о национальной безопасности для оправдания введенных тарифов на сталь и алюминий.

Такие долгосрочные изменения инвесторы должны отслеживать. Если в торговле сохранится принцип «прав тот, кто сильнее», то компании больше не смогут рассчитывать на длинные международные цепочки поставок. И это уже ощутили на себе технологический сектор и рынок комплектующих частей. Потребуется

значительные вложения для того, чтобы наладить производство ключевых деталей там, где безопаснее всего. То есть производители будут вынуждены тратить большие средства на перемещение своих заводов или поставщиков.

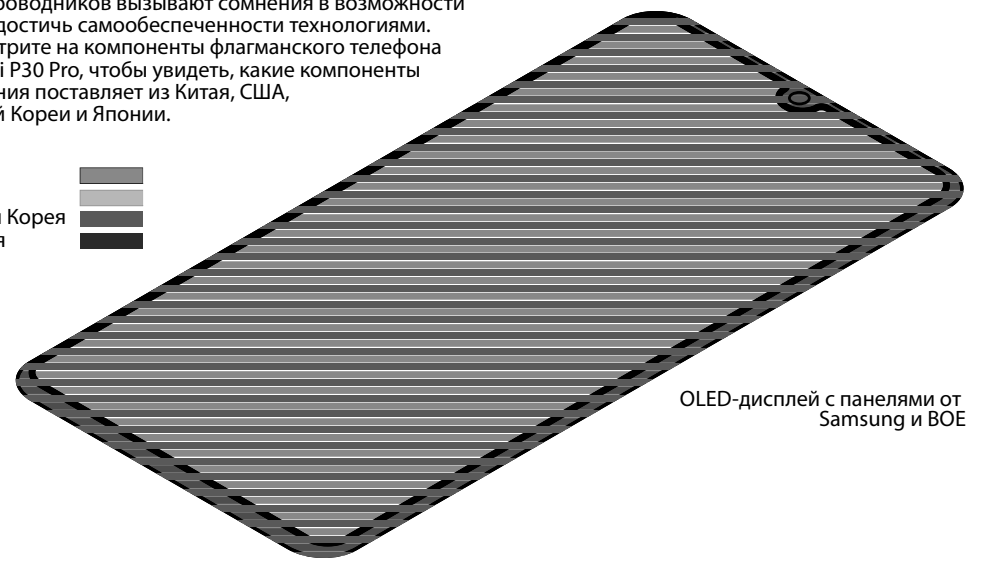
И даже если США и Китаю удастся конвертировать короткое перемирие в окончательную сделку, новый тренд на увязывание политики и торговли, похоже, сохранится, и выиграют от этого далеко не все.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Китайский вызов индустрии чипов

Скромные успехи в производстве собственных полупроводников вызывают сомнения в возможности Китая достичь самообеспеченности технологиями. Посмотрите на компоненты флагманского телефона Huawei P30 Pro, чтобы увидеть, какие компоненты компания поставляет из Китая, США, Южной Кореи и Японии.

Китай
США
Южная Корея
Япония



OLED-дисплей с панелями от Samsung и BOE

политическими свободами. Европейский союз готов действовать на этом же поле. Прежде всего речь идет о свободе СМИ и независимой деятельности судебной системы. По мнению европейских аналитиков, в этих областях наблюдаются определенные проблемы. Поэтому ЕС будет это модерировать, правда, не в столь жесткой форме, как это делали США. Тем не менее возможно, что финансирование социально-экономических и культурно-гуманитарных проектов будет напрямую зависеть от политических требований Брюсселя», – подчеркнул Шестаков.

Полной информации о встрече нет

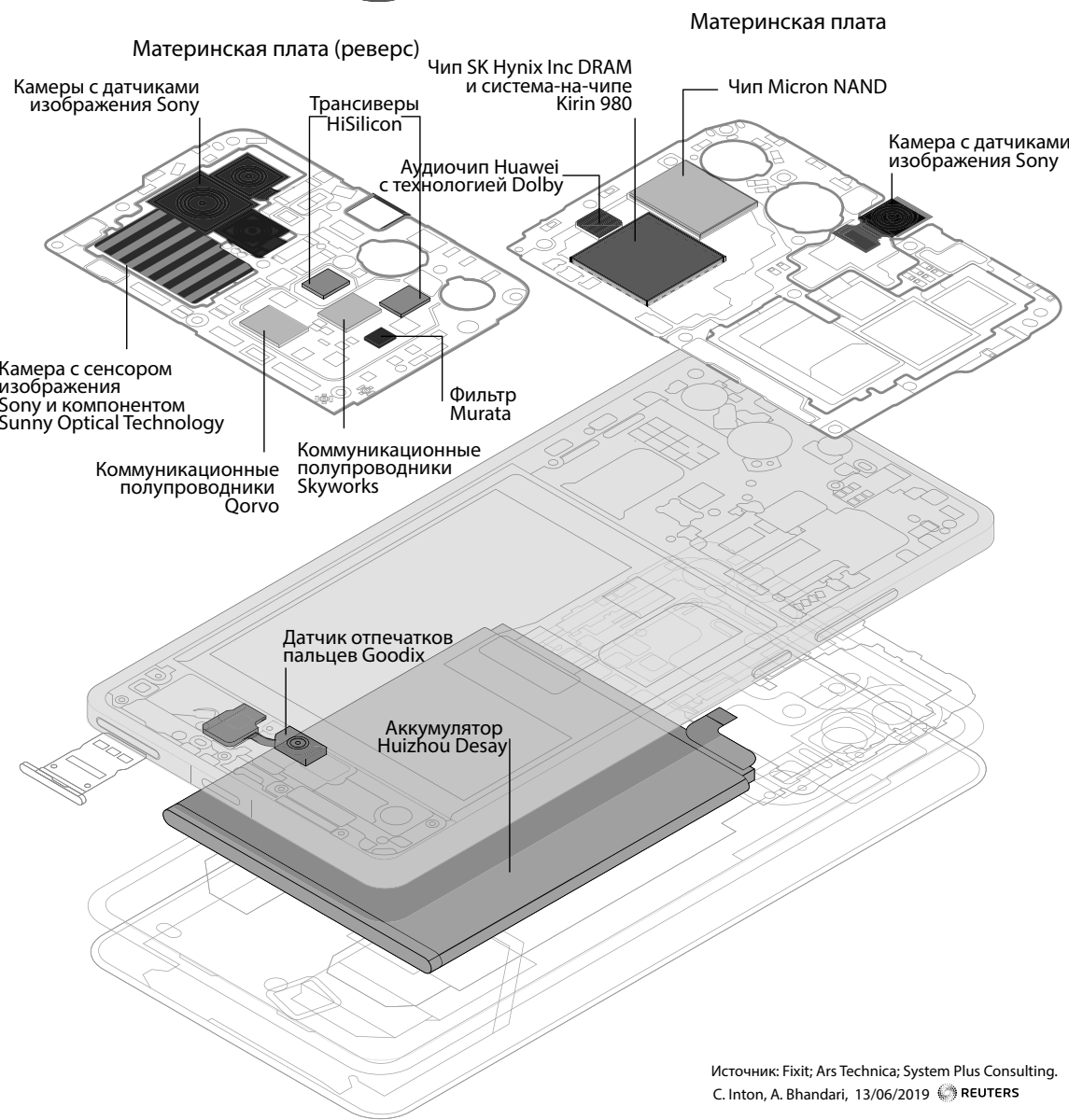
Другой политолог из Кыргызстана – Дмитрий Орлов не считает прошедшую министерскую встречу в Бишкеке сколь-либо успешной. По его мнению, пока Европа рассматривает свои интересы в Центральной Азии с позиции интересов США, ни о каком плодотворном сотрудничестве Европейского союза с центральноазиатскими государствами не может быть и речи. «Простой пример: в конце января этого года Европейский парламент рекомендовал властям Евросоюза поспособствовать снижению экономической зависимости Кыргызстана от России и Китая. Также было рекомендовано обеспечить существенное усиление противодействия пропаганде, распространяемой

российскими СМИ. То есть европейская риторика против России и Китая, которые являются главными торгово-экономическими партнерами стран Центральной Азии, чуть ли не до запятых совпадает с риторикой американцев», – рассказал Орлов, обратив внимание, что в свободном доступе нет полной информации о встрече Могерини с главами МИДов стран региона. «Все заявления для прессы – это ширма, не более. Но все же хочется понять, что может предложить Европа Центральной Азии, кроме грантовых денег, которые чаще всего утекают в карманы нечистых на руку чиновников? Говорить о демократических ценностях смысла нет. На ряд из них в Центральной Азии наблюдается кардинально иной взгляд», – подчеркнул Дмитрий Орлов.

Взгляд из Узбекистана

Еще одной точкой зрения на сотрудничество «Европейский союз – Центральная Азия» поделился с «Курсивом» директор узбекистанского центра исследовательских инициатив Ма'но Бахтиёр Эргашев. По словам политолога из Ташкента, на протяжении всех лет сотрудничества с Центральной Азией Европейский союз каждый раз выдвигал определенные условия, которые надо было выполнять. «Это было, и это остается. Более того, есть ощущение, что такой подход оста-

нется и в будущем. Не думаю, что это правильно, поскольку неудача предыдущей Стратегии ЕС в Центральной Азии во многом связана с выдвигаемыми требованиями политического характера, которые нередко затрагивали вопросы суверенитета и безопасности стран нашего региона», – озвучил свое мнение Бахтиёр Эргашев. К примеру, узбекистанский политолог считает ошибочными увязываемые с экономическим сотрудничеством текущие претензии Евросоюза по вопросам свобод религиозных объединений. «Безусловно, это важный вопрос. И против него никто не будет. Но следует понимать, что в странах, которые переживают очень сложный период политической, экономической и социальной модернизации, всегда возникают серьезные проблемы во взаимоотношениях между государством и религиозными организациями. В этих условиях навязывать свои стандарты видится не совсем корректным. Тем более что ряд религиозных объединений явно не являются белыми и пушистыми, поскольку ставят своей целью изменить светский характер наших стран», – заметил Эргашев, подчеркнув, что внешнее навязывание условий без учета специфики наших стран обычно сводит на нет практически все инициативы по взаимовыгодному экономическому сотрудничеству.



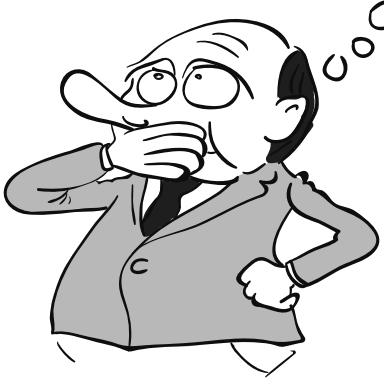
КУРСИВ

Оформить подписку можно в любом отделении



стоимость подписки в пределах города:

15138 юрлица	3 мес	6 мес	12 мес
	₸1724,119	₸3448,38	₸6896,76
65138 физлица	3 мес	6 мес	12 мес
	₸1206,69	₸2413,38	₸4826,76



Подробнее по тел.: +7 (727) 346-84-41 либо в любом отделении «Казпочты». Также газету можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей.

ИНВЕСТИЦИИ



Борьба с выхлопными газами ускоряет ралли палладия

Цена металла, который используется для очистки выхлопных газов, взлетела даже сильнее, чем цена золота, традиционного актива-убежища.

Joe WALLACE,
THE WALL STREET JOURNAL

На фоне растущего беспокойства за мировую экономику золото продемонстрировало впечатляющий ценовой рост. Но даже этот актив-убежище остался далеко позади другого драгоценного металла – палладия.

Палладий – ключевой материал каталитических нейтрализаторов выхлопных газов для двигателей внутреннего сгорания. В январе палладий приобрел статус самого ценного драгметалла

Пока что за 2019 год палладий подскочил на 30% по сравнению с 11% у золота.

На рост стоимости палладия влияют те же факторы, что вызывают подъем котировок золота. Доллар понизился на фоне ожиданий, что Федеральная резервная система США ослабит денежно-кредитную политику. Из-за этого металлы, денонмированные в долларах, подешевели для держателей иных валют. В то же время вырос интерес инвесторов к активам, которые могли бы стать безопасным вложением на период спада, так как по экономическим показателям вырисовывается смешанная картина.

По мнению аналитиков, дополнительный импульс палладиевому ралли придает глобальное стремление очистить воздух,

что делает ралли палладия еще более поразительным, так это то, что происходит оно в период, когда мировая автоиндустрия испытывает затяжную депрессию. Продажи новых машин от крупных производителей в США заметно сократились в первой половине 2019 года. Более того, ожидается, что в этом году число проданных новых автомобилей составит менее 17 млн – впервые с 2014 года. По данным Ассоциации автопроизводителей Китая, продажи на крупнейшем мировом рынке в мае сократились на 16% по сравнению с годом ранее и падение продаж фиксируется уже 11 месяцев подряд.

«Фундаментальные факторы продолжают поддерживать спрос на палладий», – говорит **Джони Тевес**, специалист по драгоцен-

веществ для автомобилей требуют более высокого содержания палладия в каталитических конвертерах. Тевес утверждает, что в последние месяцы импорт палладия в Гонконг увеличился, что свидетельствует о сохранении спроса в Китае. Одна из причин заключается в том, что несколько городов и провинций, включая Шанхай, ускорили внедрение более жестких норм выбросов, которые изначально должны были вступить в силу в июле следующего года.

Существует одна опасность для инвесторов в палладий – продолжающийся рост цен может подтолкнуть автопроизводителей к тому, чтобы заменить палладий в каталитических конвертерах на платину. Цены на платиновые фьючерсы в этом году выросли только на 5,1%, из-за чего унция палладия стоит более чем на \$700 дороже.

Замене палладия препятствуют опасения по поводу того, как платина поведет себя внутри горящих двигателей. Тем не менее **Коллин Хэмилтон** из инвестбанка VMO Capital Markets сказал, что если 20% новых машин будут использовать платину вместо палладия (его базовый сценарий), это может породить дополнительный спрос на платину в объеме около 1,2 млн унций к 2024 году.

В то же время палладий должен выиграть благодаря нехватке предложения. По данным Геологической службы США, в 2018 году было добыто 210 тонн металла, что почти на 7% меньше, чем годом ранее. По словам **Джони Тевес**, в течение нескольких лет спрос на палладий превышал объемы производства, а ввода в эксплуатацию новых крупных мощностей по добыче не предвидится еще несколько лет.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Фотография бизнеса «на обочине»

Бизнесу крайне важно уделять пристальное внимание своим процессам. Именно это позволяет укрепить иммунитет и стать более устойчивым к нестабильной среде, в которой стремительное развитие технологий и изменения экономических условий наносят сокрушительные удары.



Динара ИНКАРБЕКОВА,
управляющий партнер
инвесткомпания Sigma Advisors

Цитата из книги Льюиса Керролла «Алиса в Стране чудес»: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее» – наиболее точно характеризует действия успешных компаний в текущей бизнес-среде с ее «негативными последствиями». История легендарной Polaroid является ярким примером того, как некогда могущественная компания не смогла противостоять этим самым последствиям.

Чтобы полностью понять ситуацию, вспомним о временах, когда на предприятиях Москвы отличившихся работников премировали талонами, по которым можно было приобрести фотокамеры мгновенной съемки. Примерно в это же время потре-



Фото: Reuters/Steve Marcus

бительский психоз переживали и Япония, и Западная Европа, и родина изобретения – Соединенные Штаты.

