



# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
ШТАТЫ С ВОЗУ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:  
ВИРУСНОЕ РАММИ ТЕХГИГАНТОВ

стр. 5

ЭКСПЕРТИЗА:  
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

стр. 6

LIFESTYLE:  
ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ СКАБЕЛКИ?

стр. 12

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

## Демонстрационная часть айсберга

С начала текущего года функции надзора над финансовыми организациями перешли к специализированному госоргану. Однако Нацбанк сохранил за собой регулирование небанковских обменников и ряд других контрольных полномочий. Соответственно, санкции в отношении бизнеса, не соблюдающего финансовые правила, теперь могут выносить как агентство по финнадзору, так и Нацбанк. «Курсив» систематизировал статистику выявленных этими структурами нарушений по итогам первого полугодия.

Виктор АХРЁМУШКИН

По данным сайта Нацбанка, в 2019 году мегарегулятор в рамках своих полномочий наложил 891 взыскание на различные организации, в том числе выписал 340 штрафов. Из них на банки, по расчетам «Курсива», пришлось 181 санкция, включая 90 денежных наказаний на общую сумму около 90 млн тенге (см. статью «Итоги года: банки-нарушители», опубликованную в № 2 от 23.01.2020).

За первую половину текущего года два регулятора совместно вынесли 312 взысканий, в том числе 126 штрафов на сумму 97 млн тенге. В секторальном разрезе больше всего нарушений было обнаружено у банков. К ним было применено 94 санкции, из них 62 – денежные на сумму 55 млн тенге (см. инфографику).

Далее по числу выявленных нарушений идут микрофинансовые организации (73 взыскания), небанковские обменники (49) и страховые компании (21). Однако с точки зрения наказания рублем больше всех из них пострадали страховщики – 23,6 млн тенге выписанных штрафов. Обменные пункты были оштрафованы на 9,3 млн тенге, МФО – на 5,8 млн.

В качестве эмитентов различные организации были наказаны 54 раза. Здесь регулятор прибегал к штрафам достаточно редко, ограничившись восемью случаями на общую сумму 1,5 млн тенге.

### Банковский сектор

В прошлом году явными антилидерами среди банков-нарушителей были принадлежавшие Орифджану Шадиёву Capital Bank и AsiaCredit Bank, на долю которых пришлось 60% от общеканковского «штрафного фонда», или около 55 млн тенге. В текущем году эти игроки продолжают удерживать незавидное первенство.

&gt; стр. 7



Портрет потребителя внутренних туристских услуг составили в Казахстане.

&gt; стр. 11

## ВВП по осени сосчитают Ключевым для экономики Казахстана станет III квартал

В первом полугодии 2020 года ВВП страны ушел в отрицательную зону – величина падения составила 1,8%. Ухудшение показателей произошло во II квартале, так как, по информации МНЭ, по итогам первых трех месяцев рост ВВП составлял 2,7%. Являются ли результаты второго квартала дном, станет ясно из осенней статистики.

Александр КОНСТАНТИНОВ

### Прогнозы оптимистов и пессимистов

На расширенном заседании правительства Казахстана, которое прошло в закрытом режиме, премьер-министр Аскар Мамин заявил, что «на фоне глобальных негативных трендов в первом полугодии ВВП Казахстана снизился на 1,8%». Это означает, что во II квартале 2020 года, в период действия карантина, экономика серьезно просела, так как по итогам I квартала Министерство национальной экономики фиксировало рост ВВП на 2,7% относительно аналогичного периода прошлого года.

При этом, как следует из опубликованной на официальном сайте МНЭ РК информации, в первом полугодии наблюдался устойчивый рост в реальном секторе экономики. Производство товаров выросло на 4,1%. Основными его драйверами стали строительство (+11,2%) и обрабатывающая промышленность (+4,8%), рост которой обеспечен за счет автомобилестроения (46%), фармацевтики (24%), производства готовых металлических изделий (20%), легкой промышленности (8%), производства резиновых и пластмассовых изделий (8%) и бумаги (15%).

&gt; стр. 2

## Прибыль за счет заведения

Собственная служба доставки становится фактором, определяющим доходность ресторанный бизнеса

Георгий КОВАЛЕВ

Карантинные ограничения поставили ресторанный бизнес в зависимое положение от агрегаторов доставки. В докарantinную эпоху курьеры создавали дополнительную прибыль, увеличивая продажи ресторана. Сейчас летние площадки заведений создают минимальный оборот, и плата за курьерский сервис становится обременительной.

### Почему Del Para сердится

Собственную службу доставки два столичных ресторана Del Para (входят в ресторанный сеть

ABR) запустили 10 июля. Модель уже опробована в шести ресторанах Алматы, где работает с начала года и сейчас позволяет обслуживать 250–300 заказов в день.

Управляющий сетью ресторанов ABR Аскар Байтасов описывает внедренную им модель доставки. За каждым рестораном закреплена группа из шести курьеров (средняя зарплата 250 тыс. тенге) со своими автомобилями (со временем планируется создать свой автопарк).

«Сердце» службы доставки – собственное мобильное приложение Del Para, доступное в App Store и Google Play Store. В его создание, говорит Аскар Байтасов, уже вложено 20 млн тенге, и ежегодно на усовершенствование он планирует тратить не менее 10 млн. Эталон функциональности и удобства ресторатор считает приложение

Wolt, к уровню которого он стремится привести и собственный продукт.

Сейчас, объясняет Байтасов, около половины всех заказов на доставку готовой еды из ресторанов Del Para обслуживает Wolt, 30% – Glovo. «Яндекс.Такси» и Chocofood делили оставшиеся 20%. С запуском собственного приложения Байтасов отказался от их услуг – эту нишу теперь обслуживает собственная служба доставки.

Главная задача развития приложения и собственной курьерской службы – преодолеть зависимость бизнеса от агрегаторов доставки. До карантина, отмечает Аскар Байтасов, сотрудничество с курьерскими службами не вызывало нареканий.

&gt; стр. 9

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: Офелия Жалева

Узнай больше на [kursiv.kz](http://kursiv.kz)Наведи камеру телефона  
на QR-код и перейди  
на страницу подписки

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

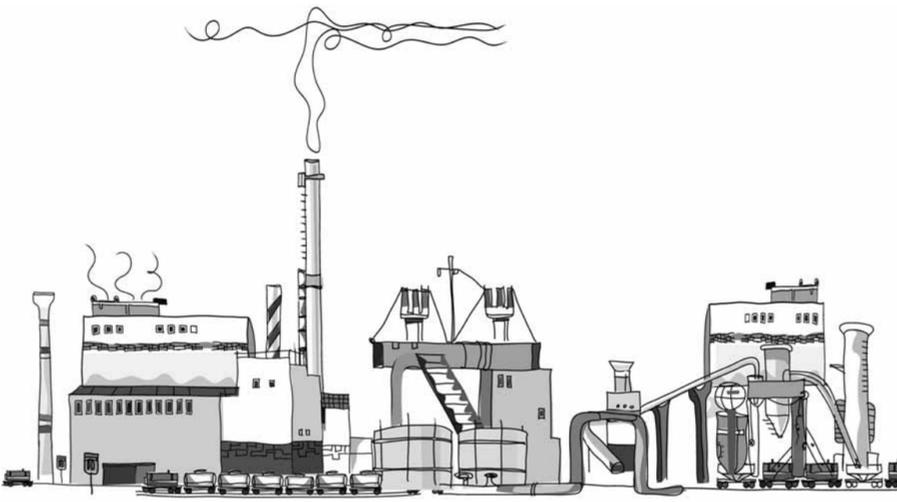


Foto: Depositphotos/irstone

## ВВП по осени сосчитают

### Ключевым для экономики Казахстана станет III квартал

&gt; стр. 1

Положительная динамика также отмечена в горнодобывающей промышленности (2,2%). Ввод жилья по стране вырос на 7,3%.

Похоже, что в целом правительство продолжает достаточно позитивно оценивать ситуацию в экономике. Буквально накануне расширенного заседания правительства вице-министр национальной экономики **Мади Такиев** заявил, комментируя годовой прогноз по ВВП, что «на сегодняшний день эта цифра составляет -0,9%. По итогам полугодия мы еще будем делать перерасчеты. Есть основания полагать, что к концу года мы можем выйти на небольшой положительный рост».

Такое утверждение не сходит с ума только с международными оценками роста ВВП Казахстана, но и с прогнозом Национального банка. Последний в своем «Обзоре инфляции. Июнь-2020» констатировал: «Согласно прогнозам Национального банка, в 2020 году ВВП Казахстана сократится на 1,8%. Предполагается отрицательный вклад со стороны внутреннего спроса и чистого экспорта».

Напомним, МВФ в своем июньском отчете ухудшил прогноз по росту экономики Казахстана в 2020 году с -2,5% до -2,7%. В сторону ухудшения пересмотрел свой прогноз по росту ВВП РК в 2020 году и Азиатский банк развития – с +1,8% в апреле до -1,2% в июне. Всемирный банк считает, что ВВП Казахстана ожидает в этом году еще большее падение (-3%).

Оптимизм Мади Такиева основан на том, что «многие меры поддержки предпринимательства в Казахстане были приняты со значительным временным лагом»: например, налоговые льготы действуют до 1 октября текущего года. И поскольку на фоне высокой динамики производственного сектора в последующие месяцы в случае благоприятной эпидемиологической ситуации сектор услуг в стране будет набирать темпы, наверстывая упущенное в первом полугодии, в МНЭ предполагают возможность «небольшого положительного роста».

То есть фактически речь шла о том, что в секторе производства и так все более-менее нормально, и если сектор услуг покажет быстрые темпы восстановления, то это позволит вывести ВВП в положительную зону. Следует отметить, что эти заявления прозвучали до принятия решения о введении в июле ограничительных карантинных мероприятий, которые вновь ударили по сектору услуг. Но и кроме этого, как показывают итоги полугодия, есть ряд факторов, которые заставляют с осторожностью относиться к оптимизму МНЭ.

Положительные итоги первого полугодия в отраслях, которые являются базовыми для экономики страны, – это тоже в основном следствие работы в I квартале. Напомним, начало года ознаменовалось резким падением

### Что с драйверами?

В предыдущие несколько лет ключевыми драйверами экономического роста в стране были крупные проекты (например, газопровод «Сарыарка»), госинвестиции и потребительский спрос.

Но тот же Нацбанк прямо констатирует, что «потребительский спрос, который в течение последних двух лет являлся одним из драйверов роста, в 2020 году будет вносить отрицательный вклад в динамику ВВП. Спад потребительского спроса будет обусловлен снижением реальных денежных доходов населения на фоне сокращения деловой активности в реальном секторе».

«Наибольшее сокращение внутреннего потребления ожидается во II и III кварталах 2020 года. Ограничивающим фактором наряду с доходами станет более слабый курс тенге по сравнению с прошлыми периодами и ускорение инфляции», – полагают аналитики Нацбанка.

Объем инвестиций в основной капитал, по данным Комстата, в январе – июне 2020 года составил 5215,6 млрд тенге, что на 2,9% меньше, чем в январе – июне 2019 года. Здесь кривая падения выглядит следующим образом: в I квартале рост 5,1%, но уже по итогам января – апреля 2020 года инвестиции в основной капитал замедлились до 0,9% в годовом выражении, в мае рост составил 0,1%.

По оценке Нацбанка, основной вклад в это замедление внесло снижение инвестиций в горнодобывающую промышленность на 2,3% (доля этого сектора в общем объеме инвестиций в I квартале 2020 года составляла 57%).

Снижение инвестиций было отмечено также в строительстве (на 51,4%), торговле (на 33%), на транспорте (на 25,4%), в профессиональной, научной и технической деятельности (на 62,1%) и обрабатывающей промышленности (на 8,6%).

Еще одним важным фактором, который оказывает ключевое влияние на развитие экономики Казахстана, являются крупные проекты. И здесь не слишком радужные перспективы. «Вместе с тем все еще сохраняется высокая неопределенность, связанная с реализацией крупных проектов в промышленности, что повышает риски более сильного спада накопления основного капитала, в случае если проекты будут отложены или заморожены», – считают в Нацбанке.

### Минус сырье

Положительные итоги первого полугодия в отраслях, которые являются базовыми для экономики страны, – это тоже в основном следствие работы в I квартале.

Напомним, начало года ознаменовалось резким падением

цен на основные продукты казахстанского экспорта. Тем не менее внешнеторговый оборот в январе – марте 2020 года вырос на 2,7% в годовом выражении за счет увеличения объемов экспорта на 4,2% и сохранения объемов импорта практически неизменными (снижение на 0,06%). Рост объемов экспорта в стоимостном выражении на 4,2% был обеспечен исключительно увеличением экспорта минеральных ресурсов (рост на 14,3%). Все остальные товарные позиции показали спад.

Так, экспорт нефти в физических объемах вырос на 14% за счет увеличения объемов экспорта в Италию (рост на 14,5%) и Нидерланды (на 66,9%). Сокращение экспорта нефти во Францию, Швейцарию и Корею нивелировалось его ростом в Китай (в 2,1 раза), Литву (в 2,1 раза), Польшу (в 4,3 раза), Индию (в 3,8 раза), Турцию (на 82,3%).

Наблюдалось увеличение экспорта руд, за исключением хромовых и марганцевых, направляемых в Россию.

Экспорт цветных металлов в стоимостном выражении снизился на 33%, чему способствовало снижение как физических поставок, так и ценовой динамики. Сокращение экспорта черных металлов (ферросплавов) обусловлено существенным ухудшением ценовой динамики. При этом физические поставки черных металлов в I квартале 2020 года выросли на 28,1% в результате увеличения экспортных поставок в Россию (в 4,3 раза), Индию (в 4,5 раза), Китай (на 23%).

В результате итоговые показатели за полугодие составили по угля – 101,9% относительно аналогичного периода прошлого года, железной руде – 107,9%, по нефти – 101,3%, и это с учетом вступивших в силу ограничений в рамках ОПЕК+. Следует отметить, что Казахстан фактически начал полностью выполнять условия соглашения ОПЕК+ только в июне, пообещав, что нагонит недостающее впоследствии. И эти обещания придется выполнять: Bloomberg сообщает, что ОПЕК+ будет добиваться дополнительных сокращений производства от тех членов, которые не выполнили квоты. По словам делегатов, технический комитет обозначил планы для таких стран, как Ирак, Нигерия и Казахстан, по внесению дополнительных 842 тыс. баррелей в сутки компенсационных сокращений в августе и сентябре. Если это произойдет, то стоит ожидать существенного сокращения реального экспорта на фоне снижения добычи нефти и газового конденсата, и тогда итоги III квартала могут оказаться хуже, чем -1,8% во втором.

## Штаты с ВОЗу

Сколько денег недополучит ВОЗ, если США выйдут из этой организации.

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Президент США **Дональд Трамп** официально уведомил конгресс о выходе страны из Всемирной организации здравоохранения с 6 июля 2021 года. Сколько денег потеряет организация, если Штаты не прекратят процедуру выхода? Из каких источников вообще получает финансирование ВОЗ? И какую сумму в бюджет этого специализированного учреждения ООН вносит Казахстан? Ответы на эти вопросы искал «Курсив».

### Нехорошие цифры

13 июля генеральный секретарь Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) **Тедрос Адханом Гебрейесус** провел очередной брифинг для СМИ. По словам спикера, поводов для беспокойства еще много, поскольку заражение людей коронавирусом зафиксировано во всех странах мира. Тедрос Гебрейесус уверен: в ближайшее время ситуация не улучшится, поскольку «слишком много стран движется в неправильном направлении». Генеральный секретарь ВОЗ дал понять, что главная ответственность за распространение коронавируса в мире лежит на США и Бразилии, которые, впрочем, он открыто не назвал. «Вчера в ВОЗ было сообщено о 230 тыс. случаев заболевания COVID-19. Почти 80% этих случаев зарегистрировано в 10 странах, а 50% приходится на две страны», – заметил в своем выступлении Тедрос Адханом Гебрейесус.

По данным Центра системных наук и инженерии при университете имени Джона Хопкинса (США), больше всего заболевших и скончавшихся от вируса SARS-Cov-2 в настоящий момент действительно приходится на две страны. На 14 июля 2020 года в США 3,36 млн человек заразились и более 135 тыс. летальных исходов, в Бразилии – 1,88 млн заболевших и 72,8 тыс. умерших.

Но намеки на США и Бразилию имеет не только медицинскую подоплеку. 7 июля 2020 года Соединенные Штаты по инициативе президента **Дональда Трампа**

начали официальную процедуру выхода из Всемирной организации здравоохранения. Мнение о необходимости выйти из ВОЗ стало превалировать и среди первых лиц Бразилии – последовать примеру США предлагает президент страны **Жаир Болсонару**.

Лидеры США и Бразилии считают, что возглавляемая бывшим коммунистическим активистом из Эфиопии Гебрейесусом Всемирная организация здравоохранения способствовала распространению коронавируса на планете. Якобы ВОЗ в угоду руководителям Китая, с которыми у команды Гебрейесуса сложились дружеские отношения, в начале 2020 года скрыла важную информацию об опасности SARS-Cov-2.