К моменту создания легендарного продукта отец-основатель Polaroid **Эдвин Лэнд** на протяжении более чем 20 лет изучал технологию поляризации и предпринимал попытки на ней зарабатывать. 15 лет Эдвин Лэнд работал над первой цветной пленкой и снижением стоимости своих камер до \$20. Это привело к тому, что к середине 60-х годов прошлого века почти половина американских семей имела в собственности фотоаппарат производства Polaroid. Основной прорыв произошел благодаря моментальной камере. Впервые ученый человек придумал нечто такое, что понравилось публике. И не просто понравилось, а в буквальном смысле свело с ума.

Первый действующий прототип фотокамеры мгновенной съемки был создан в 1947-м, а уже через три года фотоаппараты продавали 4 тыс. дилеров в США. Практически половину века бизнес Polaroid был успешным, а его пик пришелся на 1970–1980 годы.

Однако компания оказалась абсолютно бессильна перед надвигающимся технологическим прогрессом и цифровыми технологиями, что в результате привело к закату бизнеса. Polaroid столкнулся с классической «дилеммой инноватора». Термин, который придумал американский профессор **Кристенсен Клейтон**, подразумевает ситуацию, когда успешный лидер индустрии не признает новую технологию, которая противоречит его действующей бизнес-модели. В результате со временем эта технология оказывается «подрывной», уничтожая весь бизнес на корню.

Одним из основных факторов кризиса Polaroid стало отсутствие внимания к развитию технологий, а также антикризисное бездействие со стороны менеджмента. В 1996 году Polaroid возглавил профессиональный управленец **Гари Дикамилло**, который провел в компании «реструктуризацию», в результате которой уволил 1570 сотрудников.

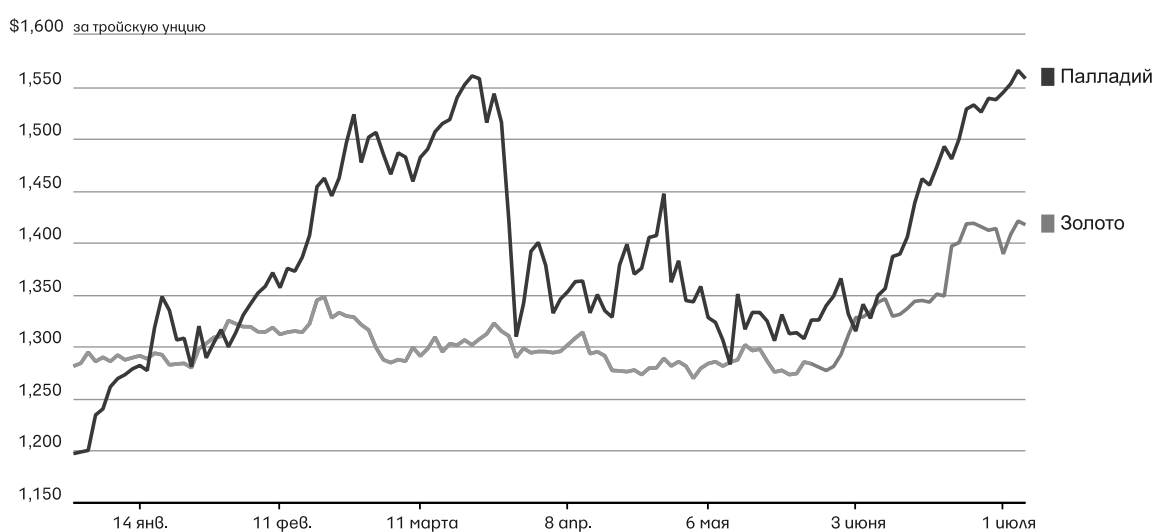
С 2001 по 2009 год компания дважды объявляла о своем банкротстве: ей пришлось сменить шесть руководителей, прежде чем встать на ноги снова. В Polaroid понимали, что им необходимы фундаментальные изменения, чтобы выжить. Однако, обновляя технологии, компания пыталась лишь приспособить свой классический продукт к современным реалиям, а не придумать очередное чудо. В результате в 2008 году она обанкротилась второй раз.

Сейчас Polaroid выпускает цифровые фотокамеры со встроенным принтером. Для продвижения бренда использует знаменитостей. Но былая слава, кажется, уже полностью утрачена.

История Polaroid не уникальна. В списке жертв технического прогресса десятки известных компаний, в том числе такие, как Kodak и Western Union. Провал может подкрасться незаметно, особенно когда твердо веришь в непоколебимость собственных позиций. Возвращаясь к цитате из «Алисы в Стране чудес»: надо бежать в два раза быстрее и уделять внимание бизнесу с особым рвением. Таковы реалии нашего времени и его быстро меняющихся условий.

Палладий затмил золото

Ценовые показатели за день



*Самый активный фьючерсный контракт, торгуемый в Нью-Йорке
Источник: FactSet

– впервые с 2002 года. После роста на 16% за последний месяц цена палладия достигла \$1555,2 за тройскую унцию (31,1 г), что почти на \$140 больше цены за унцию золота.

которым дышат жители городов. Взлет палладия в 2019 году обогнал и промышленный индекс Доу – Джонса, и цену нефти Brent более чем на 10 процентных пунктов.

ным металлам швейцарского финансового холдинга UBS Group. По ее словам, хотя мировые продажи автомобилей, особенно в Китае, снизились, более жесткие нормы выбросов вредных

Инвестидея от Freedom Finance

Medallia: лидер в управлении клиентским опытом

18 июля состоится IPO компании Medallia, аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на это первичное размещение.

Medallia занимает 15-е место в списке Forbes Cloud-100 и является разработчиком программного обеспечения для «управления опытом». Решение помогает снизить отток клиентов и улучшить продажи. Крупным акционером компании является Sequoia Capital (Airbnb, Apple, Cisco, Instagram) с долей в 40,7%. Medallia планирует пред-

ложить к размещению 14,5 млн акций по цене \$16–\$18 каждая. Целевая цена, по оценке аналитиков ИК «Фридом Финанс», – \$24 за акцию.

Продукты компании. Главным продуктом компании является SaaS-платформа под названием Medallia Experience Cloud. Платформа собирает данные об опыте работы с клиентами и сотрудниками для анализа, которые в дальнейшем помогают клиентам принимать бизнес-решения. Данные получают от клиентов и сотрудников в основном с помощью опросов. Источниками данных также являются call-центры, цифровые

платформы, социальные сети и пр. Платформа компании собирает и анализирует 4,9 млрд различных событий в год и выполняет более 8 трлн вычислений в день.

Бизнес-модель компании. Бизнес-модель Medallia представляет собой модель подписки. Основными клиентами являются крупные компании с доходом свыше \$1,5 млрд в год и средние компании с доходом от \$150 млн до \$1,5 млрд. На 30 апреля 2019 года у компании было 565 клиентов, из них 32 компании из списка Fortune Global-100 (Airbnb, Comcast, Mercedes Benz, PayPal). При

этом ни один клиент не представлял более 10% выручки в 2019 финансовом году.

Ускорение выручки и движение к безубыточности. За последний финансовый год темпы роста Medallia составили 20%, но в I квартале 2020 года наблюдается ускорение выручки до 33% из-за новых приобретений и вовлечения их клиентской базы. За последние два года EBIT-маржа была стабильна – на уровне -27% и -26%, но в I квартале 2020 финансового года выросла до уровня в -2%, а показатель EBITDA в том же квартале показывает положительную динамику.



Фото: Shutterstock/13_Phunkod

Конкуренция в небе

Зарубежные авиакомпании залетают в Казахстан

На рынке авиатранспорта в Казахстане оживление. Создана отечественная бюджетная авиакомпания, новые иностранные организации получают аккредитацию и запускают свои маршруты. Kursiv Research выяснил, какие авиакомпании и направления стали доступными для казахстанцев в последние годы.

Асель МУСАПИРОВА

По данным Комитета гражданской авиации Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, за прошлый год отечественными авиакомпаниями было перевезено 7,9 млн человек и 21,9 тыс. тонны груза.

Регулярные пассажирские рейсы в стране совершают восемь отечественных авиакомпаний – Air Astana, SCAT, Bek Air, Qazaq Air, «Южное небо», «Жетысу», «Жезказган-Эйр» и новичок рынка Fly Arystan.

Fly Arystan – это низкобюджетная авиакомпания, парк которой состоит из двух самолетов Airbus 320-232 на 180 посадочных мест. Средний возраст самолетов шесть лет. «К 2022 году планируется увеличение авиапарка как минимум на 15 воздушных судов, которые будут базироваться в разных городах республики», – сообщает пресс-служба авиакомпании. Fly Arystan летает из Алматы в шесть городов Казахстана – в Нур-Султан (стоимость билетов от 6999 тенге в один конец), Тараз (от 3999 тенге), Караганды (от 5999 тенге), Уральск (от 12 999 тенге), Павлодар (от 6999 тенге), в Шымкент (от 4999 тенге) и в обратном направлении.

По словам представителей лоукостера, в четвертом квартале 2019 года планируется расширение воздушного флота до четырех самолетов Airbus A-320 и расширение маршрутной сети не только внутри страны, но и выход на международные направления. В ближайшем будущем Fly Arystan планирует начать рейсы в Ташкент. Авиакомпания минимизирует расходы за счет классического подхода бюджетного перевозчика: билеты этой авиакомпании можно купить только онлайн, рейсы являются прямыми, техническое обслуживание самолета производится очень быстро – он практически



не простаивает, пассажиры оплачивают отдельно провоз багажа более пяти килограммов (в зависимости от пакета) и питание на борту.

По данным Комитета гражданской авиации, в 2018 году казахстанскими авиаперевозчиками было открыто несколько новых маршрутов, в том числе Атырау – Франкфурт, Нур-Султан – Тюмень, Нур-Султан – Казань, Нур-Султан – Вильнюс, Нур-Султан – Челябинск, Нур-Султан – Краснодар, Нур-Султан – Томск, Нур-Султан – Сочи.

Зарубежные авиалинии

Новые международные направления появились в 2018 году за счет иностранных авиакомпаний. По информации Международного аэропорта Алматы, в апреле 2018 года в Казахстан зашла латвийская компания Air Baltic с маршрутом Рига – Алматы – Рига. Маршрут действовал только в период весенне-летней навигации, в этом году Air Baltic возобновила полеты по тому же маршруту, только с июня. Напомним, ранее латвийская авиакомпания уже присутствовала на казахстанском рынке и покинула его из-за низкого спроса на полеты. Цены на билеты Air Baltic начинаются от 159 евро в одном направлении.

В июне прошлого года на отечественный рынок зашла российская компания «Ангара», которая два раза в неделю соединяла два города России с Казахстаном (прямой рейс Красноярск – Алматы – Красноярск плюс рейс из Иркутска с пересадкой в Красноярске). «Ангара» отлетала по этому маршруту сезон весенне-летней навигации и решила закрыть данный рейс.

Еще один перевозчик из соседней страны – «Уральские авиалинии» – в декабре 2018 года получил разрешение на выполнение полетов по маршруту Жуковский (Москва) – Алматы – Жуковский. Рейс выполняется и сейчас, пять раз в неделю, с понедельника по пятницу на типе воздушного судна Airbus 319/320/321. В марте 2019 года, после двухгодичного перерыва, на рынок РК вернулась иранская Mahan Air, которая в 2017 году вынуждена была уйти из-за экономических трудностей. Компания летает по маршруту Тегеран – Алматы – Тегеран один раз в неделю. С июня этого года компания стала осуществлять не только пассажирские перевозки, но и грузовые, например мяса. Первая партия мяса составила пять тонн, сейчас его перевозится вдвое больше, отметили в пресс-службе Международного аэропорта Алматы.

Совсем недавно, в июне 2019 года, прямые рейсы из Алматы в Салоники (Греция) начала авиакомпания Ellin Air. Airbus A319 греческой авиакомпании летает два раза в неделю. Время полета – примерно шесть часов. Кроме того, российская «Ир Аэро» получила свидетельство об аккредитации в Казахстане для выполнения регулярных пассажирских перевозок по маршрутам Жуковский – Караганда – Жуковский, Жуковский – Кокшетау – Жуковский, Жуковский – Петропавловск – Жуковский и уже летает в эти три казахстанских города.

Кроме того, согласно данным Комитета гражданской авиации, в стране открыты новые авиамаршруты Москва – Кызылорда (авиакомпания «Аэрофлот»), Хельсинки – Нур-Султан (Finn Air). В июне 2019 года был совершен один прямой рейс Новосибирск – Павлодар, поделились в аэропорту города Павлодара.

Об открытии летом новых рейсов в Казахстан заявила и российская авиакомпания Nordwind Airlines – в мае этого года Комитетом гражданской авиации выдано свидетельство об аккредитации в стране этой российской авиакомпании. Регулярный рейс должен был выполняться между Самарой и Алматы с частотой один раз в неделю в период весенне-летней навигации. Стоимость билетов должна была составлять примерно 60 тыс. тенге в зависимости от выбранного класса обслуживания. А в конце сентября компания собиралась открыть еще два направления из Алматы – в Москву и Сочи с пересадкой в Самаре.

Крупнейший грузовой перевозчик Китая SF Airlines начал грузовое сообщение между Китаем и Казахстаном буквально несколько дней назад, 4 июля.

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



*Представленные данные могут быть изменены на текущую дату. ** рейс закрыт
Источник: Комитет гражданской авиации МИИР РК, данные пресс-службы Международного аэропорта Алматы и открытые источники

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Рынок без лидера



Фото: Shutterstock/Miniaa28

Ужесточение регулирования в сфере потребительского кредитования снижает возможности банков расти на этом рынке. Выпадающие продажи банки могли бы частично компенсировать активным продвижением кредитных карт. Ниша привлекательна еще и потому, что ведущий розничный банк заполнять ее не хочет.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В отличие от развитых экономик, где кредитки имеют тотальное хождение, в Казахстане этот продукт не столь популярен. По данным Нацбанка, на 1 июня доля кредитных карт в стране составила 21% против 75%, приходящихся на дебетные карты (еще по 2% занимают дебетные карты с кредитным лимитом и предоплаченные карты). При этом из находящихся в обращении 5,2 млн кредиток почти половина «простаивает»: операции проводятся только с 2,8 млн.

Чем богаты...

Дело в том, что казахстанские банки часто предлагают кредитки как продукт, сопутствующий депозиту, зарплатной карте или потребительской ссуде. Например, Bank RBK готов открыть кредитную карту без обеспечения и под залог сберегательного счета. Во втором случае на кредитке будут деньги в валюте депозита, что позволяет расплачиваться кредиткой за рубежом, не боясь потерять на конвертации.

В пресс-службе ForteBank утверждают, что их кредитка уникальна тем, что позволяет совершать покупки без переплаты: «С кредитной картой Forte покупки становятся доступнее, так как можно покупать по специальным предложениям без переплаты процентов до 12 месяцев».

Евразийский банк предлагает клиентам не классическую кредитку, а карту рассрочки: «Наша карта рассрочки имеет предель-

но простую арифметику: совершил покупку на определенную сумму в магазинах-партнерах, поделил выплаты на три месяца. Если магазин не партнер, при сумме рассрочки не более 200 тыс. тенге одноразовая комиссия составит 2 тыс. тенге».

Спрос есть

В Банке ВТБ делятся позитивной динамикой спроса на кредитки. «На 1 июля нами выдано кредитных карт на сумму 600 млн тенге. Динамика с начала года составила плюс 3%, притом что данный продукт не являлся приоритетным для нас. Тем не менее мы видим огромный потенциал роста», – сообщил начальник отдела банковских карт Банка ВТБ (Казахстан) Фархат Айсаров.