Дональд Трамп потребовал реформ ВОЗ еще в апреле и пригрозил, что Штаты выйдут из организации и перестанут платить обязательные взносы. ВОЗ реформ не провела, и Трамп начал процедуру выхода. Он, кстати, пообещал, что средства, ранее перечисляемые ВОЗ, американское правительство будет направлять на нужды здравоохранения по всему миру.

### Американская доля

Насколько серьезно может повлиять выход США на финансовое состояние ВОЗ? Чтобы понять это, посмотрим, как формируются бюджет организации.

В ВОЗ деньги стекаются из двух источников – от обязательных и добровольных плательщиков. В обязательном порядке платят страны – члены ВОЗ (194 члена и два ассоциированных члена). Сумма взноса зависит от благосостояния страны и количества жителей. На своем сайте ВОЗ пишет, что доля обязательных взносов в бюджете снижается и уже на протяжении нескольких лет составляет менее 25%. Получается, что добровольные взносы превышают 75% бюджета.

Бюджет верстается на два года. В 2018–2019 годах он составлял \$4 млрд 422 млн, где \$956,9 млн – обязательные взносы, \$3 млрд 465 млн – добровольные. В 2020–2021 годах бюджет ВОЗ дорос до \$5 млрд 840 млн, где все те же \$956,9 млн – обязательные взносы и \$4 млрд 884 млн – добровольные (данные за май 2019 года).

В 2018–2019 годах доля США в общей обязательной «корзине»

составляла 22%. В пересчете на абсолютные цифры – это \$210,5 млн (еще более \$600 млн США отправили на поддержку различных программ на добровольной основе). В 2020–2019 годах Штаты обязаны заплатить те же 22%.

Взнос США – действительно самый большой обязательный вклад. К примеру, в 2018–2019 годах вторым по размеру «вкладчиком» была Япония с 9,7%, или \$92,8 млн. Следом размещался Китай – 7,9%, или \$75,6 млн. В 2020–2021 годах Китай стал вторым по размеру «обязательным спонсором» ВОЗ – 12%. Япония на третьем месте с 8,6%.

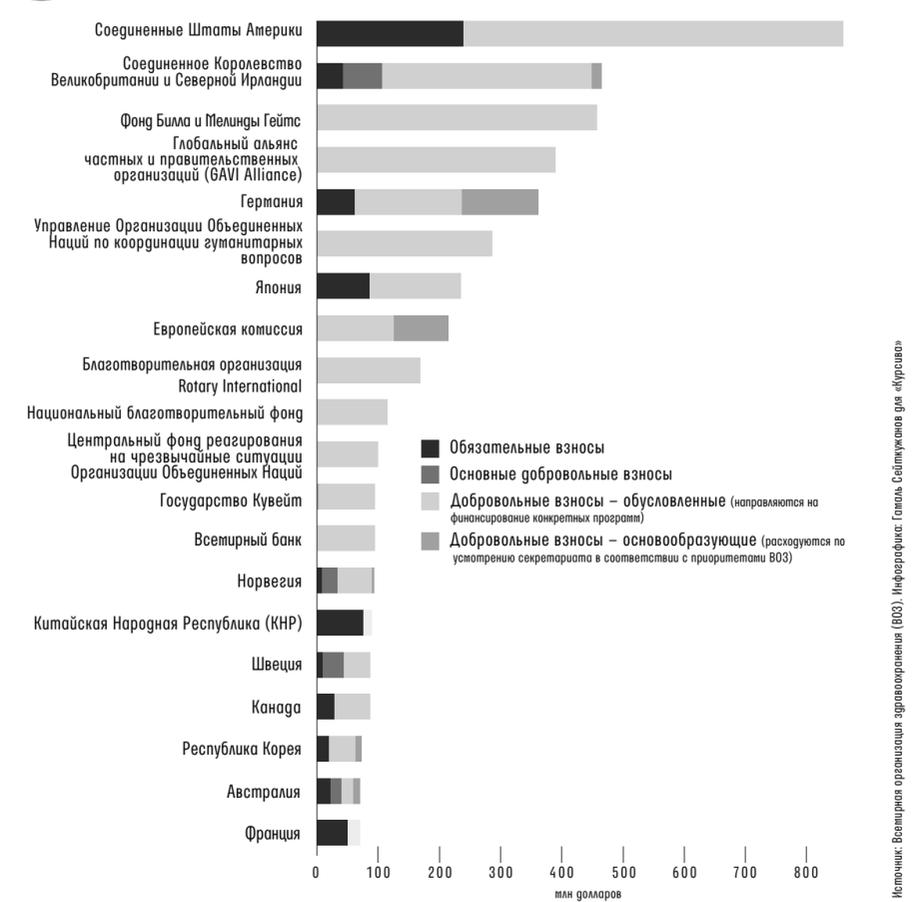
Если же смотреть на обязательный взнос США в общей массе денег, перечисленных ВОЗ в 2018–2019 годах, то он составил 4,8%. Хочется добавить, «всего 4,8%», однако сама Всемирная организация здравоохранения весьма высоко ценит обязательные взносы, называет их «важнейшим источником финансирования, гарантирующим определенный уровень предсказуемости, способствующим минимизации зависимости от узкой донорской базы и обеспечивающим соответствие ресурсов программному бюджету».

### Постсоветские вкладчики

На постсоветском пространстве Республика Казахстан является вторым после России крупнейшим плательщиком взносов в ВОЗ. К примеру, за плановый период 2020–2021 годов Казахстан должен будет в обязательном порядке перечислить на счет Всемирной организации здравоохранения \$1 960 950. Идущая на условном третьем месте Литва должна перечислить в ВОЗ \$764 630, а следующая за ней Украина – \$613 860. Для сравнения: Узбекистан, который в списке постсоветских стран – плательщиков на 10-м месте, заплатит \$344 620, а Кыргызстан (последняя, 15-я, позиция) – \$21 540.

В понедельник, 13 июля, когда в Казахстане проводили день траура по погибшим от коронавируса казахстанцам, МИД Китая официально подтвердил прибытие в Поднебесную двух экспертов ВОЗ, которые займутся изучением источников происхождения нового коронавируса.

## Топ-20 плательщиков взносов в программный бюджет ВОЗ на 2018–2019 годы (в млн долларов)



Источник: Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). Инфографика: Галля Баймуханов для «Курсив»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издаётся с 24 июля 2002 г.  
Собственник: TOO «Altisco Partners»  
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,  
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz  
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/  
Главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Ресурсы»  
Дулат ТАСЫМОВ  
d.tasymov@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»  
Наталья КАЧАЛОВА  
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела  
«Потребительский рынок»  
Георгий КОВАЛЕВ  
g.kovalev@kursiv.kz

Редактор спецпроектов  
Татьяна ТРУБАЧЕВА  
t.trubacheva@kursiv.kz

Специальный корреспондент  
по международным рынкам:  
Павел НОСАЧЕВ  
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:  
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Ирина ОСИПОВА

Корректоры:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:  
Виктория КИМ  
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотографы:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (707) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 588 91 99  
r.gimadinov@kursiv.kz

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

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

Руководитель представительства в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +7 (707) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дайр».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 10 000 экз.

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

Может ли золото заменить нефть в экспорте Казахстана?



Илья ЯКОВЛЕВ,  
экономист

Доходы от экспорта золота в России впервые с 1994 года превысили выручку от экспорта газа, достигнув в апреле – мае \$3,58 млрд, сообщает РБК.

«Ведомости» цитируют руководителя группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максима Худалова, который приводит цифры: в апреле – мае 2019 года Россия экспортировала золота на \$247 млн, а в I квартале 2020 года – на \$1,4 млрд. За год продажи выросли более чем в 14 раз, а по сравнению с январем – мартом – в 2,5 раза.

В апреле 2020 года было опубликовано постановление правительства РФ за подписью премьера, согласно которому производителям разрешили вывозить золото за пределы России при наличии генеральной лицензии. По мнению экспертов, это было правильное решение. Ведь если экономика страны зависит от цен на энергоносители и от их экспорта, если цены на нефть обваливаются, что приводит к снижению поступлений в бюджет, почему бы бюджету не предложить альтернативу? И эта альтернатива – драгоценные металлы.

Положения законодательства России и Казахстана в части регулирования добычи и реализации драгоценных металлов не сильно отличаются друг от друга: везде присутствует обязательство по продаже всего добываемого золота государству. Закон РК «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» предусматривает механизм, согласно которому у государства есть преимущественное право выкупа производимого золота.

Если сильно упростить, то процесс добычи и продажи золота выглядит следующим образом: добыли породу, раздробили и измельчили, переместили на завод (обычно расположенный прямо на месторождении) и на выходе получили сплав Доре. Это сплав из золота и серебра. Далее этот бесформенный кусок драгоценных металлов отправляется на аффинажный завод, на котором происходит разделение металлов и переплавка их в слитки с пробой 999. После чего добывающей компании перечисляется на счета их фактическая стоимость по ценам Лондонской биржи на день расчета за вычетом 10%. Через месяц доплачивают и оставшиеся 10%, но уже по средневзвешенной стоимости за месяц по ценам той же Лондонской биржи. В общем, все просто и понятно. Обмана нет, цена по бирже, сбыт гарантирован государством, и не надо искать на рынке, куда пристроить свою продукцию. Мечта бизнесмена: сколько бы ты ни произвел, все будет продано. За исключением одного момента. Казахстанские золотодобывающие компании лишены такого важного инструмента, как фьючерс. Свободного рынка нет, значит, и рыночных инструментов тоже нет.

Возможность продажи драгметаллов за рубеж дает доступ казахстанским производителям к рыночным инструментам и продаже фьючерсов или по простому получению предоплаты от оффтейкеров (агенты покупателей или продавцов). Причем продать таким образом можно объем за несколько лет. Но тут уже необходимо считать, что выгоднее: получить все деньги сейчас или в расчете на рост цен на золото продавать по факту. Так, 17 июля 2018 года цена за тройскую унцию была \$1232,80, на сегодняшний день это более \$1700.

Покупка в будущем добытого золота по сути является инвестициями, которые могут быть направлены на расширение производства и увеличение объема продаж и выручки. Например, месторождение добывает в год 500 килограммов золота, это чуть более 16 тыс. тройских унций. Теперь умножаем на \$1700 и получаем годовую выручку в \$27 млн (расчет приблизительный, с сильным округлением).

Что в минусе? Государство, скупая золото у производителей, полностью контролирует рынок и наращивает золотой запас. Есть мнение, что контроль нигде не денется и оборот золота как был, так и останется жестко регулируемым и контролируемым.

Пример России показал, что временные послабления способны давать серьезный экономический эффект.

# Великобритания будет развивать сети 5G без Huawei

Британские власти дали сотовым операторам время исключить технологии Huawei до 2027 года

Правительство Великобритании заявило о намерении запретить телекоммуникационным компаниям закупать у китайского производителя Huawei Technologies новое оборудование для своих сетей связи пятого поколения (5G). Это стало еще одним признаком ухудшения отношений между Пекином и странами Запада.

Stephen FIDLER,  
Max COLCHESTER,  
THE WALL STREET JOURNAL

Всего полгода назад британские власти утверждали, что могут справиться с рисками присутствия китайского гиганта в своей инфраструктуре 5G. Резкая смена политического курса в отношении Huawei стала прямым следствием новых американских санкций против этой компании. Это серьезная победа Белого дома в борьбе против Huawei, и она с большой вероятностью означает, что давление на другие страны, с целью побудить их последовать примеру Великобритании, возрастет.

Решение британских властей было принято после того, как страна осудила Китай за введение нового закона о национальной безопасности в отношении Гонконга, бывшей британской территории. Все большее число британских парламентариев из правящей Консервативной партии призывало правительство следовать более жесткому курсу в отношении Китая и признать его политическим противником.

Напряжение между Пекином и Западом усилилось на фоне начавшейся в Китае в конце прошлого года пандемии коронавируса и все более агрессивной, по мнению западных политиков, внешней политики КНР. На этой неделе госсекретарь США Майк Помпео осудил территориальные претензии Китая на острова в Южно-Китайском море, назвав их «абсолютно незаконными».

США направили на учения в этом регионе военные корабли, в том числе два авианосца. Такой шаг усилил напряженность между двумя странами, которые на протяжении последних недель обменивались взаимными санкциями по ряду других вопросов, включая торговлю, технологии, права человека и американскую военную помощь Тайваню.

В результате принятого в Великобритании решения местные компании не смогут закупать оборудование Huawei для своих сетей 5G начиная с конца текущего года. Телеком-операторам дается срок до конца 2027 года, чтобы заменить имеющееся оборудование китайского производителя в сетях 5G.

Посол КНР в Великобритании назвал решение по Huawei «разочаровывающим и неправильным». «Возникают сомнения в том, что Великобритания способна обеспечить компаниям из других стран открытую, справедливую и непредвзятую среду для ведения бизнеса», – написал он в Twitter.

Решение британских властей было принято в период, когда США усиливают давление на правительстве европейских стран, чтобы те исключили присутствие Huawei в своих сетях связи. Высокопоставленные американские чиновники во главе с советником по национальной безопасности Робертом О'Брайеном и их коллеги из Италии, Германии, Франции и Великобритании встречаются на этой неделе в Париже для обсуждения данного вопроса.

В мае администрация президента Дональда Трампа усилила давление на Huawei, введя ряд ограничений, согласно которым иностранные производители полупроводников,



Логотип китайской компании Huawei в главном офисе компании в Рединге, Англия.

использующие программное обеспечение и технологии США, не могут поставлять микропроцессоры для Huawei без предварительного получения американской лицензии. Британские чиновники считают, что это ограничение ставит под вопрос качество оборудования Huawei в будущем.

Такая резкая перемена в отношении к Huawei последовала за новым исследованием Национального центра кибербезопасности Великобритании, входящего в структуру национального разведывательного агентства Центра правительственной связи. В свою очередь, проверка была проведена после введенно-

звания оборудования Huawei, можно предположить, что правительство прислушалось к британским руководителям из телекоммуникационного сектора. Они утверждали, что введение жестких сроков для избавления от оборудования Huawei в их сетях привело бы к отключениям связи для потребителей.

работу по созданию международного альянса для развития неких китайских конкурентов Huawei. Этот вопрос власти США обсуждали и ранее. Частично замысел состоит в том, чтобы побудить к расширению и диверсификации телекоммуникационные компании, которые удерживали долгое время монополию на рынке китайского гиганта.

В своем решении запретить оборудование Huawei Великобритания присоединилась к Австралии и США. Из стран разведывательного альянса «Пять глаз» (США, Великобритания, Австралия, Канада и Новая Зеландия) только Канада еще не приняла решения по присутствию Huawei в своих сетях 5G. Правительство Новой Зеландии пока не объявило об официальном решении, но операторы беспроводной связи страны заключают договоры с другими поставщиками, а не с Huawei.

Растущее давление США по поводу Huawei в Европе в основном сосредоточено на Германии, где правительство Ангель Меркель выступает против введения запрета на китайскую технику. Здесь ей также противостоит парламентская группа, стремящаяся к исключению Huawei по соображениям безопасности. Введение закона о требованиях к поставщикам оборудования для сетей 5G было отложено из-за того, что стороны не смогли прийти к консенсусу.

Во Франции власти планируют ввести ограничения для операторов по использованию оборудования Huawei в сетях 5G, чтобы не допустить его присутствия в стратегически важных зонах вокруг Парижа, на военных базах и в других местах. Франция также намерена ввести краткосрочную авторизацию для уже используемой техники Huawei сроком действия от трех до восьми лет.

Судя по всему, Италия тоже охладела к китайскому гиганту. Из-за давления США правительство Италии расширило свои полномочия по проверкам и запретам сделок на поставки оборудования 5G, а представители всего политического спектра все активнее обсуждают угрозу вмешательства со стороны Пекина.

Власти Италии пока что не вводили ограничения для Huawei ни в одном сегменте сетей 5G. Но представители итальянской разведки и спецслужб заявляют, что правительству страны следует это сделать по соображениям безопасности.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.



Министр культуры, цифровых технологий, спорта и СМИ Великобритании Оливер Доуден заявил в палате общин во вторник, что новые закупки оборудования Huawei для сетей 5G будут под запретом с конца 2020 года.

Власти США уже давно заявляют, что Пекин может использовать Huawei для саботажа и шпионажа через сети 5G, которые должны обеспечить сверхбыстрый беспроводной интернет для технологий будущего (например, для беспилотных автомобилей). Huawei и правительство КНР эти обвинения отрицают.

Министр цифровых технологий, культуры, СМИ и спорта Великобритании Оливер Доуден заявил, что решение, вступающее в силу уже осенью, задержит развитие сетей 5G на два-три года и обойдется стране в сумму до £2 млрд (\$2,5 млрд).

По словам Доудена, принятая США мера «существенно повлияла» на риск, связанный с оборудованием Huawei. Он также отметил, что телекоммуникационный сектор, пострадавший из-за «краха глобального рынка», оказался «слишком зависим от небольшого числа поставщиков».

Великобритания также инициировала обсуждение возможного запрета на закупку оборудования Huawei для своих волоконно-оптических сетей связи. В случае необходимости в рамках такого решения также может быть введен переходный период, который, как предполагается, не превысит двух лет.

Тем не менее некоторые консервативные британские законодатели во вторник высказали мнение, что семь лет для того, чтобы заменить 5G-оборудование Huawei, – это слишком большой срок. Они также поставили под сомнение необходимость использования оборудования Huawei в других сетях связи.