Финансисты часто сравнивают рынок Казахстана и Турции, где кредитные карты

давно стали драйвером продаж. Единственное отличие – у нас этот продукт только начал развиваться. Возможно, зная о перспективах рынка, Altpn Bank предлагает сразу три вида

кредиток – для покупок, с возможностью обналичивания и для путешествий. «С каждым днем все больше растет потребность населения в быстрых способах получения ссуды на небольшие суммы для обеспечения своих ежедневных расходов», – констатировала начальник управления розничных продуктов Altpn Bank Татьяна Попова.

По данным Нацбанка, доля безналичных платежей в общем объеме операций с карточками казахстанских эмитентов выросла за год (май 2018/май 2019) с 29,2 до 42,6%. «Популярность кредитных карт, как правило, определяется уровнем развития в стране безналичных расчетов. Клиентам выгодно покупать товары и услуги сейчас, а платить за них через один-два месяца (типичный срок беспроцентного льготного периода по кредитной карте). Популярность безналич-

ных покупок в последние годы существенно выросла, и, как следствие, можно ожидать существенного роста спроса на кредитки», – считает управляющий директор по розничному бизнесу Альфа-Банка (Казахстан) Иван Истомин.

По его словам, сейчас Альфа-Банк тестирует несколько видов кредитных карт, запуск продукта планируется в следующем году. Похожими планами поделились в пресс-службе Банка ЦентрКредит: «В настоящее время на фоне роста привлекательности кредитных карт БЦК пересматривает продуктовую линейку и работает над созданием новой, прогрессивной карты».

Kaspi против

Директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации Финансистов Казахстана Константин Пак считает, что главной целевой аудиторией кредиток должны быть клиенты, уверенные в завтрашнем дне. «Однажды выдав кредитную карту, банк может оказывать кредитные услуги клиенту на протяжении длительного времени без необходимости

посещения банка и оформления дополнительных документов. Поэтому в сегменте постоянных клиентов с высокой платежеспособностью их применять выгоднее, чем обычный розничный кредит», – отметил он.

По данным Первого кредитного бюро, задолженность казахстанцев по кредитным картам на 1 мая составляла 1,1% от совокупной ссудной задолженности физлиц, или около 68 млрд тенге. Статистика проблемных займов по кредиткам отсутствует. Зато присутствует риск, что карточный кредит является сложным продуктом для массового сегмента клиентов. Ведь человеку необходимо ежемесячно погашать процент от использованного основного долга плюс начисленное вознаграждение, а когда нужно подсчитать, из чего сложился минимальный платеж, люди зачастую теряются, не знают, как правильно высчитать сумму займа. Поэтому лидирующий на рынке розничного кредитования Kaspi в свое время отказался от выпуска кредитных карт.

«Основной минус этого продукта – долг никогда не заканчивается. Люди гасят, потом снова берут и никак не могут погасить задолженность. В результате клиенты постоянно должны банкам и переплачивают за кредит огромные суммы. Именно по причине негативных последствий для финансового благополучия наших любимых клиентов мы прекратили предоставлять этот продукт и не планируем его возобновлять в обозримом будущем. Мы также советуем казахстанцам с большой осторожностью относиться к кредитным картам», – сообщили в пресс-службе Kaspi.kz.

Впрочем, финансово подкованные граждане активно и с удовольствием пользуются кредитками, применяя два простых правила. Первое: погашай задолженность в льготный период и не плати проценты. Второе: не обналичивай в банкомате деньги с кредитной карты, а оплачивай ими покупки в предприятиях торговли и сервиса.

Условия обслуживания кредитных карт в казахстанских банках

	ГЭСВ	Льготный период	МАХ РАЗМЕР КРЕДИТНОГО ЛИМИТА
JYSAN	26,8%	50 дней	2,5 млн тенге
ForteBank	28,1%	55 дней	3 млн тенге
BANKRBK	29,2%	50 дней	5 млн тенге
ВТБ	31%	90 дней	2 млн тенге
Altpn Bank	31,8%	60 дней	3 млн тенге
HALYK BANK	32%	45 дней	1,5 млн тенге
HOME CREDIT BANK	46,81%	62 дня	0,5 млн тенге

Источник: открытые данные

Второй триллион пошел

В мае ежемесячный объем безналичных платежей по карточкам казахстанских эмитентов преодолел историческую отметку в 1 трлн тенге. «Курсив» изучил, как менялись динамика и структура карточных операций за последние пять лет.

Ольга КУДРЯШОВА

Рост объема и количества транзакций по платежным картам является естественным процессом, связанным с увеличением числа карточек и денежной массы. Внимания заслуживают два других тренда. Во-первых, безналичные платежи по своему объему неминусом догоняют обналичку в банкоматах. Во-вто-



Петр ДЕРБЕНКО, эксперт по финансовым услугам

вать с сентября 2018 года, когда они достигли отметки 273 млрд тенге, за которой последовал фактически экспоненциальный рост, продолжающийся и по сей день. В мае 2019-го объем транзакций в интернете составил 610 млрд тенге. «В эту сумму входят как расчеты картами в интернет-магазинах, так и платежи в интернет-банкинге, которым обычно пользуются при оплате коммунальных услуг, сотовой связи, налогов и прочего, а также онлайн-переводы с карты на карту», – говорит Амрекулов.

По данным эксперта по финансовым услугам Петра Дербенко, помимо упомянутых сотовых операторов и комуслуг немалую долю в структуре интернет-оплат (порядка 30–40%) занимают букмекерские конторы. Также растет доля сферы развлечений и купонных сервисов.

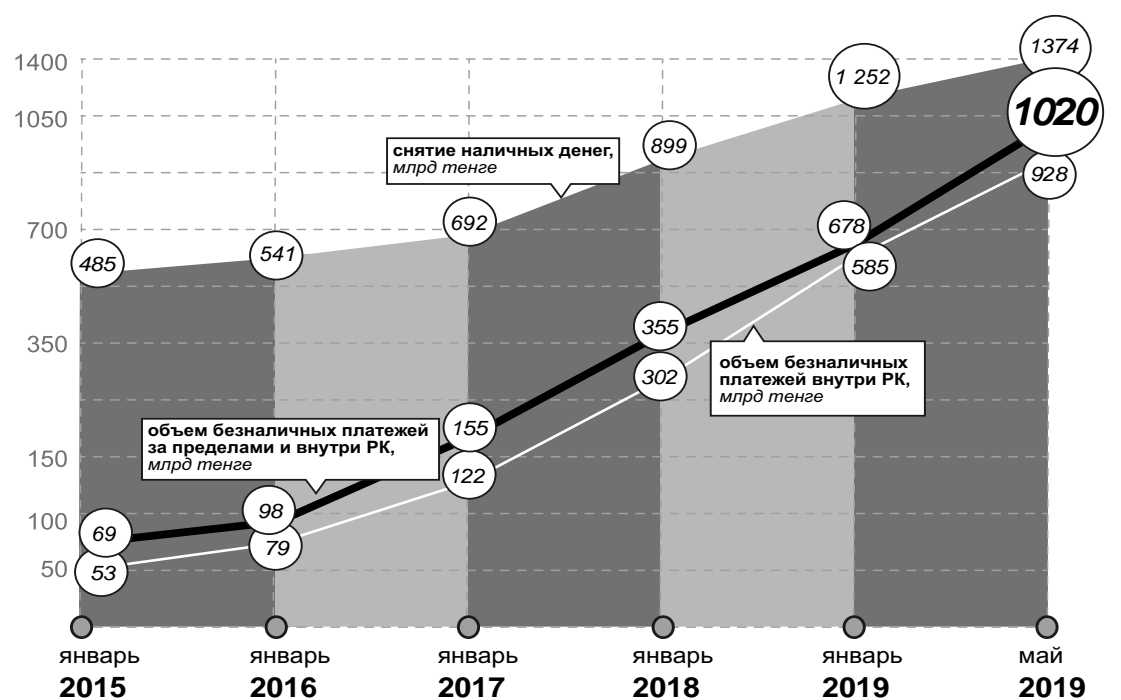
По мнению Дербенко, сверхактивный рост оплаты в интернете происходит по принципу цепной реакции. Законодательные нормы (например, введение единого совокупного платежа для самозанятых), развитие маркетплейсов в банковских приложениях, расширение линейки сервисов платежных организаций, переход разных видов бизнеса в область безналичной оплаты выводят деньги из серой зоны в интернет. Эти изменения прямо или косвенно способствуют по-

ложительной трансформации рынка в сторону безналичной оплаты. «Раньше эти деньги шли по другим каналам. Люди преимущественно ходили в магазины, на базары, рассчитываясь там наличными. Сейчас эти объемы постепенно переходят в интернет», – комментирует он.

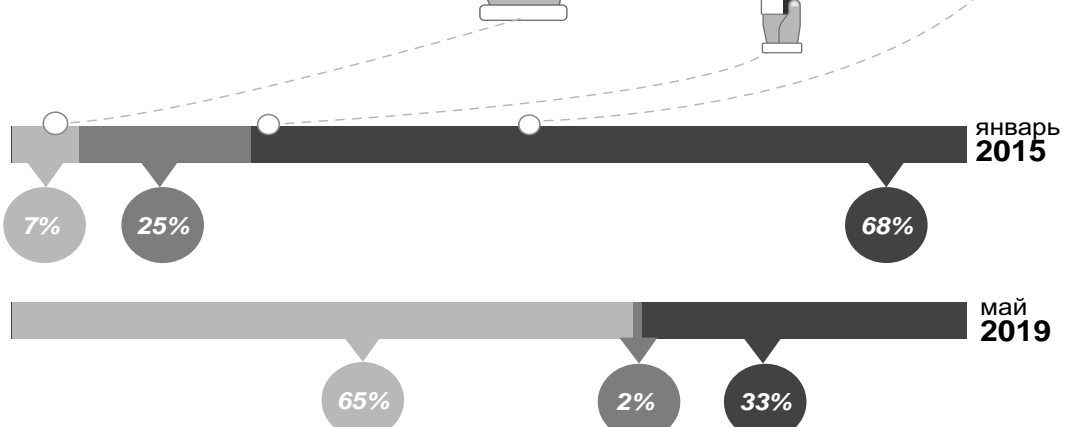
Наряду с безналичной оплатой растет и объем снятия наличных денег через банкоматы, который в Казахстане всегда был ощутимо больше объема безналичных операций. Однако, судя по динамике, у безнала есть все шансы уже совсем скоро опередить кэш, считает Амрекулов. По его прогнозу, это может произойти уже в текущем году.

В ближайшее время такой разворот далеко не очевиден, возражает Дербенко. Казахская реальность, при всех существующих плюсах, пока еще далека от безоблачного безналичного будущего. Отсутствие достаточной инфраструктуры для безналичной оплаты в регионах и зарплаты в конвертах могут притормозить этот процесс. По его мнению, пока в Казахстане в полной мере не будут реализованы альтернативные каналы использования безнала, например электронные кошельки, хождение наличных денег у населения будет преобладать. «Разворот произойдет, когда людям будет действительно удобно везде платить картой или иным виртуальным способом», – убежден Дербенко. При этом оба специалиста несколько не сомневаются, что объем безналичных платежей продолжит свой триумфальный рост параллельно со всеми изменениями, происходящими на финансовом рынке в направлении снижения доли наличных в стране.

ОБЪЕМ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ



СТРУКТУРА ТРАНЗАКЦИЙ ПО БЕЗНАЛИЧНЫМ ПЛАТЕЖАМ



Инфографика: Ольга Слободяник

Источник: данные Нацбанка РК



Асылхан АМРЕКУЛОВ, генеральный директор Cloud Payments

рых, в структуре безнала стремительно растет доля оплаты в интернете: с начала 2015 года она выросла почти в 10 раз и сегодня занимает две трети рынка.

Передел долей в пользу интернет-платежей имеет простое и логичное объяснение: они удобнее и быстрее POS-терминалов. По словам гендиректора Cloud Payments Асылхана Амрекулова, интернет-платежи начали существенно доминиро-

Криптовалюта, созданная Facebook: отличия Libra от Bitcoin и PayPal

Новая платежная система гиганта социальных медиа намного ближе к традиционным системам интернет-коммерции, чем это может показаться.

**Kurt Wilberding,
THE WALL STREET JOURNAL**

Не так давно Facebook обнародовал планы по запуску платежной системы Libra, кото-

рую компания называет новой «глобальной валютой». Система основана на технологии блокчейн, на которой базируется и биткойн, однако Libra также опирается на реальные активы и привязана к стабильным государственным ценным бумагам. К проекту уже присоединились более двух десятков корпоративных партнеров, в том числе такие финансовые компании, как MasterCard, Visa, PayPal и Coinbase. Размер вступительного взноса для каждого из партнеров составил

\$10 млн. В целом Facebook намерен привлечь порядка 100 корпоративных партнеров и активы на сумму \$1 млрд.

Во многом Libra работает так же, как и уже существующие платежные системы вроде PayPal, меньше всего общих черт у нее с Bitcoin. Ниже мы расскажем об основных отличиях новой платежной системы Facebook.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



Libra

Собственная база данных Facebook, насчитывающая 2,4 млрд активных пользователей, обеспечивает Libra глобальный охват. Однако социальной сети еще нужно будет убедить пользователей в том, что удобство работы с Libra не достигается путем компромиссов в вопросах конфиденциальности данных.

Технология блокчейн, применяемая в системе Libra, будет принципиально отличаться от той, что используется для биткойнов. В частности, в Bitcoin процесс проверки транзакций децентрализован для всех участников системы. Libra же, наоборот, будет иметь централизованный руководящий орган – Ассоциацию Libra, которая будет контролировать все операции и проверять их. В рамках Libra вся история транзакций будет храниться в одном месте, а за ведение и проверку цифровой бухгалтерии будут отвечать некоторые из членов ассоциации.

Bitcoin

Биткойн вполне можно использовать в качестве платежной системы, но он главным образом привлекает внимание лишь определенной группы инвесторов. По разным причинам самая первая в мире криптовалюта никогда не развивалась как платежная сеть. По данным исследовательской компании Chainalysis, только около 1% операций с биткойнами проводились с целью совершения платежей. В настоящее время биткойны чаще всего используются для торговли. При этом для трейдеров биткойн не средство расчетов, а инструмент получения прибыли. Стоимость этого актива переменчива, но иногда он бывает очень прибыльным, напоминая «горячие» акции высокотехнологичных компаний или недвижимость в Лас-Вегасе. В конце 2017 года стоимость криптовалюты достигла пикового значения в \$20 тыс., а уже через год упала до \$3 тыс. Такая волатильность вынуждает владельцев биткойнов не использовать криптовалюту для импульсивных покупок.

PayPal

PayPal является одним из партнеров запуска новой цифровой валюты Facebook – Libra. Теоретически между двумя системами цифровых платежей существует много общего, с одной лишь важной разницей: Libra использует криптовалюту, а PayPal – нет. Финтех-компания работает аналогично онлайн-банку, но настроить учетную запись PayPal можно даже без кредитной карты или банковского счета.

В отличие от биткойнов PayPal не работает анонимно. Компания является лицензированным сервисом для перевода денег, поэтому при создании учетной записи нужно указать личные данные, такие как имя и номер телефона. Несмотря на то что PayPal сотрудничает с огромным количеством продавцов, доступен сервис не везде. Так, Amazon, у которого есть конкурирующее приложение Amazon Pay, не принимает оплату через PayPal.



Будь открытым или уходи: чем грозит банкам новая реальность

Чем хороша концепция Open Banking и почему банки, которые игнорируют открытость, рискуют потерять в ближайшем будущем до 30% дохода.



Антон МУСИН,
управляющий директор Accenture
в Казахстане

В 2019 году компания Accenture провела исследование в области цифровизации банковского бизнеса, в котором отметила, что информационные системы банков становятся все более взаимосвязанными с IT-структурами и экосистемами партнеров.

Такой подход нашел отражение в Open Banking – концепции, суть которой в том, что банки открывают доступ к части своих информационных активов, а третьи стороны получают доступ к данным. Глобальный тренд заметнее всего проявил себя в Европе, где в 2016 году вступила в силу платежная директива PSD2. Она в корне поменяла правила игры на финансовом рынке Европы, введя в регуляцию новые

типы институтов – финансовых посредников и обеспечив единые стандарты обмена данными для всех участников рынка.

По данным Accenture, банки и финансовые организации, которые не будут внедрять стратегии Open Banking, потеряют до 30% дохода. Разберемся, о реализации каких компетенций и развитии каких операционных моделей банкам стоит задуматься уже сейчас, чтобы не стать аутсайдерами в будущем.

Во-первых, применение Open Banking подразумевает пересмотр IT-структуры и бизнес-моделей, с тем чтобы в конечном итоге предложить клиентам новые, не только финансовые, продукты. Речь идет о выходе банков в бизнес пользовательских экосистем, не связанных напрямую с финансами. Банки уходят от концепции, когда они старались привлечь клиента на свои площадки. Теперь их цель – встроить собственные финансовые сервисы в партнерские, часто вообще не имеющие отношения к банкингу. Открытый банкинг дает большое число стратегических возможностей для создания дополнительной прибыли. Интегрируйте свои продукты в производственно-технологические процессы партнеров, интегрируйте данные сторонних компаний в ваши процессы, чтобы обеспечить клиентов новейшим финансовым менеджментом, привлекайте продукты сторонних организаций.

Во-вторых, банкам необходимо учитывать следующие драйверы роста в условиях открытости: взаимосвязь с клиентом, персонализацию клиентского опыта и упрощение сервиса. Новыми точками роста для финансовых компаний становятся ориентированные на персонализированные предложения для клиента, расширение возможностей операционного отдела, в первую очередь мультимедийность, и высокие стандарты цифровых сервисов с точки зрения удобства для потребителя.

Если говорить о финансовом рынке России и Казахстана, на пути к такой открытости есть свои сложности. Это нежелание банков делиться данными, подход к Open Banking скорее как к технологии, а не как к новой бизнес-возможности. Плюс объективные сложности, связанные с отсутствием достаточных компетенций по взаимодействию IT и банков, отсутствие достаточного количества специалистов на рынке финтеха.

В целом, по данным Accenture, традиционные банковские модели фундаментально изменятся к 2025 году, в том числе благодаря использованию искусственного интеллекта, персонализированного подхода к клиенту и выходу банков в бизнес экосистем, созданию комплексных сервисов, интегрированных с предложениями партнеров и органично соединенных с «цифровым портретом» клиента.

Регистрация бизнеса, открытие счета в банке – теперь все можно сделать онлайн

Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний
«Учёт»

В Казахстане с 1 июля 2019 года произошли изменения в регистрации коммерческих компаний. По новым правилам зарегистрировать или перерегистрировать юридическое лицо можно в госкорпорации «Правительство для граждан», ЦОНе или на портале электронного правительства egov.kz. Эта же госкорпорация теперь отвечает за регистрацию филиалов и представительств коммерческих организаций – всего семь организационно-правовых форм.

За Минюстом РК и территориальными органами этого ведомства теперь закреплена регистрация и перерегистрация юридических лиц, филиалов и представительств некоммерческими организациями.

Теперь госрегистрация юридических лиц МСБ, например ТОО, осуществляется онлайн без участия регистрирующего органа в электронном формате. Это стало возможным из-за отмены обязательного наличия печати у юрлиц, относящихся к субъектам частного предпринимательства, с октября 2018 года. Кроме того, для ТОО, являющегося субъектом малого предприниматель-



Фото: Shutterstock/Alexndnz

ства, нет минимальных ограничений в размере уставного капитала, то есть он может быть нулевым.

Для самостоятельной регистрации ТОО на веб-портале egov.kz потребуется лишь электронная цифровая подпись от каждого из учредителей. Документы для регистрации ТОО не нужны вовсе. Регистрация ТОО, относящегося к категории малого или среднего предпринимательства, бесплатна.

Заявление на регистрацию ТОО заполняется онлайн, при этом часть сведений автоматически загружается из информационных систем государственных органов.

Если все сделать правильно, то в финале регистрации вы получите справку о государственной регистрации юридического лица. Срок оказания услуги регистрации ТОО на egov.kz без открытия счета и заключения договора страхования – один час; в государственной корпорации «Правительство для граждан» – один рабочий день.

После регистрации ТОО в десятидневный срок следует подать в органы ДГД заявление о назначении ответственного перед бюджетом – как правило, это первый руководитель товарищества.

Одновременно с регистрацией юридических лиц на веб-портале egov.kz можно открыть банковский счет и застраховать работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых обязанностей. Для этого в конце страницы нужно поставить галочку и прикрепить необходимые документы.

Открыть расчетный счет на веб-портале egov.kz можно в Альфа-Банке, Народном банке, ForteBank и Jysan Bank. Заключение договора страхования работника от несчастных случаев можно там же, на веб-портале egov.kz, в КСЖ «Азия Life», КСЖ «Государственная аннуитетная компания» и в компании «Халык-Life».

Узбекистанский автопром отпускают на волю

> стр. 1



Разобранный Chevrolet Spark в ташкентском Музее науки и промышленности.

Правда, на совещании с президентом было решено отменить для автопрома льготы по НДС (20%) и остальным налогам (ряд производителей два года не платили налог на прибыль и имущество). Зато им отменяют акциз (3%), автотранспортные сборы (4%), а также власти хотят снизить себестоимость за счет упомянутого выше роста локализации. Меры по развитию автопрома объединены в Концепцию развития отрасли до 2025 года, которая сейчас обсуждается в стране.

Что происходит на узбекском авторынке и что его ждет: резкий рост конкуренции, затоваривание, или планы останутся только планами? «Курсив» разобрался, что происходит сейчас в автопроме нашего южного соседа.

Накачивая железо

История узбекского автопрома началась в далеком 1996 году, когда с конвейера автомобильного завода в городе Асака Андижанской области, построенного с помощью Южной Кореи, вышел первый автомобиль – минивэн Damas. Машина оказалась очень живучей и до сих пор находится в производстве. Так Узбекистан стал 21-й страной в мире, создавшей свой автопром. В 2008 году пришел и спустя десять лет ушел General Motors – в конце июня 2019 года компания General Motors Uzbekistan сменила имя на UzAuto Motors. От американцев остались несколько собираемых в стране моделей и завод GM Uzbekistan в той самой Асаке. Сегодня весь автопром принадлежит госхолдингу «Узавтосаноат». В него входят несколько автосборочных предприятий, выпускающих модели Chevrolet Spark, Nexia, Cobalt и ряд других, а также линейку Ravon (бывшие Chevrolet и Daewoo). В стране собирают автобусы, спецтехнику, грузовики MAN и КамАЗ. Всего в холдинге более 85 предприятий, на которых трудится более чем 27 тыс. работников. С учетом смежников в отрасли занято до 200 тыс. человек. Все вместе они обеспечивают 6,6% ВВП РУз. За прошлый год холдинг «Узавтосаноат» заработал 130,4 трлн сум выручки (\$1,2 млрд), более чем удвоив показатель прошлого года. Правда, чистая прибыль упала со 130 млрд сум до 96,6 млрд (\$112,9 млн).

За прошлый год страна выпустила более 220 тыс. легковых авто на сумму \$217,2 млн. Произвести тоже можно было больше – в среднем мощности автопрома загружены на 73% (данные 2018 года). Более 4,7 тыс. машин ушло на экспорт – в основном в Россию (41%). Раньше экспортировалось больше, но в 2018 году основной производитель GM Uzbekistan остановил экспорт (СМИ объясняли это проблемами в менеджменте, само предприятие – изменениями ценовой политики). В 2019 году экспорт возобновился

– компания отчиталась о начале поставок в Украину, Беларусь, Азербайджан, приграничные страны (кроме Туркмении). Более того: переименованный UzAuto Motors договорился о сборке своих моделей в Черкесске (Россия) и уже презентовал в Алматы свой Ravon, собранный на заводе в Костанае. Деваться заводу некуда, надо развиваться – в минувшем мае президент Шавкат Мирзиёев категорически потребовал увеличить локализацию и создать новые рабочие места, пригрозив в противном случае закрытием предприятия.

Что касается других производителей, то они в 2018 году выпустили около 4,3 тыс. грузовиков и почти тысячу автобусов. Часть их тоже ушла на экспорт в соседние страны. Но основная масса машин остается в республике: рынок далеко не насыщен. Уровень автомобилизации в Узбекистане, по официальным данным, составляет 75 единиц техники на тысячу человек – для сравнения, в Казахстане этот показатель равен 240 единицам.

Быстрее, больше, дешевле

Структура спроса и предложения в узбекском автопроме постепенно меняется. Как рассказали «Курсиву» в АК «Узавтосаноат», на рынке коммерческой техники растут продажи машин, работающих на газе. Это топливо дешевле, чем дизель или бензин. Дешевизна играет роль и в сегменте легковых машин – входящая в холдинг UzAuto Motors планирует освоить выпуск моделей с ценой в районе \$10 тыс., а также мини-кроссоверов за \$15 тыс. – в компании ожидают роста спроса на них. Ориентировочный запуск моделей намечен на 2020 год.

Узбекские производители коммерческой техники тоже расширяют модельные ряды. Самаркандский завод (ООО «СамАвто») начал 20 лет назад с двух моделей автобусов и трех грузовиков, а сегодня продает четыре модели автобусов и грузовики на 10 моделях шасси. Модельный ряд JV MAN Auto Uzbekistan составляет более 60 позиций. При этом производители отмечают, что растет

спрос на более дорогую, но и более качественную технику. В прошлом году начался выпуск тягача MAN, соответствующего стандарту «Евро-5». Годом ранее был налажен выпуск низкопольных автобусов. Это вообще тренд – такими машинами удобно пользоваться пожилым пассажирам и людям с ограниченными возможностями.

В планах властей – расширить модельный ряд узбекской сборки за счет новых зарубежных партнеров. В упомянутой выше Концепции развития отрасли говорится о запуске в 2023 году сборки электромобилей в Ферганской области совместно с Hyundai. Стоимость проекта – \$300 млн. Есть и другие планы – с китайской Sinotruck прорабатывается вопрос сборки грузовиков в Самарканде. Также в минувшем мае подписано соглашение с Volkswagen о начале производства немецких машин на мощностях «Узавтосаноат» (правда, подобное соглашение 2017 года так и не было реализовано).

В долг – для своих

Для стимулирования спроса на новые авто «Узавтосаноат» планирует внедрить продажи по методу Trade-in. Но в гораздо большей степени спрос подстегивается развитием автокредитования. Еще три года назад купить машину в долг узбекистанцам было довольно сложно. Однако начались экономические реформы – и банки стали наперебой предлагать автокредиты. Рост оказался настолько бурным, что в начале этого года Центробанк жестко потребовал от банкиров озботиться созданием резервов на случай невозвратов. После этого несколько банков ушли из автокредитования, но сейчас 12 финансовых институтов из 30 продолжают одалживать клиентам средства на машины. По данным ЦБ РУз, на 1 января 2019 года они выдали автокредитов на сумму 3,3 млрд сум (\$387,6 млн). За прошедшие полгода этот показатель вырос почти на треть. Проведенный «Курсивом» опрос показал, что средняя ставка по кредитам составляет от 25 до 30% в год. Минимальная ставка у «Даврбанка» – 18% годовых при первоначальном взносе 50% от стоимости машины. Как правило, банки кредитуют от 75 до 50% суммы на покупку машины, срок кредита – до года (лишь один банк кредитует до трех лет и еще один – до четырех). Максимальная сумма – 300 млн сум (\$35 тыс.), но большинство банков выдают до 203 млн сум (\$23 тыс. – это тысяча минимальных зарплат). Важно отметить, что кредиты выдаются только на машины, собранные в Узбекистане.

Свобода – дело суровое

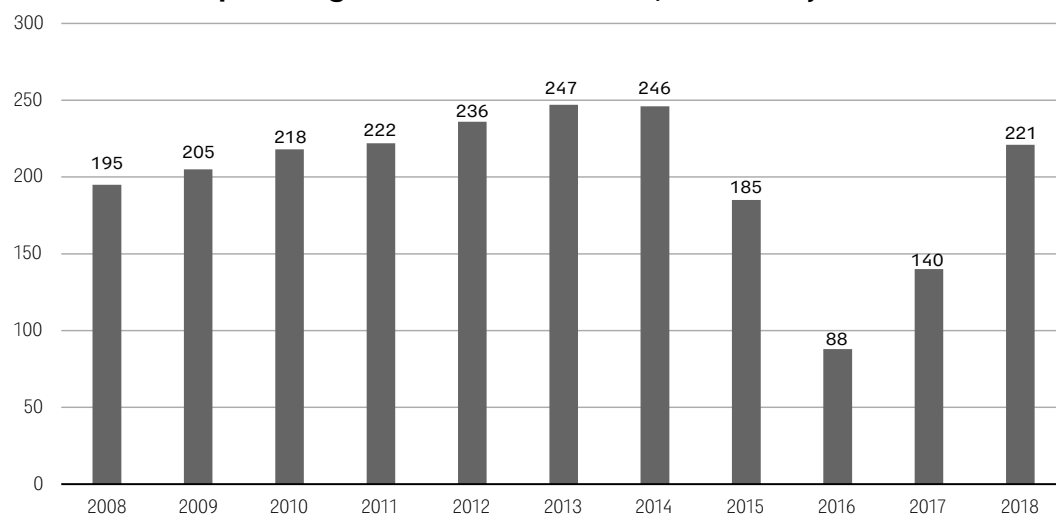
Нетрудно заметить, что на жестко контролируемом государством рынке присутствуют две противоречивые тенденции: растет импорт и одновременно

государство планирует нарастить мощности «Узавтосаноат». Опрошенные «Курсивом» независимые эксперты считают, что протекционизм долгое время сдерживал развитие рынка. По мнению директора Центра экономического и социального развития Юлии Юсуповой, покупатели переплачивали за продукцию GM-Uzbekistan, в то время как сам производитель пользовался налоговыми преференциями. «Автопром получал льготные кредиты – тоже за счет других субъектов экономики (если кто-то получает бесплатный или дешевый ресурс, следовательно, у кого-то другого этот ресурс отняли или заставили продать за дешево – это элементный закон экономики)», – резюмирует экономист.

В то же время другие эксперты отмечают, что протекционизм не стимулировал повышение эффективного производства, но подобная политика обычна для первоначального этапа развития автопрома. Например, в Южной Корее такие условия сохранялись до начала 1990-х годов, да и сейчас импортные авто обходятся корейцам заметно дороже отечественных.

Сейчас, в условиях постепенной либерализации импорта и развития банковского автокредита, платежеспособный спрос на узбекском авторынке будет, безусловно, расти, как и предложение. Потребитель почувствует себя в более комфортных условиях. Сложно сказать то же самое о производителе – холдинге «Узавтосаноат», учитывая отмену налоговых льгот и намерение государства не допустить роста цен на авто. Но опасаться за судьбу госхолдинга, обеспечивающего одну пятнадцатую от ВВП, тоже не приходится – хотя его менеджерам, очевидно, придется привыкать работать в более жестких рыночных условиях.