Решение британских властей, как ожидается, приведет к более общим дискуссиям о том, что Великобритания, США и другим их союзникам необходимо перестать полагаться на китайские технологии и производство. Эта проблема в период пандемии проявилась наиболее ярко, учитывая зависимость больницы и лечащего персонала от китайских медицинских изделий.

Британские чиновники обсуждают пути диверсификации поставщиков оборудования 5G в стране и Европе как между собой, так и с союзниками. По словам чиновников, власти могли бы запустить тестовые программы при поддержке правительства, чтобы облегчить выход на рынок новым игрокам и избавить операторов беспроводной связи от некоторых финансовых рисков.

Решение Британии о запрете на использование оборудования Huawei, как ожидается, ускорит

# ИНВЕСТИЦИИ

**Многие компании отозвали свои прогнозные отчеты, что привело к значительному разрыву в оценках аналитиков.**

**Michael WURSTHORN, THE WALL STREET JOURNAL**

Приближающийся сезон отчетности может стать серьезной проверкой для инвесторов и аналитиков. По их собственным словам, никогда раньше им не доводилось работать вслепую настолько буквально.

После начала экономического кризиса, разразившегося из-за пандемии коронавируса, свыше 180 компаний из списка S&P 500 отозвали свои прогнозы по прибыли, что ограничило поле зрения для инвесторов. В итоге это привело к сильнейшему (как минимум с 2007 года) разбросу в оценках прибыли со стороны аналитиков.

В целом экономисты согласны с тем, что недавно завершившийся II квартал стал чем-то вроде нижней точки падения, однако масштаб ущерба все еще неясен. Среди компаний, которые первыми опубликуют свою финансовую отчетность, будут JPMorgan Chase & Co., Goldman Sachs Group Inc. и Netflix Inc. – они уже на этой неделе неофициально дадут старт сезону отчетности.

«Начиная с марта я либо говорю по телефону с людьми из индустрии, либо веду переговоры с клиентами в режиме нон-стоп», – говорит управляющий директор компании Stephens Inc. **Джек Аткинс**, который в своей работе делает акцент на индустрии грузоперевозок. «Каждый день, семь дней в неделю мы пытаемся понять, что же происходит. Это весьма непросто и отнимает много сил», – отмечает он.

Впрочем, несмотря на мрачные прогнозы, фондовый рынок по-прежнему сохраняет устойчивость. Индекс S&P 500 вырос на 42% после того, как в марте достиг минимальных значений. Во многом это произошло благодаря масштабным программам ФРС и Конгресса по стимулированию экономического роста. И хотя за последний месяц ралли замедлилось, в 2020 году индекс опустился лишь на 1,4%.

В общем и целом, согласно прогнозам опрошенных компаний FactSet аналитиков, корпоративная прибыль для компаний из списка S&P 500 во II квартале должна была упасть на 45%. Ожидается, что все 11 секторов индекса зафиксируют спад, причем в энергетике, потребительском секторе и промышленных компаниях это падение будет наиболее сильным. Ожидается, что прибыль продолжит снижаться и в III, и в IV кварталах, хотя и более умеренно, а затем в I квартале следующего года начнет расти вновь.

Еще до пандемии многие компании прекратили публиковать свои отчеты с прогнозами по прибыли. Среди критиков этой практики оказались глава JPMorgan **Джеймс Даймон** и **Уоррен Баффет**, которые утверждают, что она ограничивает анализ корпоративного успеха краткосрочной перспективой.

По словам аналитиков, прогнозные отчеты по прибыли необходимы инвесторам для того, чтобы принимать решения на основе конкретных сведений, а иногда и чтобы поддерживать в компаниях атмосферу открытости. Публикация отчетов также помогает снизить волатильность на рынке акций.

Согласно данным Dow Jones Market Data, в условиях дефицита информации по корпоративным отчетам усредненный спред по прогнозам аналитиков, по прибыли для компаний из списка S&P 500 подскочил с 30 центов в первом квартале до 40 центов во втором. Для сравнения: за предыдущие 13 лет усредненный спред варьировался в коридоре от 9 до 16 центов.

Такой широкий разрыв в оценках говорит о том, что акции могут оказаться в рискованном положении. Эта тенденция нарастает в течение последних недель, поскольку прогнозы Уолл-стрит оказались совершенно неверными.

Например, компания FedEx Corp., предоставляющая курьерские услуги по всему миру, после отзыва прогнозного отчета в марте удивила аналитиков и инвесторов прибылью в \$2,53 за акцию, опубликовав 30 июня финансовую отчетность за квартал. Это оказалось выше среднего



## Коронавирус испортил прогнозы по прибыли

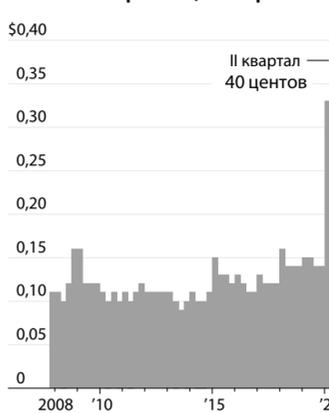
Несмотря на недостаток информации по некоторым компаниям, аналитики прогнозируют по итогам II квартала сокращение прибыли во всех 11 секторах индекса S&P 500.

**Общие изменения по прибыли во II квартале, по секторам \***

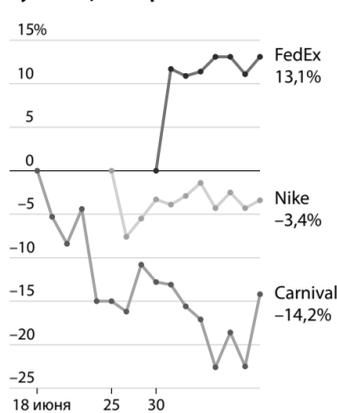


В условиях отсутствия прогнозных отчетов компаний в этом году усредненный спред между наиболее высокими и низкими оценками аналитиков по размеру прибыли на акцию оказался очень широким.

**Усредненный спред в оценках аналитиков прибыли, поквартально**



**Динамика цены акции с момента публикации квартальной отчетности**



\* Включает оценки и опубликованные итоги квартала для 19 компаний по состоянию на 10 июля. Источник: FactSet

прогноза в \$1,58 со стороны сразу 22 аналитиков. После публикации отчетности акции FedEx выросли в цене, показав в течение последующих двух торговых дней рост почти на 20%.

Джек Аткинс оказался среди тех аналитиков, чьи оценки не оправдались. Не имея доступа к прогнозному отчету компании, он был вынужден положиться на комментарий конкурирующей фирмы United Parcel Service Inc., которая в апреле объявила о том, что востребованность предоставляемых ею услуг смещается от B2B-сектора в сторону потребительского сектора, который, как правило, связан с большими издержками и является менее доходным.

Аткинс пересмотрел свою модель, предполагая, что FedEx столкнется с аналогичной проблемой. «Чего мы не ожидали, так это невероятно высокого уровня оборота, который продемонстрировала FedEx, осуществляя наземные перевозки, что помогло смягчить некоторые временные изменения», – говорит Аткинс.

Противоположная тенденция развернулась после того, как 25 июня свою квартальную отчетность опубликовала компания Nike. Ретейлер спортивной одежды объявил о потере 51 цента на акцию, что оказалось далеко за пределами оценок аналитиков, варьировавшихся от прибыли в 55 центов на акцию до потери 38 центов на акцию. В течение следующих двух дней акции Nike упали почти на 6%.

Примечательно, что аналитики испытывают трудности не только с прогнозами по прибыли. Экономические данные также оказалось сложно оценить. Например, показатели уровня безработицы в США за май и июнь превысили ожидания, что несколько обескуражило инвесторов и экономистов.

«Мы все оказались примерно в одном положении, пытаемся действовать в неизведанных водах», – отмечает **Гарри Кертис**, управляющий директор компании Instinet Inc.

Кертис работает с казино, арендным жильем и круизными

компаниями – тремя отраслями, которые наиболее сильно пострадали в кризис, вызванный коронавирусом. Создание новых балансовых моделей для всех этих компаний было относительно простым, особенно для балансовых компаний, поскольку их доход резко снизился либо упал до нуля в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, говорит он.

Компания Carnival Corp., в марте отозвавшая свой годовой прогнозный отчет, 18 июня сообщила о потере в период с марта по май \$3,30 на акцию. Прогнозы со стороны 14 аналитиков, изучавших эти акции, варьировались от прибыли в 60 центов на акцию до потери в \$2,50. С прогнозом потери \$1,97 Кертис оказался где-то посередине. В итоге за две последующие торговые сессии акции Carnival упали на 16%.