Динамика изменения объема производства GM Uzbekistan, тыс. штук



Источник: АК «Узавтосаноат»

Trade-in как зеркало эволюции

Для многих казахстанских автолюбителей вопрос о Trade-in становится все более актуальным. И сводится он по большому счету к одному: обмен или обман? «Курсив» изучил, каких результатов достигла программа за пять лет развития.

Елена ШТРИТЕР

Программа Trade-in в Казахстане официально появилась в 2014 году. До этого функционированию схемы мешало двойное налогообложение. Однако и после того, как правительство отменило вторичный НДС при реализации авто через дилерские центры, нельзя сказать, что программа начала активно развиваться.

По данным исследования Ассоциации автомобильного бизнеса

Казахстана (АКАБ), в начале 2016 года программа Trade-in действовала только у 29% из опрошенных дилеров, в I квартале 2017 года уже порядка 60% начали практиковать продажи подержанных авто. При этом главной сложностью респонденты назвали отсутствие единого стандарта оценки автомобиля, принимаемого в рамках Trade-in: 24% опрошенных высказались за централизацию данного процесса.

На Западе, откуда пришла система Trade-in, доля продаж по этой схеме достигает 50–70%. Это связано с тем, что большая часть автомобилей была приобретена в тех же или сходных салонах и выпущена известным производителем, а их возраст составляет три-пять лет. Таким образом на рынке по цепочке стимулируется обновление автопарка. Trade-in позволяет в кратчайшие сроки сменить

старую машину на новую в одном месте.

В Казахстане автолюбители не настолько богаты, чтобы расставаться с относительно новой машиной по предлагаемой дилерами цене. Если суммировать отзывы граждан о казахстанском Trade-in, то можно сделать вывод, что главная проблема программы – ожидание более высокой цены при сдаче старого автомобиля. Обычно она уже изначально на 15–30% меньше рыночной, а в зависимости от состояния машины может быть снижена еще. Люди, для которых деньги в размере нескольких тысяч долларов важнее времени, предпочитают самостоятельно изучить рынок и самостоятельно продать. Пока таких людей в стране большинство, но оно уже не подавляющее, как это было всего пару лет назад. Все большее количество автолюбителей выбирают время.

Как поясняют менеджеры салонов, ценообразование в рамках Trade-in связано с тем, что именно автосалон берет на себя всю предпродажную подготовку. Официальные дилеры перед принятием автомобиля по системе Trade-in проводят его полную диагностику и «поднимают» всю его историю. То есть покупатель получает авто «под ключ», а это требует вложений.

Для тех, кто планирует приобрести автомобиль с пробегом, это плюс. Покупка автомобиля с рук – это всегда кот в мешке. Транспортное средство нужно проверить, никто не знает его истории, на какой станции обслуживалось, были ли ДТП, когда завезено и так далее. Здесь же юридическое сопровождение обмена будет безукоризненным. Кроме того, многие автодилеры дают гарантию на проданную машину.

Еще одна проблема потенциальных продавцов через Trade-

in заключается в том, что у каждого автосалона действуют свои критерии покупки. Где-то принимают только «свои» автомобили не старше пяти лет, где-то просто ограничивают год выпуска. Как следствие, не всегда автомобиль клиента соответствует условиям салона того бренда, который он выбрал.

Сопоставив плюсы и минусы, можно резюмировать, что системе Trade-in еще только предстоит завоевать доверие клиентов. Для этого сейчас многие автосалоны разрабатывают программы, по которым пользователи услуги получают те или иные преференции. К примеру, в виде скидки на новое авто (суммы скидки сильно разнятся в зависимости от бренда и модели). Принимаемые меры в конечном итоге способствуют росту сегмента, что отмечает большинство автодилеров.

В автомобильном подразделении Orbis Kazakhstan сообщают, что за последний год доля клиентов, воспользовавшихся Trade-in, увеличилась с 20 до 35% от количества розничных продаж. «Астана Моторс» в рамках Trade-in в 2016 году продала 250 автомобилей, в 2017-м – 1368, а в 2018-м – 2372. На текущий момент, по данным компании, количество сделок по авто с пробегом достигает порядка 29% от сделок по новым автомобилям. В 2019 году по программе Trade-in компания планирует продать более 3 тыс. авто.

Что касается ценовых предпочтений, то наибольшим спросом пользуются авто в диапазоне от 3 до 5 млн тенге. Если говорить о моделях и марках, то в основном это малолитражные практичные автомобили: Hyundai Accent, Hyundai Elantra, Kia Rio, Volkswagen Polo, Nissan Juke, Nissan Qashqai, Toyota Corolla и Toyota Camry.

Двигатель будущего:

чище, легче, всего с одной движущейся деталью

В рамках усилий стартапов, автопроизводителей и инженеров по пересмыслению почти столетней технологии компания Aquarius Engines разрабатывает суперэффективный бензиновый двигатель весом всего 22 фунта.

Sara TOTHT STUB,
THE WALL STREET JOURNAL

РОШ-ХА-АИН, Израиль. Еще в 2014 году Шауль Якоби занимался тем, что целыми днями проводил оценку поврежденных автомобилей для страховых компаний. Но по ночам он работал в мастерской в пригороде Тель-Авива, разрезая и собирая куски алюминия. Изобретатель-самоучка с неполным средним образованием, он вырос в кибуце, где выращивали цитрусы, и последние 25 лет своей жизни работал страховым оценщиком.

Однако он также является обладателем нескольких патентов на различные изобретения, начиная от систем очистки воды до защищенных от кражи автомобильных ключей. Теперь он стремится создать легкий, дешевый и эффективный автомобильный двигатель, который потреблял бы меньше топлива и был бы более экологичным в сравнении с другими современными двигателями.

«Когда есть ощущение, что идея по-настоящему крутая, нужно просто это сделать. Поэтому я купил алюминиевый блок и разрезал его вручную, чтобы построить собственный двигатель», — говорит Якоби.

После нескольких месяцев работы он передал продукт своим деловым партнерам, Галу Фридману, ветерану технологического маркетинга, и Ариэлю Горфунгу, промышленному инженеру. В 2014 году они основали компанию Aquarius Engines с целью вывести высокоэффективный бензиновый двигатель Якоби на автомобильный рынок, где вопросам экологии уделяется все больше внимания. Компания разработала уже пятое поколение своего двигателя, который был успешно испытан в лаборатории. На автомобилях, впрочем, испытания не проводились.

Получив название в честь идеального будущего, о котором говорится в популярной песне «Эра Водолея», компания Aquarius привлекла более \$25 млн. Одними из инвесторов стали руководители Mobileye, израильского стартапа, специализирующегося на технологиях для беспилотных автомобилей. В 2017 году эту компанию, где работает 42 человека в Израиле, Германии и Польше, выкупил Intel. Сегодня Aquarius ожидает, что ее продукт появится на рынке в течение ближайших двух лет и найдет применение как в автомобилях, так и в генераторах электроэнергии и дронах.

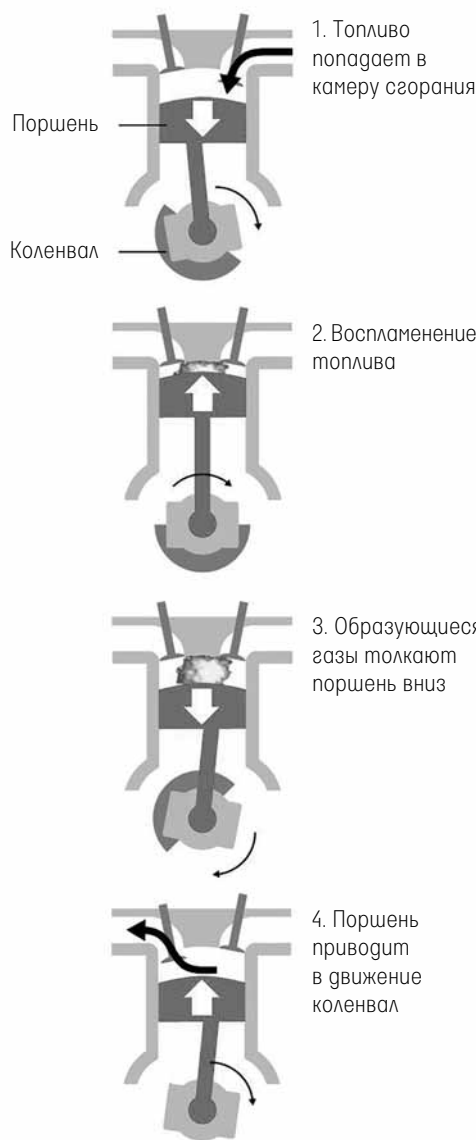
Aquarius не единственная компания, которая стремится модернизировать двигатель внутреннего сгорания. Автопроизводители находятся под мощным давлением со стороны правительств и потребителей, требующих, чтобы машины выделяли как можно меньше выхлопных газов. В то же время у электромобилей с батарейным питанием есть серьезные ограничения — это высокая стоимость производства, небольшая дальность пробега и необходимость создания инфраструктуры, в том числе для производства электроэнергии для их зарядки. По данным отчета McKinsey & Co за март, продажи электромобилей растут примерно на 60% в год, но в целом их доля менее 5%



Гал Фридман, председатель и директор по маркетингу; Майя Гоник, руководитель отдела развития бизнеса; Ариэль Горфунг, исполнительный директор компании — в штаб-квартире Aquarius в пригороде Тель-Авива.

Стандартный четырехтактный двигатель

Четыре либо восемь поршней вращают коленчатый вал, выдающий механическую энергию для вращения колес



всех продаж новых автомобилей в большинстве стран мира, и для автопроизводителей они являются убыточными. «Когда появились электромобили, все надеялись, что это и есть решение всех проблем, но все оказалось не так просто», — говорит Джон Б. Хейвуд, почетный профессор машиностроения Массачусетского технологического института, изучающий вопросы производства экологически чистой энергии и проблемы транспорта.

После многих лет, когда двигатель внутреннего сгорания считался морально устаревшим, ряд стартапов, автопроизводителей и ученых-исследователей начали работать над усовершенствованием этой вековой технологии. Согласно отчету JPMorgan Chase & Co., к 2030 году двигатели внутреннего сгорания составят 40% мирового автомобильного рынка, в то время как 23% проданных автомобилей будут иметь гибридные установки, работающие на электричестве и другом топливе, например, на бензине. «Сегодня очевидно, что у двигателя внутреннего сгорания большое будущее, поскольку он обладает огромным потенциалом повышения эффективности и сокращения выбросов», — отмечает Леонид Тартаковский, руководитель лаборатории двигателей внутреннего сгорания Израильского технологического института «Технион».

Mazda Motor заявила, что уже осенью начнет отгружать первые партии автомобилей с

системой зажигания Skyactiv-X, которая, по данным компании, в некоторых ситуациях способна повысить эффективность двигателя на 20–30%. Кроме того, там разрабатываются и другие модели. О том, что в 2018 году начался выпуск автомобилей с двигателями с переменной степенью сжатия объявила и Nissan Motor. По сообщениям компании, расход топлива на таких машинах ниже примерно на 30%. Кроме того, все больше автопроизводителей применяют турбонагнетатели, которые повторно используют полученное в ходе работы двигателя тепло, а также двигатели, отключающиеся на холостом ходу.

Научно-исследовательское подразделение Toyota Motor разрабатывает поршневой двигатель. (Представитель компании отказался сообщить детали). Другая компания, Achates Power из Сан-Диего, совместно с производителем двигателей Cummins работает над облегченным оппозитно-поршневым двигателем для американской военной техники. По сообщению Achates, она также сотрудничает с еще одной компанией с целью интеграции оппозитно-поршневого двигателя, разработанного в рамках гранта Министерства энергетики США в размере \$9 млн, в гражданский пикап. Еще одна американская компания Pinnacle Engines из Сан-Карлоса, штат Калифорния, согласно указанной на ее сайте информации, разрабатывает двигатель для скутеров, мотоциклов, автомобилей и промышленного использования и ориентирована на азиатский рынок.

Последняя версия двигателя Aquarius весит всего 22 фунта, вес обычного двигателя — 250 фунтов. Для сравнения, в новом двигателе всего одна движущаяся часть — это двигающийся в горизонтальной плоскости поршень (выдающий 43 лошадиные силы)

вместо 20 аналогичных деталей под капотом среднестатистического автомобиля. Как утверждает Якоби, который в Aquarius является техническим директором, такой двигатель потребляет на 20% меньше топлива, чем стандартный автомобильный двигатель внутреннего сгорания. Дальнейшие изменения в системе впрыска топлива могут увеличить эту разницу до 30%, отмечает он. Поскольку между поршнем и частями двигателя нет трения, то он не требует смазки в виде моторного масла, что снижает затраты на техническое обслуживание.

Сам двигатель представляет собой линейную силовую установку со свободным поршнем, а это означает, что он вырабатывает электроэнергию при сжигании топлива, а не производит ее путем вращения его путем вращения привода генератора, как это происходит в обычном автомобильном двигателе. По словам представителей компании, полученное электричество можно использовать в качестве основного источника энергии для питания двигателя в традиционном автомобиле либо в качестве резервного заряда для электромобиля, что может увеличить пробег на одной зарядке. «Будет ли это двигатель для самого автомобиля или зарядное устройство, для него везде найдется место», — говорит Фридман, директор по маркетингу Aquarius.

Свободно-поршневые двигатели появились в начале XX века и использовались в качестве электрогенераторов на морских судах. Однако к 1950-м годам

в морском секторе их практически полностью вытеснили дизельные двигатели, рассказывает Тони Роскилли из Ньюкаслского университета, специализирующийся на свободно-поршневых двигателях. «Теперь интерес к ним возник вновь», — отметил он.

Основная проблема линейно-поршневых двигателей — невозможность обеспечить полный контроль за процессами впрыска топлива и выброса выхлопных газов, что часто приводит к повышенному уровню несгоревших углеводородов в выхлопе. А именно этот показатель стремятся снизить регуляторы, говорит Грегори В. Дэвис, директор лаборатории исследований современных двигателей в Университете Кеттеринга во Флинтсе, штат Мичиган.

«Если они смогут при помощи компьютерных технологий преодолеть эту проблему и научиться контролировать поток газа и воздуха, то, возможно, мы увидим, как автопроизводители перехо-

кательность электромобилей». По меньшей мере девять стран объявили о том, что в будущем запретят продажу дизельных и бензиновых двигателей, многие другие страны, в том числе США, пытаются стимулировать владельцев электромобилей, предлагая им бесплатные парковки и налоговые льготы. Значительное число руководителей компаний-автопроизводителей считают, что бензиновые двигатели достигли пика своей эффективности и, чтобы соответствовать более жестким экологическим правилам, больше ресурсов выделяют на электромобили.

По словам Роскилли, еще одно серьезное препятствие на пути изменения конструкции автомобильного двигателя заключается в том, что автопроизводители придется переделывать сборочные линии и сами автомобили, чтобы новые двигатели могли быть использованы в качестве основного источника энергии. Иными словами, двумя главны-

ми причинами того, почему за долгие десятилетия автомобиль изменился относительно несильно, является сложность вопроса и необходимость прежде доказать, что игра стоит свеч. «Когда у вас есть что-то, что меняет правила игры, воплотить это в жизнь всегда непросто. Потребуется большие инвестиции, чтобы довести двигатель до стадии производства и установки в автомобилях», — говорит Роскилли. Однако, по словам экспертов, усилившееся давление с целью сокращения выбросов и, как следствие, рост бюджетов на исследования и разработки начали менять отношение отрасли к этой теме.