Как отмечает Кертис, в такой период, как сейчас, лучше, что могут сделать аналитики для своих клиентов, – это попытаться заглянуть в будущее. Например, он сам фокусирует свои усилия

на оценке того, сможет ли компания пережить длительный спад и когда инвесторы могут надеяться увидеть хоть какие-то признаки восстановления.

«Работа изменилась, теперь оценки акций основываются на прибыли за два года», – говорит Кертис.

До пандемии крупные банки, которые уже на этой неделе будут в центре внимания, редко публиковали прогнозные отчеты, говорит **Джерард Кэссиди**, управляющий директор и глава департамента стратегии по акциям банков США компании RBC Capital Markets.

Обычно аналитики всегда имели определенное представление о кредитных потерях банков, что является переменной для определения их прибыли. Теперь это не так, и данные, свидетельствующие о том, что экономика США восстанавливается быстрее, чем ожидалось, делают прогнозы еще туманнее, отмечает Кэссиди.

Перевод с английского языка – **Танат Кожманов**.

## Инвестиция от Freedom Finance

**«Казахтелеком»: результаты за I квартал 2020**

«Казахтелеком» отчитался за I квартал 2020 года. В целом, по мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», отчет является умеренно позитивным в плане рентабельности, которая оказалась на достаточно высоком уровне. Также существенно выросла квартальная прибыль, но значительная часть роста пришлось на прибыль от переоценки валютных денежных средств. В следующем квартале эта прибыль будет по большей части нивелирована из-за укрепления тенге. Инвестаналитики оценили одну акцию «Казахтелекома» в 34 500 тенге с потенциалом роста от текущей цены в 37% и дали рекомендацию «покупать».



(+) Неплохая квартальная рентабельность. Выручка компании за I квартал достигла почти 122 млрд тенге (-0,2% кв/кв и +37,6% г/г). Структура выручки за последние три квартала практически не изменилась. Отмечается квартальный рост доходов от передачи данных в среднем на 1,4% за счет увеличения использованного трафика. Значительно снизилась себестоимость относительно IV квартала за счет уменьшения расходов на персонал и износ и амортизацию. Валовая маржа составила 36% при средней квартальной валовой марже 31% за последние два года. Также компания достигла достаточно высокой EBITDA-маржи в 47% при среднем показателе 38%. В целом тренд на такую рентабельность демонстрирует относительную эффективность приобретений сетевых операторов. В итоге чистая прибыль компании составила 21 млрд тенге, или 1795 тенге на акцию.

(=) Стабильность денежных потоков. Свободные денежные потоки в компанию в I квартале 2020 года составили 8,3 млрд



Иллюстрация: Вадим Квятковский

против 31,3 млрд тенге предыдущего квартала. Основной причиной такого изменения являются относительно высокие операционные денежные потоки в IV квартале из-за задержки больших выплат по краткосрочным обязательствам. Без учета изменения активов или обязательств операционные денежные потоки выросли с 50 млрд до 60,5 млрд тенге благодаря более высокой прибыли. Чистый долг компании продолжал снижаться и составил 345 млрд против 367 млрд тенге в конце 2019 года. Снижение произошло как за счет роста денежных средств, так и за счет снижения долга.

# Вирусное ралли техгигантов

## Как Tesla, Apple и Amazon бьют рекорды во время пандемии

Стремительный рост котировок технологических компаний на фоне пандемии стал одной из самых популярных тем в финансовом прессе в этом году. «Курсив» решил рассмотреть драйверы роста акций трех американских компаний, которые в этом году росли рекордными темпами, – Tesla, Apple и Amazon.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

### Tesla на пути в S&P 500

Tesla в этом году стала настоящим любимчиком Уолл-Стрит. Сумасшедший рост акций компании, начавшийся в декабре, не переставал удивлять инвесторов. Если на начало декабря прошлого года цена акций составляла примерно \$330, то 10 июня бумаги превысили планку в \$1000 и продолжили рост. Благодаря скачкам в росте котировок крупнейший акционер и глава Tesla Илон Маск в минувшую пятницу, 10 июля, опередил Уоррена Баффета в рейтинге миллиардеров Bloomberg.

В июле ралли Tesla снова набрало обороты после того, как компания в начале месяца отчиталась о большем количестве продаж, чем ожидалось. Большую часть II квартала единственный завод Tesla в США, расположенный во Фримонте в штате Калифорния, был закрыт из-за пандемии. Маск возобновил работу завода в середине мая вопреки санитарным запретам властей.

Учитывая, что завод долгое время не работал, аналитики, опрошенные FactSet, ожидали, что объем продаж по итогам квартала не превысит 72 тыс. авто. Однако Tesla удивила рынок, сообщив о продаже более 90,6 тыс. автомобилей.

Теперь рынок ждет финансовых результатов компании 22 июля. Большинство аналитиков полагают, что компания по итогам II квартала отчитается об убытках. Однако в случае если квартал все-таки будет прибыльным для Tesla, это станет большим шагом на пути включения автопроизводителя в индекс S&P 500. Одно из условий включения в индекс – прибыль по американскому стандарту GAAP на протяжении четырех кварталов подряд.

Другим возможным стимулом роста может стать дополнительная информация о так называемом Дне батарей, назначенном на 22 сентября. Анонсируя мероприятие, Маск описывал его как «всесторонний обзор химии элементов питания, модулей и батарей, архитектуры и плана производства с четкой

стратегией достижения уровня тераватт-час в год». Ожидается, что инвесторам в День батарей представят революционные разработки в области аккумуляторов. Это дало бы Tesla значительное преимущество перед конкурентами.

За год акции автопроизводителя выросли на 500%, до \$1,516, после закрытия рынка во вторник. Объем торгов по бумагам Tesla на этой неделе почти утроился по сравнению со средним значением за полгода.

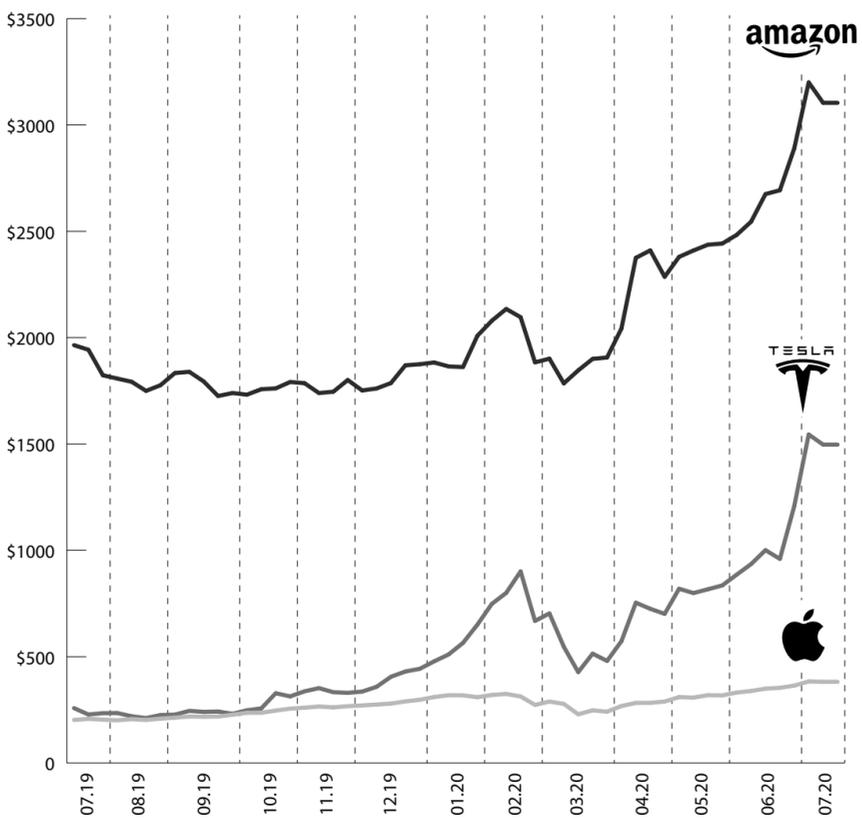
### Сектор услуг драйвит Apple

Акции Apple, самой дорогой публичной компании в мире, за год подорожали на 88%, а за последние три месяца – на 35%, до \$388, после закрытия рынка во вторник.

Аналитики называют несколько причин такого ралли. Во-первых, это общий тренд на повышение значений американских биржевых индексов с мартовского обвала. S&P 500 с конца марта подскочил на 12,3%, в то время как технологический индекс Nasdaq взлетел на 23%. Вторая причина подорожания бумаг – важные новости со стороны компании, такие как заявление о переводе компьютеров Apple на процессоры собственного производства Apple Silicon и анонс выхода iOS 14. В-третьих, многие аналитики, включая экспертов Deutsche Bank, UBS и Bank of America, повысили таргет цены акций Apple до \$400.