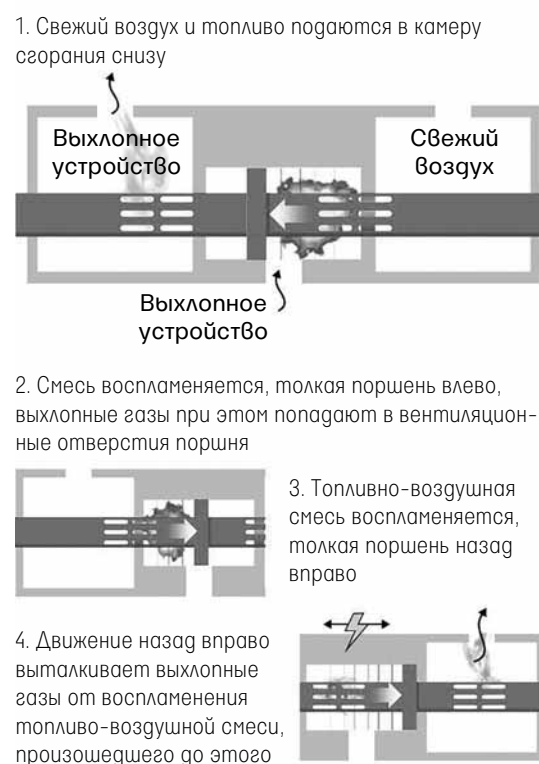
В Aquarius прекрасно осознают все трудности и рассматривают другие возможные области применения своего продукта, говорит Фридман. Начиная с 2020 года, Aquarius планирует устанавливать свои двигатели в электрогенераторах в отдаленных местах, включая базовые станции сотовой связи в Канаде, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

По словам Хейвуда, чтобы сократить выбросы углекислого газа в выхлопе автомобиля, необходимо много инноваций, в том числе более эффективные двигатели внутреннего сгорания, транспортные средства с батарейным питанием и более чистое топливо. «Изменить суть легкового автомобиля — весьма амбициозная задача. Но когда кто-то пытается изменить то, что было очень успешным, нужно помнить, что у всех альтернатив есть своя ахиллесова пята», — говорит он.

«Если они смогут при помощи компьютерных технологий преодолеть эту проблему и научиться контролировать поток газа и воздуха, то, возможно, мы увидим, как автопроизводители пере-

Двигатель Aquarius

Вместо множества поршней, работающих по четырехтактной схеме, здесь предусмотрен лишь один скользящий поршень. Его движение обеспечивает выработку электроэнергии, которая передается на колеса.



Источники: компания Aquarius (новый двигатель); Университет Калгари (обычный четырехтактный двигатель)

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Кооптри: ноутбук на удачу

Как запустить успешный бизнес в Камбодже

Кооптри – камбоджийский бренд ноутбуков, который появился благодаря усилиям казахстанского предпринимателя. За два года компании удалось стать одним из самых популярных производителей ноутбуков в Камбодже и наладить экспорт в другие страны Юго-Восточной Азии.

Ольга КУДРЯШОВА

«Степень экономического развития Камбоджи такова, что сейчас практически любой бизнес, связанный с онлайн-сервисами или интернетом, может быть потенциально удачным», – говорит Сакен Нигма, руководитель отдела развития бизнеса компании Кооптри. Ему можно верить: в Камбодже он создал несколько бизнесов, но Кооптри – самый известный его проект.

Книга знаний

До отъезда в Юго-Восточную Азию (ЮВА) Нигма успел и поработать в казахстанском корпоративном секторе в финансовой сфере, и получить опыт предпринимательской деятельности. Нарботанный опыт позволил ему при первом посещении Камбоджи заметить перспективные ниши и направления для развития бизнеса. Через несколько месяцев Сакен Нигма снова прилетел в Камбоджу – теперь уже с билетом только в один конец и первоначальным капиталом в \$80 тыс. Шел 2017 год.

У казахстанца была договоренность с местным бизнесменом о запуске платежной платформы, однако в последний момент камбоджийец передумал. С еще одним партнером Нигма собирался открыть в Камбодже банк, но регулятор не выдал им лицензию.



Кооптри стал первым ноутбуком многих камбоджийцев.

На идею собирать и продавать ноутбуки Сакена Нигму натолкнуло чтение местной прессы – он увидел там интервью с камбоджийским предпринимателем, который хотел запустить подобный проект. Казахстанец нашел этого бизнесмена через Facebook, они встретились, определились с общим видением бизнеса и приступили к работе.

Бизнес-проект по сборке ноутбуков из готовых комплектующих был признан перспективным в первую очередь потому, что ноутбуки в Камбодже весьма дороги из-за высоких таможенных пошлин и доступны далеко не каждому местному жителю. Сам Нигма видит связь между ситуацией с доступностью техники и неосуществленным проектом платежной системы. «Когда я озвучил идею платежной системы, одним из основных рисков про-

екта был ощутимый кадровый дефицит – в Камбодже не хватало квалифицированных разработчиков. И мы увидели некую параллель между тем, что здесь проседает IT-образование, и тем, что ноутбук как инструмент для обучения не все могут себе позволить», – поясняет Сакен Нигма. Повышение доступности IT-образования стало фактически миссией компании, которая решила создавать ноутбуки с собственной операционной системой на базе Linux со специальной встроенной функцией для обучения программированию. Название бренда – Кооптри – в переводе с кхмерского означает «книга знаний».

Биткоин для поддержки

Первая команда Кооптри была интернациональной – работ-

ставщиками, закупка комплектующих в Тайване и Китае – все было организовано достаточно быстро. Продажи ноутбуков Кооптри стартовали через 9 месяцев после того, как Сакен Нигма прилетел в Камбоджу.

Цена Кооптри была установлена более чем демократичная – \$275. Итог первого месяца продаж – 150 ноутбуков. Сейчас Кооптри ежемесячно продает 500 ноутбуков, правда, их цена выросла до \$339. Покупателям больших партий техники предоставляется скидка за объем, цена – \$270. Налажены поставки Кооптри на Филиппины, небольшая партия ушла в Таиланд. Компания участвует в государственных тендерах на комплектацию компьютерных классов в школах. «Для нашего маленького предприятия это хорошие цифры. Это позволяет всем себя комфортно чувствовать и зарабатывать деньги», – говорит Нигма и тут же добавляет, что так было не

нужно был открыть небольшой сервис, который бы генерил деньги», – объясняет предприниматель. Через какое-то время после запуска сервиса Национальный банк Камбоджи заявил, что не рекомендует гражданам страны покупать и продавать криптовалюту. Директора компании с аналогичным бизнесом арестовали в тот же день, а после дали два года тюрьмы. Сакен Нигма, чтобы не повторить судьбу коллеги по рынку, по совету юриста тут же улетел в Бангкок. Сервис по покупке и продаже биткоинов был закрыт, его организаторы принесли руководству страны извинения, и после этого Нигма смог вернуться в Камбоджу к проекту Кооптри.

После истории с биткоином команда Кооптри пошла по классическому пути стартапа и привлекла в проект инвестора. Более того, это партнерство вышло в создание венчурного фонда, куда помимо инвестора Кооптри вошли еще несколько человек, включая самого Сакена Нигму. На сегодня из 30 камбоджийских стартапов, в которые инвестировал этот венчурный фонд, выжили 19, при этом 7 из них – прибыльные. Самой успешной инвестицией фонда стал проект платформы по онлайн-покупке билетов на междугородние автобусы. Этот стартап был успешно реализован и в итоге выкуплен стратегическим инвестором из Камбоджи.

Продавать Кооптри в Казахстане Сакен Нигма не планирует: во-первых, отечественный рынок после азиатского кажется слишком маленьким; во-вторых, цены на подобный продукт в Казахстане вполне конкурентные, а в-третьих, казахстанцы привыкли работать на Windows. Для камбоджийцев же Кооптри часто первый ноутбук, и операционная система на базе Linux их не смущает.



Сакен Нигма отошел от операционного управления в Кооптри и теперь инвестирует в IT-стартапы из Юго-Восточной Азии.

ников искали и в Камбодже, и через LinkedIn. В числе первых сотрудников компании были специалисты из Японии, Сан-Паулу, Зимбабве, Чехии, несколько камбоджийцев и сам герой истории. Договоренности с по-

всегда. Когда проект еще не приносил прибыль, а источники дохода были необходимы, казахстанец создал в Камбодже сервис по покупке и продаже биткоинов. «В какой-то момент у нас был большой кассовый разрыв. И нам

Сбежавшие невесты

Только хорошего вкуса мало, чтобы создать успешный свадебный салон. История провала красивой идеи собственного бизнеса – в материале «Курсива».

Айжан ШАЛАБАЕВА

Открыть свадебный салон алматинка Асель (предпринимательница просила не упоминать ее фамилию) решила после разговора с подругой – владелицей небольшого, но вполне успешной сети салонов в Бишкеке. На запуск салона в Алматы необходимо было около \$50 тыс., эту сумму согласился инвестировать супруг Асель. Как финансист, он рассчитал: при хорошо налаженном потоке клиентов можно получать чистую прибыль в размере тех же \$50 тыс. в год.

Асель провела маркетинговое мини-исследование – опросила знакомых незамужних девушек. Она пыталась понять, в какой ценовой категории работать, какие модели пользуются спросом, а также что невесты предпочитают: покупку или прокат. Оказалось, что аренда свадебных и вечерних платьев, которая пользуется большим спросом в Кыргызстане, далеко не так востребована в Алматы – всем опрошенным крайне не понравилась идея взять наряд для торжества в аренду. А дальнейшая практика не только подтвердила результаты опроса, но и показала, что в Алматы сам факт того, что салон практикует прокат, подрывал репутацию бизнеса.

Начинающая бизнесвумен заказала свадебные платья в Турции, Китае и Украине и занялась поиском помещения для салона. Выбор пал на большую и светлую студию в 110 квадратных метров в верхней части Алматы. После ремонта и декорирования интерьера повесила свадебного салона была помещена на фасад, нанят продавец, салон – открыт.

Не так прост маркетинг, как его...

Просто так, проходя мимо, клиенты в салон свадебных платьев не зайдут. Салону нужен сайт с каталогом платьев, бумажный аналог этого каталога, а значит, нужны качественные фотографии. Fashion-съемка – удовольствие недешевое: модели, фотограф, визажист стоят денег. Не каждый фотограф – профи в съемке свадебных нарядов, не каждая высокая и красивая девушка удачно выходит на снимках. Асель торопилась, для нее за два дня были отсняты сто платьев, и результат оказался не столь блестящим, как рассчитывала владелица салона.

После того как каталог и буклеты были сверстаны и отпечатаны, встал вопрос, где и как их раздавать. Первым делом Асель объехала полсотни известных ресторанов с большими банкетными залами. Она рассчитывала на кросс-маркетинг и обещала, что после покупки ее консультанты как бы невзначай будут спрашивать невест, нашли ли они ресторан, визажиста, тамаду, фотографа, и если нет, то станут предлагать услуги партнера. Кросс-маркетинг – хороший инструмент продвижения, но работает лишь в случае добросовестного исполнения обязательств обеими сторонами. Пользы от буклетов или визиток, которые просто лежат где-то на ресепшн-е, практически нет.

Владелица салона также отравила промоутеров раздавать рекламные проспекты у входа в загсы. Идея неплохая, но дорогостоящая – день промоутера стоит 5 тыс. тенге, а ЦОНов в Алматы, где и принимают документы, – 17. За неделю работы этот канал сгенерировал лишь одну продажу, даже не покрыв издержки. В списке неудачных вариантов продвижения была и выставка, участие в которой стоило почти 300 тыс. тенге. Организаторы обещали собрать в одном месте тысячи невест, но Асель не уви-

дела и сотни. Ни одной продажи на выставке не случилось.

Параллельно владелица бизнеса «прокачивала» салон в сети. Как только Асель начала размещать рекламу в Google, стало ясно, что отрасль весьма конкурентная. Об этом свидетельствовала цена объявления, которая выходила при запросе «свадебный салон», «свадьба» и прочее. Для минимизации расхо-



Иллюстрация: Анна Рахилькина

дов пришлось подбирать другие, так называемые низкочастотные запросы. На контекстную рекламу предпринимательница выделила \$100 в месяц. Соцсети для продвижения она тоже использовала, но, как показал опыт, они оказались перегреты еще сильнее «контекста».

Моя твоя не понимать

Можно настроить эффективную рекламную кампанию в интернете, иметь в ассортименте модели из последних коллекций и привлекательную цену на эти платья – и уничтожить все достижения продвижения. Поиск хорошего свадебного консультанта стал сверхзадачей для владелицы салона, ведь продажа здесь напрямую зависит от талантов и умений продавца. Свадебному консультанту необходимо быть очень тактичным, но при этом

уметь настаивать на своем. «Например, многие девушки с пышными формами хотят выглядеть на свадьбе «как принцесса». Желание распространенное, поэтому дизайнеры предлагают модель очень пышного платья, которая на сленге называется «кекс». Проблема в том, что такой фасон платьев идет стройным девушкам с осиной талией. Пышные девушки в них выгля-

дят нелепо, не как принцессы, а как зефирки. А худые девушки, наоборот, просят утягивающие платья фасона «русалка», которые им категорически не идут. И все это нужно крайне тактично объяснять, показывать», – делится Асель. Она добавляет: задача консультанта – не просто сбить платье, а продать эмоцию. Покупательница должна уйти уверенной, что в купленном платье она самая красивая невеста в мире, и этой уверенностью она поделится с подругами.

Место под солнцем

Продажи магазинчика Асель росли, но не так стремительно, как планировалось. Подвиги октября, последнего месяца «сезона», предпринимательница поняла, что бизнес «болтается на грани рентабельности». Если же брать расходы в целом по году,

предприятие и вовсе уходило в серьезный минус.

Для традиционного B2C локация имеет определяющее значение. Салон Асель находился в престижном районе, но не в проходном месте – его не было видно с улицы. Этот вопрос не давал покоя бизнесвумен, ей казалось, что это главная причина, почему продажи не растут. И тут позвонил представитель торгового центра, который вот-вот должен был открыться на другом конце города. Предполагалось, что новый ТЦ будет своего рода «свадебным гипермаркетом» и соберет всевозможных представителей свадебной индустрии. В одном месте можно будет купить кольца, платья, костюмы, заказать на прокат лимузин... Администрация ТЦ обещала сама генерировать трафик, инвестировать в интернет-продвижение и к тому же за первые три месяца аренды просила символическую цену. Асель соблазнилась этим предложением и поменяла локацию своего свадебного салона, второй раз вложившись в оформление бутика.

Новое местоположение оказалось неудачным. Администрация ТЦ так и не смогла обеспечить трафик – посетителей в магазин стало даже меньше, чем до переезда. А главное – изменился покупательский контингент. Оказалось, что платежеспособные клиентки не готовы ехать в ТЦ в микрорайоне, и все свадебные покупки здесь, по сути, конкурировали с барахолкой. Все до единого клиенты теперь требовали значительную скидку, угрожая уйти к соседям, даже если там платье хуже. Асель же изначально, при заказе товара, ориентировалась на категорию выше среднего.

Еще одна проблема, обнаруженная при переезде, – теперь Асель не могла рекламировать свой салон в интернете, поскольку таким образом она продвигала и конкурентов, которые за это не заплатили ни тенге. «Гарантии,

что привлеченный мной клиент не уйдет к соседям или вообще до меня дойдет, не было никакой», – вспоминает владелица свадебного салона.

Оценив масштаб возникших сложностей, она снова решила поменять локацию своего магазина – на этот раз помещение было выбрано на одной из центральных улиц Алматы. Еще один ремонт, снова раскрутка в интернете, поиск хорошего продавца... Салон Асель повторно вышел на текущую окупаемость, но, оценив общие финансовые показатели трех лет существования бизнеса, предпринимательница приняла волево решение зафиксировать убытки и закрыть магазин.

Сегодня она говорит, что начинать такой бизнес имело смысл с 5 тыс. тенге на рекламу – просто чтобы оценить, насколько конкурентен рынок. Другой вариант – закончить первый сезон с убытком, стоило или отказаться от бизнеса, распродав остатки по минимальным ценам, или продолжить работу, но уже рассчитывая на медленный рост. Явная ошибка, которую предпринимательница сейчас признает, заключается в том, что она отнеслась к торговле свадебными платьями как к традиционному B2C, где локация имеет решающее значение. Но репутация свадебного салона создается годами, и ему лучше не переезжать с места на место – тогда подруги счастливых невест найдут салон даже спустя годы.



Иллюстрация: Анна Рахилькина

Креативный класс

Лекции «Академии Хана» перевели на узбекский язык

На узбекский язык переведен блок лекций «Академии Хана» по начальной математике. Локализация всего контента международного образовательного проекта должна быть закончена за пару лет. Инновациями в школьном образовании Узбекистана занимается некоммерческая организация Bilim Onlayn.

Татьяна НИКОЛАЕВА,
Жанболат МАМЫШЕВ

Khan Academy, она же «Академия Хана» – бесплатная образовательная онлайн-платформа с 10 тыс. лекций по 25 предметам. Все начинается с самого простого – элементарной математики, примеров на сложение и вычитание. Перевести лекции по математике, физике, химии на узбекский решили супруги Ботир и Нигора Арифджановы. Идея стать сооснователями проекта локализации пришла после того, как их дети подтянули математику как раз за счет лекций «Академии Хана».

Хан мирового масштаба

«Академия Хана» основана Салманом Ханом – выпускником МТТ и Гарварда. История одного из самых известных учителей в мире началась с банального «помоги с математикой» от его племянников. Хан на тот момент работал аналитиком инвестиционного фонда и жил в Бостоне, а двоюродные сестры – в Новом Орлеане, поэтому занятия шли дистанционно. Загружать уроки на YouTube Салман Хан стал просто для удобства, это была своего рода памятка для родственников – на случай, если нужно что-то повторить. «Как только я опубликовал первые уроки, получил отзывы родственников, что я им больше нравилось на YouTube, чем лично, – смеясь, рассказывал Хан на одном из своих выступлений на TEDx. – Оказалось, что им больше по душе автоматизированный вариант общения с двоюродным братом. На первый взгляд, это нелогично, но когда смотришь с их точки зрения – все становится понятно. Так они могут останавливать запись и пересматривать объяснения своего брата без ощущения, что тратят его драгоценное время. Они могут пересмотреть то, что проходили несколько месяцев назад». В том же своем выступлении Хан обратил внимание на еще один



Салман Хан, основатель Khan Academy.

«Я понял, что эта информация в принципе не устареет и пригодится не только тем, кто смотрит эти уроки сегодня, но и их детям. Если бы Исаак Ньютон разместил на YouTube видео по исчислению, этого бы не пришлось делать мне», – не перестает шутить Хан, говоря о совершенно серьезных вещах. Он не собирает коммерциализировать проект – «Академия Хана» существует на спонсорские деньги от Microsoft, Google и сотни, а то тысячи не таких крупных благотворителей. Своей задачей Салман Хан видит предоставление возможности каждому ребенку учиться в своем темпе, и главное – не оставлять зияющие дыры в базовых знаниях. В «Академию Хана» встроен искусственный интеллект – он отслеживает действия ученика на платформе и, исходя из полученных данных, дает следующее задание. Перейти на более сложный модуль можно, только если система уверена – предыдущую тему ученик понял. Салман Хан полагает, что его системой лучше пользоваться так: дома ученики слушают лекции и решают

задачи, а на уроках обсуждают сложные места с учителем. И хотя для школьного образования такой подход выглядит необычным и инновационным, многие вузы его активно используют уже сейчас.

Узбекская академия

Ботир Арифджанов, серийный IT-предприниматель из Узбекистана и основатель платежной системы Paynet, специализируется в fin-tech и электронной коммерции. Ed-tech его заинтересовал только после того, как он столкнулся с «Академией Хана» на практике. Вместе с женой и детьми Арифджанов уезжал в Дубай. В школе, куда пошли

для этого англоязычные лекции «Академии Хана» необходимо перевести на узбекский.

На первом этапе работы по локализации контента финансировал сам Ботир Арифджанов, но для развития проекта была зарегистрирована некоммерческая неправительственная организация Bilim Onlayn – проект Khan Academy O'zbek, как и «Академия Хана», должен развиваться на пожертвования от благотворителей. Образовательный проект в Узбекистане поддержал ЕБРР – он предоставил грант в 50 тыс. евро, правда, с условием, что точно такую же сумму соберет группа поддержки. Условие было выполнено – на проект жертвовали как жители Узбекистана, так и представители узбекской диаспоры по всему миру.

«Локализация платформы «Академии Хана» состоит из двух частей – текстовый контент, то есть тесты и краткие лекции, и трудный для локализации видеоконтент. Я объясню, почему: при переводе на узбекский язык фраза становится длиннее. То есть просто видеодублика не работает, и нам придется, наверное, переделывать весь видеоконтент. Что мы делаем? У нас есть ребята, которые пересматривают видео и в режиме реального времени заново его перезаписывают. Это дает более локализованный подход, когда суть не теряется и ученику сам контент объясняется на национальном языке наиболее подробным и понятным образом», – рассказывает о трудностях перевода Арифджанов.

На узбекский язык уже переведен блок лекций по начальной математике, это больше сотни видеороликов. Прежде чем появиться на сайте Khan Academy O'zbek, весь контент на узбекском был верифицирован в головном офисе «Академии Хана» в США.

При переводе «Академии Хана» на узбекский язык в приоритете – STEM. После математики на очереди программирование, далее физика, химия, биология, астрономия, экономика и только после этого – гуманитарные науки. Работа по локализации всего контента должна занять около двух лет и обойтись примерно в \$500 тыс. По условиям «Академии Хана», только после этого представители проекта по локализации смогут загружать на образовательную платформу собственные лекции на узбекском языке. Первым собственным курсом в Khan Academy O'zbek должна стать полноценная программа изучения узбекского языка.

Фильм, фильм, фильм:

зачем казахстанским детям нужен интернет?



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

Недавно мы проанализировали, какие сайты посещали казахстанские дети за последнее время. Учитывая высокий уровень пиар-продвижения цифровизации и цифровых технологий, результат был вполне предсказуем – наиболее высокий интерес у них вызвали мультимедийные развлечения. Согласно нашей статистике, на долю мультимедийных порталов пришлось почти половина всех посещаемых ресурсов – 37%. Вторыми по распространенности стали средства интернет-коммуникации, их доля составила 22%. Примечательно, что на третьем месте оказались домены, включающие в себя нецензурную лексику: на их долю пришлось около 12%.

Достаточно высокий интерес среди несовершеннолетних пользователей Казахстана зафиксирован в категории сайтов для онлайн-коммерции: в интернет-магазины заходил каждый десятый. Несомненно, этому способствовали активные рекламные кампании как ведущих ритейловых сетей, так и онлайн-порталов. Кроме того, 8% сетевой активности пришлось на сайты для поиска работы и 7% – на новостные сайты. Остальным видам ресурсов досталось значительно меньше внимания. Так, на порнографические сайты в январе-апреле 2019 года было зафиксировано менее 2% попыток входа, на сайты с другим не подходящим по возрасту контентом (азартные игры, алкоголь, оружие, наркотики, насилие и т. п.) – менее 1%.

Что касается поисковых запросов детей в странах СНГ за последние 12 месяцев, с мая 2018 года по май 2019 года, то среди социальных сетей на русском языке больше всего искали «ВКонтакте», инстаграм, скайп, а на английском – Facebook, Twitter и Pinterest. В сфере мультимедиа абсолютным лидером

детских поисковых запросов (как на русском, так и на английском языках) остается YouTube, также востребованы Spotify и Netflix. Из фильмов и сериалов в строке поиска чаще всего появлялись «Игра престолов», «Мстители: Война бесконечности», «Оно» и «Ривердейл», а из мультфильмов – «Смешарики», «Гравити Фолз» и «Как приручить дракона-3». Из музыкальных запросов на английском языке одним из лидеров стала певица Billie Eilish. Данные поисковых запросов по торговым площадкам говорят о том, что активнее всего дети искали Ali Express, а на английском еще и Amazon и eBay. Самыми популярными играми остаются Minecraft, «Танки Онлайн», Roblox и Fortnite.

Из интересного стоит отметить, что дети все чаще предпочитают использовать для онлайн-игр и общения мобильные устройства. Например, набирает популярность разработанный специально для мобильных платформ сервис TikTok, который позволяет создавать короткие видео с различными эффектами под популярную музыку, а также синхронизировать с музыкой движения губ. Здесь будет нелишним напомнить, что уже полгода Казахстан на втором месте в мире по доле пользователей, атакованных мобильными троянками-вымогателями. Эти вредоносные программы блокируют экран смартфона и стараются запугать пользователя, например, шокировать жертву картинкой «для взрослых» с обвинением в просмотре запрещенных материалов. Ну и, конечно, кроме блокировки самого устройства, детей и подростков в сети интернет ожидает множество других киберугроз, начиная от нежелательного контента и заканчивая онлайн-контактами с опасными незнакомцами.

Я рекомендую родителям всегда оставаться в курсе постов ребенка на просторах интернета, отслеживать изменения в списке его друзей в социальных сетях, мониторить его местоположение в режиме реального времени, а также заранее позаботиться о фильтрации нежелательного контента и онлайн-контактов с преступниками. Современные технологии для защиты детей от интернет-опасностей и эффективной помощи в цифровом воспитании ребенка уже давно существуют, но скорость их применения зависит только от интереса родителей к этой теме.

10 действий для тех, кто хочет учиться за рубежом бесплатно

Начинать готовиться к поступлению в топовые зарубежные вузы нужно заранее. Полугодовой подготовки одиннадцатиклассника с репетиторами мало, утверждают специалисты образовательных центров.

Венера КАСУМОВА

«Курсив» поговорил с участниками образовательного рынка и составил список из 10 действий, которые помогут увеличить шанс на получение гранта для обучения за границей:

1. Выберите вуз, программу обучения и соберите всю необходимую информацию. Не позднее, чем за полгода до предполагаемого начала обучения необходимо выбрать одно или несколько учебных заведений за рубежом и собрать всю информацию об условиях поступления – сроки подачи заявки, требования к поступающим, необходимый пакет документов. Можно искать информацию в интернете самому, обратиться к студент-консультанту или проконсультироваться с сотрудниками

образовательных центров. Если интересует обучение в магистратуре, то на сайтах зарубежных университетов следует изучить разделы scholarships, financial aid и bursaries.

2. Изучите профильные дисциплины и язык обучения. Если будущий абитуриент выбрал экономическую специальность, а знание математических дисциплин оставляет желать лучшего – необходимо позаниматься с репетитором. «Подготовку ребенка к поступлению в зарубежный вуз желательно начинать заранее – с 8–9-го класса», – считает директор образовательного центра LOGOS Алтынбек Бегалиев. У потенциального абитуриента должна быть высокая академическая успеваемость за последние три года (9, 10, 11 классы). На поступление в Лигу Плюща, например, требуется GPA (средний балл вашего аттестата или диплома, учитывая, что 4 – максимум) 3,8–4,0.

Одним из самых важных условий поступления в зарубежные вузы на грант является хорошее знание языка (английского или того, на котором вы собираетесь обучаться на гранте). Если рассматривать экзамены

TOEFL (Test of English as a Foreign Language) – то не ниже, чем IBT-100, или же 7,5 по IELTS (International English Language Testing System).

3. Принимайте участие в нескольких грантовых конкурсах. Следует участвовать в нескольких грантовых конкурсах, где можно получить гранты с неполным возмещением издержек. Такая стратегия увеличит шансы получить требуемую сумму.

4. Вовремя подайте документы для участия в грантовом конкурсе. Дедлайн подачи документов для участия в грантовом конкурсе, как правило, указывается в условиях конкурса. Пакет документов, пришедший после установленного срока, скорее всего, не будет рассмотрен. Также есть информация о сроке объявления выигравшего соискателя. Ее следует учитывать, чтобы успеть получить деньги к моменту оплаты за обучение.

5. Четко проработайте план действий и составьте график. Если вы решили принять участие сразу в нескольких конкурсах, можно с легкостью пропустить какую-либо деталь, ведь нужно учесть множество нюансов: перевести и нотариально заверить

диплом, подготовить транскрипт, заручиться рекомендациями, разработать мотивационное письмо, правильно оформить документы и др. Чтобы ничего не упустить и не пропустить сроки, разработайте график с подробным списком задач и сроком выполнения каждой из них.

6. Прежде чем начать подготовку пакета документов для соискания гранта, проверьте, подойдете ли вы под требования к участникам конкурса. У всех грантовых конкурсов разработаны основные требования к участникам. Например, одним из требований может быть предоставление гранта только соискателю из стран Евросоюза. В таком случае подавать заявку на участие нет никакого смысла и стоит обратить внимание на программы типа Chevening. Гранты по этой программе выдаются участникам из стран бывшего Советского Союза.

7. Напишите мотивационное письмо. Типовой пакет документов не обходится без мотивационного письма, написанного на иностранном языке. Его задача – убедить конкурсную комиссию в том, что именно вы тот идеальный соискатель для

выдачи гранта. Рекомендуется изменять содержание мотивационного письма, подстраивая его под конкретные конкурсные условия. Существуют грантовые конкурсы, которые учитывают только достижения соискателей в научной и учебной областях, в таких случаях нет смысла упоминать о внеучебных достижениях. Другие учитывают как академические, так и прочие достижения конкурсантов. Еще один вид грантов выделяется соискателям с доходами ниже среднего.

8. Заполните анкету. Не перегружайте анкету ненужной информацией, оставьте ее для мотивационного письма. Если в анкете есть вопросы, ответ на которые вы не можете дать, заполните их сокращением «п/а». В таком случае будет искрено неверное толкование пропусков.

9. Оформите документы. Когда документы нужно оформить по конкретным требованиям, не следует отступать от норм. Креатив недопустим в этом вопросе, примените его при написании мотивационного письма. На конкурсную комиссию, скорее всего, произведет негативное впечатление неспособность со-

искателя правильно выполнить простейшие действия. В случае, когда стандарты оформления не представлены, придерживайтесь строгого официального стиля. Конкурсные документы не должны содержать опечаток и создавать профессиональное впечатление. Убедитесь в правильности оформления и полноте комплекта документов перед тем, как направить их конкурсной комиссии гранта. Люди, получающие документы первыми, имеют четкие инструкции по комплектности и правилам оформления документов. Невверно оформленный комплект имеет все шансы не попасть в руки конкурсной комиссии.

10. Оставьте себе копии документов. Хотя основная часть документов для участия в конкурсе направляется в электронном виде, есть документы, которые обязательно нужно направить в бумажном виде – обычно это транскрипт и переведенная копия диплома, заверенная нотариусом. Эти документы стоит сделать сразу в нескольких экземплярах – если они потеряются при пересылке, будет возможность незамедлительно дослать недостающий документ.