Компания столкнулась с некоторыми трудностями. Из-за возобновления роста заболеваемости COVID-19 Apple пришлось снова закрыть часть своих магазинов в США.

### Как в течение года менялась цена акций Amazon, Apple и Tesla



Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

29 июля компания опубликует финотчетность по итогам II квартала. Аналитики инвесткомпаний Seeking Alpha ожидают, что выручка компании снизится с \$53,8 млрд за аналогичный период прошлого года до \$51,8 млрд. Показатель EPS (earnings per share), как ожидается, упадет с \$2,18 в прошлом году до \$2,03.

Однако главным фактором, определяющим движение акций Apple в ближайшей перспективе, по мнению большинства аналитиков, станут темпы роста сектора услуг компании, включающего такие сервисы, как Apple Music, iCloud и Apple Pay. Сейчас этот сегмент – второй по величине в бизнесе

компании (после iPhone). Тем не менее он отличается вдвое большей маржинальностью по сравнению с сегментом по продаже телефонов. Для того чтобы поддержать рост акций компании в будущем, сектор услуг должен будет продолжать расти двузначными темпами.



### Второе дыхание Amazon

Акции Amazon за год выросли на 53%, а за последние шесть месяцев – на 65%, до \$3,084, после закрытия торгов во вторник.

Бумаги компании подскочили на фоне резкого увеличения спроса на услуги Amazon во время пандемии – люди стали массово заказывать онлайн такие базовые вещи, как продукты питания, лекарства и средства гигиены. В то время как другие компании для поддержания бизнеса на плаву сокращали штат и урезали зарплаты, Amazon, наоборот, повысил зарплаты и нанял более 100 тыс. сотрудников. Компания дала понять, что продолжит наем рабочей силы, чтобы справиться с растущим уровнем спроса. По состоянию на конец апреля штат Amazon составлял около 935 тыс. человек.

По данным опроса, который инвестиционный банк Cowen провел среди клиентов Amazon в США, коронавирус «стал причиной значительного роста увеличения доли покупок онлайн в связи с закрытием физических магазинов и необходимости социального дистанцирования». Эта динамика, по данным банка, остается актуальной на протяжении последних нескольких недель.

Другим внушающим оптимизм фактором стали хорошие показатели Amazon Web Services (AWS), облачного сегмента компании. По итогам I квартала AWS принес компании рекордную выручку – \$10,22 млрд. Показатель увеличился на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Стоит отметить, что сервисом AWS пользуются такие компании, как Zoom и Netflix, которые также наблюдали приток клиентов с начала пандемии. Аналитик Mizuho Securities Джеймс Ли, ссылаясь на потенциал AWS, в понедельник увеличил таргет цены акций Amazon с \$3100 до \$3450.

### Неясное будущее

Технологический индекс Nasdaq Composite в понедельник напугал инвесторов, снизившись на 2% по итогам дня. Предположительно главную роль в этом сыграла новость об ужесточении карантинных мер в Калифорнии, где находятся штаб-квартиры большинства американских технологических компаний.

Как отметили аналитики Jysan Invest в своем обзоре рынка в среду, снижение акций технологических компаний стало значимым для рынка событием.

«В условиях трансформирующегося мира мы, конечно, считаем, что технологический сектор будет сохранять свой опережающий рост, но мы указываем на перегретость акций этой отрасли в настоящий момент. Мы бы рекомендовали нашим клиентам все-таки дождаться какой-либо коррекции по этим акциям», – отметили аналитики.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

## Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ

kursiv.kz



## ЭКСПЕРТИЗА

## Система показателей

Компания PwC Kazakhstan запустила новый проект – Ежеквартальный макроэкономический обзор. Основа этого исследования – экспертные прогнозы по основным для Казахстана макроэкономическим показателям. По мнению представителей PwC Kazakhstan, результаты опроса могут служить основой для принятия решений в среднесрочной перспективе.



Коллаж: Вадим Квятковский

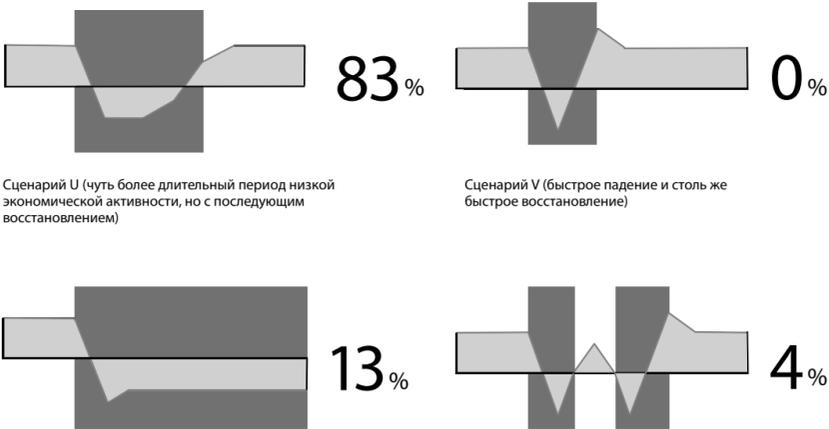
## Базовый сценарий восстановления экономики

83% респондентов предполагают, что восстановление казахстанской экономики будет происходить по U-образной траектории, а процесс выхода из кризиса может принять затяжной характер. Основное обоснование такого прогноза – пандемия и вызванный ею экономический кризис оказали серьезное влияние на деловую активность и бизнесу, особенно МСБ, понадобится длительное время для восстановления и

адаптации к новым условиям и поиска новых возможностей. Также многие опрошенные эксперты сходятся во мнении, что до момента изобретения вакцины и появления лекарственных средств в мире будет сохраняться тенденция социального дистанцирования и внедрения выборочных карантинных мер. Последние будут регулярно ужесточаться в момент ухудшения ситуации и роста заболеваемости, а это, в свою очередь, будет оказывать воздействие на сроки восстановления экономики.

## Процент респондентов, ожидающих развития сценариев U, V, L, W

■ Экономический спад



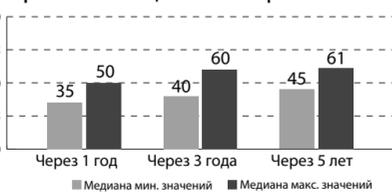
Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020

## Нефть в широком коридоре

Превалирующее большинство респондентов в своих прогнозах продемонстрировали широкие диапазоны между ожидаемыми минимальными и максимальными прогнозными значениями по нефти марки Brent в горизонте одного года (средняя дельта равна \$17,9), на три года (средняя дельта равна \$17,5) и пять лет (средняя дельта равна \$19,4). Комментируя этот тренд, некоторые из опрошенных экспертов сослались на пандемию COVID-19 как источник высокой неопределенности, особенно в перспективе ближайших двух лет, то есть до предполагаемого создания и выпуска в массы вакцины от вируса.

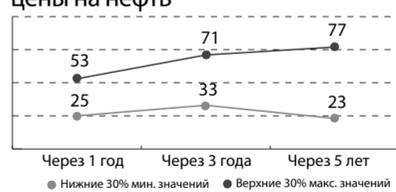
Участники опроса отметили влияние пандемии на мировую экономику в виде снижения потребления и спроса на товары, что неминуемо оказывает влияние на нефтяные цены. Кроме того, в прогнозах учитывались и потенциальные последующие волны заражений, которые могут прервать восстановление мировой экономики и, как следствие, восстановление спроса на энергоресурсы. Тема увеличения использования возобновляемых источников энергии также была отмечена как фактор, имеющий потенциал влияния на цены на нефть в среднесрочной перспективе. В долгосрочной перспективе, ожидают участники опроса PwC, цены на нефть будут стремиться к уровню \$50–55 за баррель, который устраивает как добывающие, так и потребляющие нефть страны.

## Прогнозная цена на нефть



Примечание: цена указана в долларах за баррель. Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020

## Верхние и нижние границы прогнозов цены на нефть



В первом Ежеквартальном макроэкономическом обзоре PwC Kazakhstan приняли участие 23 респондента: ведущие экономисты, брокеры, трейдеры, представители банков развития и коммерческих банков. Опросник для составления обзора был заполнен всеми участниками в конце июня 2020 года. Многие ответы были предоставлены на условиях конфиденциальности.