Казахская победа, гендерный вопрос и звезда турецких сериалов

XV кинофестиваль «Евразия» – это девять дней и бессонных ночей, переполненные залы, не вместившие всех желающих посмотреть кино, фильмы со всего мира, продюсеры из Голливуда, приехавшие познакомиться с казахстанской киноиндустрией и принятым недавно законом о кинематографии, и, конечно же, шумные афтепати в отеле Rixos. Каким еще был XV кинофестиваль «Евразия» – в материале «Курсива».

Галия БАЙЖАНОВА

Итоги работы жюри под председательством венгерского режиссера Тамаша Тоты обрадовали отечественных любителей кино: гран-при XV кинофестиваля «Евразия» получила драма казахстанца Фархата Шарипова «Тренинг личного роста», которая завоевала ранее еще и главный приз Московского кинофестиваля. Режиссер признался, что получить награду дома приятно вдвойне – признание от коллег из числа соотечественников дорогого стоит.

Призом за режиссуру наградили великолепную ленту южнокорейского режиссера Пон Чжун Хо «Паразиты», у которой в копилке «Золотая пальмовая ветвь» Каннского кинофестиваля. Эта комедия, к финалу виртуозно достигающая уровня высокой экзистенциальной драмы, вышла сейчас в казахстанский прокат.

Награду за лучшую женскую роль на XV «Евразии» было ре-



Бурак Озчивит – звезда турецких сериалов и любимец всех женщин

шено отдать француженке Эмили Пипонье, сыгравшей в фильме «Алиса» роль молодой мамы, решившей вдруг стать эскортницей и не сильно об этом пожалевшей. «Этот образ интересен тем, что моя героиня – не такая уж и жертва, для нее такой заработок скорее был способом познать себя», – заявила актриса на пресс-конференции. Приз за лучшую мужскую роль вручили актеру из израильской картины «Эхо» Йораму Толедано. Мужчина, которому изменяла жена, а он так и не узнал, почему, покорила жюри даже больше, чем негодий из «Тренинга личного роста».

роль которого потрясающе исполнил Ержан Туусупов. В этом году программный директор XV «Евразии» – Элеонора Граната-Дженкинсон, продюсер и отборщик из Таллина. Благодаря ей в конкурсе оказались картины, так или иначе посвященные проблемам дискриминации женщин, их эмансипации и меняющемуся месту в обществе. Героиням конкурсных фильмов «Евразии» приходится не просто, правда, есть одна отличительная особенность: если в европейских драмах женщины борются за свои права – пусть порой и самым экстравагант-

ным способом, то в лентах с постсоветского пространства дамы не то что не отстаивают права и свободы – они, бывает, даже до титров не доживают. В фильме «Тренинг личного роста» проститутка пропадает без вести, и никто ее не ищет, кроме отца, ее кыргызскую коллегу по цеху из картины Бекзата Пирматова «Аврора» бьют, а случайная дама из бара попадает в сети садомазохиста. Режиссер из Кыргызстана, снявший эту картину, заявил на сессии вопросов и ответов, что его фильм посвящается в том числе и правам женщин. Действительно, боль-

шинство героинь в его фильме чувствуют себя неудобно – будь то кыргызская домохозяйка, слушающая по радио передачу о правилах многоженства, постоялицы или работницы исык-кульской гостиницы «Аврора», или же сама родина-мать Киргизия – красивая маленькая страна, вынужденная бороться с бедностью и мириться с богатыми соседями – особенно с такими, как Китай.

Героиня картины из Македонии «Бог существует, и имя ей Петруния» – 32-летняя безработная. Окончив институт по специальности «История», она нигде никогда в своей жизни не работала. Провалив очередное собеседование и плетясь домой к родителям с печальной вестью, Петруния оказывается в гуще народных гуляний и остается наблюдать за стародавней забавой – нырянием мужчин в прорубь за крестом. Считается, что того, кто выловил священный атрибут, непременно ждет удача. Героиня вдруг кидается в реку и неожиданно для всех первой вылавливает крест. Действие расценивается как святотатство и вызывает негодование всей ортодоксальной общественности Македонии, женщину арестовывает полиция, а к участку начинают подтягиваться ревностные хранители традиций. В итоге Петруния становится чуть ли не виновницей революции в стране. Картина, кстати, получила на «Евразии» приз за лучший сценарий.

Еще два европейских фильма изучают женскую природу через инстинкты и сексуальность. Если в датско-шведском фильме «Королева сердец» героиня соблазняет пасынка и исследует

привычную тему запретов, то главный персонаж французского фильма «Алиса» необычнее – она молодая мать и жена, которая, столкнувшись с финансовыми трудностями, решает заняться проституцией. Когда супруг Алисы (Марген Свабей) пропадает, на пороге квартиры появляются кредиторы – оказывается, муж спустил все деньги на эскорт-услуги, и если они не закроют долг сейчас, семья останется на улице. В итоге супруга берет такой реванш, что к финалу жаль только мужа.

Одной из лучших картин основного конкурса стала драма молодого российского режиссера Кантемира Балагова «Дылда», участвовавшая в этом году в программе «Особый взгляд» Каннского кинофестиваля, там автора отметили призом за режиссуру. На «Евразии» ленте вручили приз NETPAC (от сети по продвижению азиатского кино). В прошлом номере «Курсива» (№24 от 4 июля 2019 года) можно прочитать рецензию на этот фильм, отметим лишь еще раз, что эта картина из категории must see.

И в завершение – несколько слов о гостях. Главной звездой в этом году неожиданно стал популярный турецкий киноактер Бурак Озчивит, который снимается в сериалах «Великолепный век», «Королек – птичка певчая», «Черная любовь». Такой фанатской любви красная дорожка «Евразии» не испытывала, кажется, никогда. Бастионы пали, ограждение снесли за пару минут, а турку только и оставалось, что улыбаться, фотографироваться и раздавать автографы. Вырваться ему удалось только благодаря охране.



Взойти на мечту

> стр. 1

3 млн тенге, 3 штурмовых лагеря, 72 альпиниста и 45 спасателей – общие ресурсы поддержки 6,5 тыс. человек, принявших участие в алматинской Альпиниаде.

Георгий КОВАЛЕВ

Алматинская Альпиниада – уникальное мероприятие, равного которому по масштабу и идеологическому содержанию нет нигде в мире, считает ее организатор Артем Скопин, президент Федерации альпинизма Алматы. Финансовые ресурсы города и усилия альпклубов и спасателей объединяются, чтобы любой желающий мог совершить безопасное восхождение на вершины, недоступные без профессиональной поддержки и снаряжения. Это пики Нурсултан (Комсомола) – 4376 м над уровнем моря и Ассамблеи народа Казахстана (Физкультурник) – 4068 м над уровнем моря.

В этом году, по данным Артема Скопина, в Альпиниаде приняла участие 6,5 тыс. человек. Из них 3,5 тыс. зарегистрировались в качестве восходителей. Вершины покорили 373 человека: на пик Нурсултан взойшли 234 человека, на пик Ассамблеи народа Казахстана – 139. «Емкость горы» не позволяет довести до вершины более чем 300 человек за один день. Несмотря на физкультурный характер мероприятия, орга-

низаторы строго учитывают ограничения по времени и погоде.

В подготовку Альпиниады-2019 акимат города Алматы вложил 3 млн тенге. В организации мероприятия приняли участие 72 подготовленных альпиниста и 45 спасателей. Они обеспечивали комфорт и безопасность в трех штурмовых лагерях и на всем пути следования участников Альпиниады до вершин пиков.

Среди взойшедших на пик Нурсултан – 72-летняя Римма Пронина. Она ветеран альпинизма, начала тренироваться в 1972 году в ДСО «Спартак», работала инструктором в международном альплагере «Хан-Тенгри». Это участие в Альпиниаде стало для нее четвертым. «Альпиниада – комфортный формат, но лезть-то все равно надо. Спасибо участникам, уступали мне место на страховых перилах, благодаря этому я успела дойти до вершины», – сказала Римма Пронина в комментарии «Курсиву». – Спускаюсь с горы, встречаешь сотни людей, которые в другое время, возможно, и не рискнули бы подняться так высоко. Пусть они не станут альпинистами, но приближаться к миру гор важно».

Первая Альпиниада на пик Нурсултан (до 1998 года – пик Комсомола, до 1935 года – Алматинский пик) была проведена в 1935 году, тогда на вершину взойшли 249 подготовленных спортсменов. Традицию восстановили в 1997 году, с 2012 года Альпиниада стала регулярной, а 2013 года – днем массового восхождения для всех желающих.

Лучшие приложения для мгновенной идентификации птиц и зверей

THE WALL STREET JOURNAL

Представляем сразу три бесплатных приложения, которые помогут орнитологам-любителям и другим натуралистам быстро определить объект своего наблюдения.

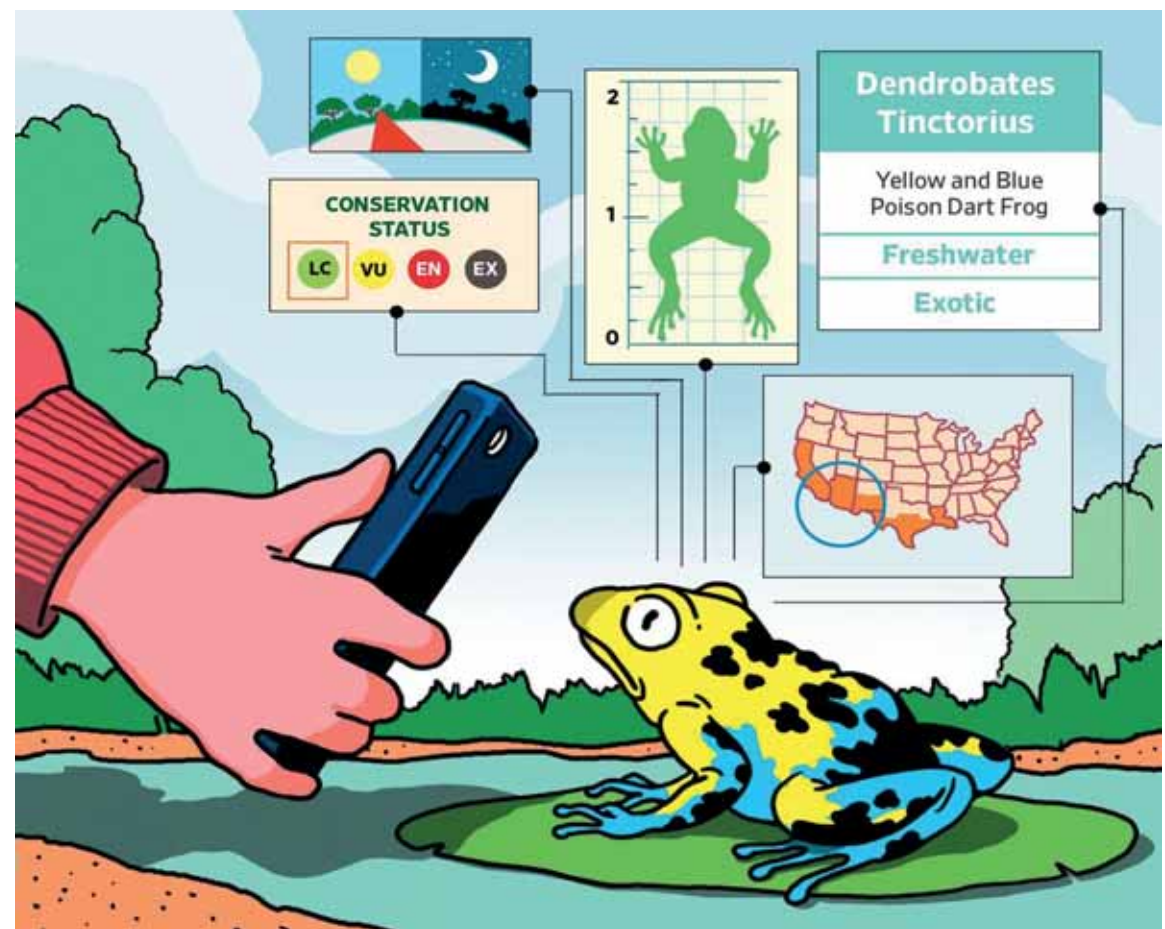
Matthew KRONBERG, THE WALL STREET JOURNAL

Если вы когда-нибудь путешествовали по лесу с одним из тех эрудитов, кто способен определить любое растение, дерево, ягоду, жука и даже птиц по их пению, то вы знаете, что это может стать настоящим открытием. Однако когда мы гуляем среди деревьев лишь наедине с собственным невежеством, то природа так и грозит остаться прекрасной и непостижимой.

Впрочем, этого вполне можно избежать. Во время недавних прогулок по лесам Алабамы и бруклинским погостам я экспериментировал с приложениями, которые при помощи камеры и микрофона смартфона, а также технологии машинного обучения на основе облачных вычислений, способны идентифицировать растения и животных вокруг меня так же быстро, как Shazam распознает заслуженно безвестную песню Адама Анта.

Теперь я знаю, что выглядывающий из травы кошмарного вида красный гриб, который я видел, – это *Mutinusulegans* из семейства веселковых. И птичий хор, чье пение под окном мешает мне спать по утрам, это не просто кучка глупых птиц, а стая «домашних воробьев». Ниже представлено описание трех бесплатных приложений для более близкого знакомства с флорой, фауной и миром пернатых.

BirdNET: зачастую птицу проще услышать, чем увидеть, особенно когда у дерева густая крона. Если вдруг вас заинтересует, кто автор мелодичного



Не уверены, лягушка это или жаба? Приложения помогут вам классифицировать растения и животных по видам.

сопровождения вашего барбекю, BirdNET позволит записать фрагменты песни и загрузить их для мгновенного анализа. Сервис сравнивает полученные записи с данными из своей базы – скоро в ней будут голоса 1 тыс. видов птиц. Приложение показывает результаты сравнения, уровень достоверности и ссылку на страницу в Википедии с описанием конкретной птицы. *Доступно для Android.*

Seek: приложение может идентифицировать широкий круг животных и растений от дикобраз до белого гриба. Seek анализирует все, на что вы наведете камеру своего смартфона, в реальном времени показывая все его древо жизни – царство, к которому отно-

сится объект, тип, класс, порядок, семья, род и виды. Впрочем, хотя Seek выполняет свое дело быстро и с впечатляющей точностью, всегда нужно консультироваться с надежным экспертом, прежде чем принимать в пищу что-либо неизвестное. Нельзя рисковать своей жизнью, опираясь лишь на попытки приложения различить медовый гриб и смертоносную галерину. *Доступно для iOS и Android.*

Merlin: это приложение предлагает два способа орнитологической идентификации. Первый вариант – это сделать снимок и отправить его на проверку. Второй – просто ответить на несколько ключевых вопросов о заинтересовавшей вас птице.

Как выглядит ее окраска? Больше ли она по размерам, чем ворон? Меньше ли гуся? Приложение выдает возможные варианты птицы, ее изображения и аудиоклипы с издаваемыми ею звуками. Для этого Merlin использует предварительно загруженную информацию, учитывающую местоположение пользователя и наблюдения членов сообщества eBird. Если в вашем регионе в условиях дикой природы сотовый сигнал слишком слабый, всегда можно загрузить географические пакеты, охватывающие более 60 стран и 3500 видов птиц. *Доступно для iOS и Android.*

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.