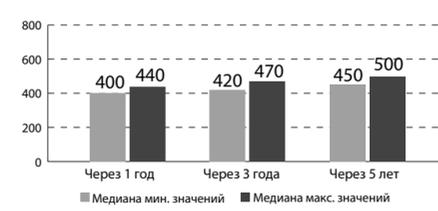
В ходе анализа ответов респондентов по многим вопросам были выявлены достаточно значительные расхождения во мнениях, что особенно заметно в исследованиях, где эксперты представляют различные сферы (экономисты, трейдеры, ученые, банкиры) и, соответственно, имеют доступ к разным источникам информации. Консолидация мнений, охватывающих

## Сколько тенге за доллар

Большинство респондентов склоняются к тенденции ослабления тенге по отношению к доллару в анализируемых периодах. Участники опроса выделили несколько основных причин, среди которых сокращение объемов добычи нефти в Казахстане, неопределенность по показателям инфляции и прекращение мер по поддержке национальной валюты со стороны государства. Максимальное ослабление тенге относительно доллара США за

пять лет (на конец года) ожидается в районе 29,4%, в то время как минимальное ослабление тенге за аналогичный период прогнозируется в диапазоне 4,4%. Внутренний разброс в максимальных прогнозных значениях составил от 400 до 700 тенге за доллар (станд. отклонение равно 64), что значительно выше внутреннего разброса в максимальных прогнозных значениях, который расположился в рамках от 390 до 410,5 тенге за доллар (станд. отклонение равно 32,8).

## Прогнозный курс USD/KZT



Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020

## Верхние и нижние границы прогнозов USD/KZT

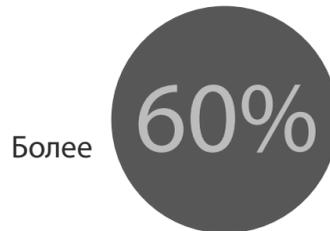
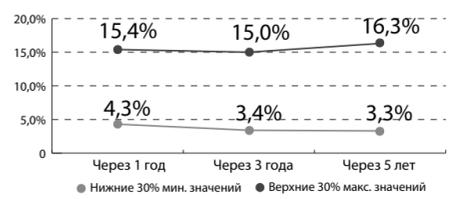


## Инфляционный процесс

Результаты опроса показали, что в горизонте одного года более 60% респондентов ожидают повышения уровня инфляции. Этот прогноз базируется на воздействии принятых в Казахстане и странах – торговых партнерах карантинных мер, результатом которых стали удорожание импорта и замедление деловой активности компаний, занимающихся поставкой и продажей товаров из стран ближнего и дальнего зарубежья. Вклад в динамику инфляционных процессов продолжает вносить и рост цен на продовольственные товары, которые в мае подорожали на 10,7% в годовом выражении, по данным Национального банка Республики Казахстан (НБРК). В долгосрочных

прогнозах экспертов относительно уровня инфляции наблюдается большая степень уверенности в ее снижении. В горизонте трех лет 90% экспертов прогнозируют снижение инфляции в среднем на 1,7%. В горизонте пяти лет более 70% экспертов ожидают продолжения постепенного снижения инфляции. Причины повышения оценок инфляции в горизонте одного года с постепенным снижением в долгосрочной перспективе связаны, во-первых, с текущей денежно-кредитной политикой НБРК. Во-вторых, эксперты связывают краткосрочные инфляционные риски с массовыми налоговыми стимулами и накопленной за прошлые периоды скрытой инфляцией, отмечая, что в долгосрочной перспективе эти риски будут менее заметными.

## Индекс потребительских цен



Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020



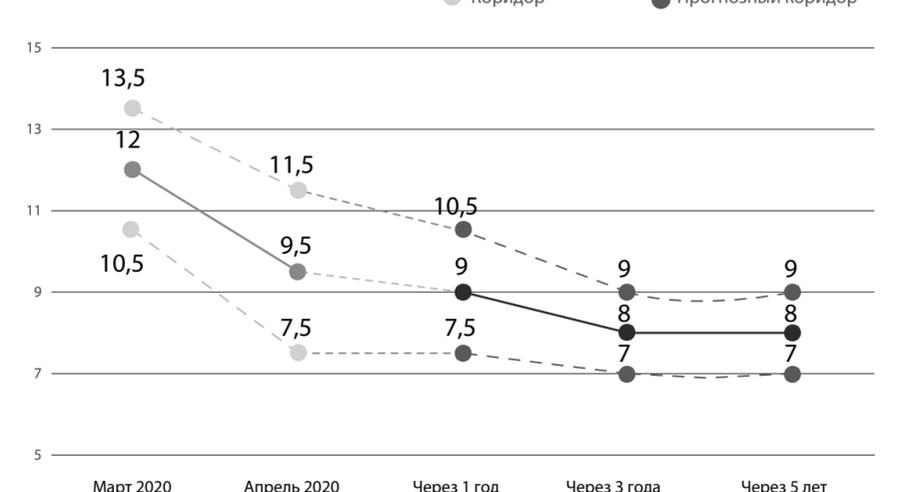
Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020

## База для ставки

В марте 2020 года НБРК принял решение о повышении базовой ставки до 12% с целью стабилизации инфляционных ожиданий и ограничения распространения влияния внешнего шока на финансовый рынок. Но уже в апреле НБРК принял внеочередное решение о снижении базовой ставки до уровня 9,5% годовых и расширении процентного коридора до  $\pm 2$  процентных пункта. Данная мера была направлена на обеспечение финансовой стабильности, ограничение рисков для экономики и ее адаптацию к условиям внешней и внутренней среды, связанным с пандемией COVID-19.

Большинство респондентов – участников опроса PwC в перспективе одного года прогнозируют снижение ключевой ставки на 0,5 п. п. Данное мнение экспертов относительно минимального изменения базовой ставки может быть обосновано и подкреплено их ожиданиями роста инфляции в краткосрочном периоде при условии поддержания НБРК текущей политики для сдерживания роста инфляционных ожиданий. В горизонте трех лет, с учетом снижения инфляционных ожиданий, эксперты прогнозируют снижение базовой ставки до 8% с процентным коридором  $\pm 1$  п. п. и сохранение ставки на этом же уровне в периоде до пяти лет.

## Базовая ставка НБРК



Источники: Макроэкономический опрос PwC Kazakhstan, II кв. 2020 (прогнозные значения), НБРК (исторические значения)

большую часть профессиональных участников финансового рынка, а также научных экспертов и ведущих экономистов Казахстана дает возможность спрогнозировать несколько сценариев развития экономики Казахстана. Для этих целей PwC Kazakhstan попросил респондентов дать их мнения в диапазоне минимум и максимум для прогнозов, где это было уместно (цены на нефть,

курсы валют, инфляция), и использовал несколько подходов к анализу полученных результатов. Помимо стандартного усреднения всех ответов исследователи PwC Kazakhstan также взяли верхние 30% в ответах-максимум и нижние 30% в ответах-минимум, чтобы выявить наиболее оптимистичный и наиболее пессимистичный сценарии развития событий.

# Демонстрационная часть айсберга

> стр. 1

На двоих они заработали 71 из 94 взысканий (включая письменное предписание в отношении персонально Шадиева за невыполнение плана мероприятий по улучшению финансового состояния «вверенных» ему банков), в том числе 54 из 62 штрафов на сумму 33 млн из 55 млн тенге (те же 60%, что и по итогам 2019-го).

AsiaCredit Bank в большинстве случаев был оштрафован за несвоевременные платежи, а также синхронно с Capital Bank периодически наказывался за систематическое нарушение пруденциальных нормативов. Эти санкции были применены Агентством по регулированию и развитию финансового рынка. Кроме того, оба банка получили четыре штрафа от Нацбанка (по 795 тыс. тенге каждый) за нарушение нормативов минимальных резервных требований.

Третьим антилидером стал Tengri Bank, который в феврале отказался от тройного слияния с банками Шадиева, а в апреле скатился до состояния своих бывших партнеров, ограничив доступ клиентов к их деньгам. Все три своих штрафа Tengri получил за несвоевременный платеж. Кроме того, банк наказывался за нарушение пруденциальных нормативов и непредставление в установленные сроки плана мероприятий по докапитализации.

Судя по сообщениям банка, его судьба решается (или будет решаться) в далекой Индии, где дислоцируется крупнейший акционер Tengri – Punjab National Bank. Хотя индийские совладельцы не оставляют надежды на поддержку со стороны казахстанских миноритариев. 24 июля в Алматы должно состояться годовое общее собрание акционеров банка. Заключительным, одиннадцатым пунктом его повестки дня значится «участие всех акционеров совместно и/или каждого в отдельности в принятии мер по улучшению финансового состояния Tengri Bank».

## Без рецидивов

За исключением вышеупомянутой троицы, остальные банки с точки зрения надзорных мер реагирования никаких патологий не проявляют. 14 из 27 работающих в Казахстане БВУ вообще обошлись без санкций, на 10 других пришлось всего 13 выявленных нарушений за полгода.

Сбербанк свой единственный штраф в размере 11,1 млн тенге заработал за нарушение законодательства о противодействии отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОДФТ) «в части документального фиксирования и предоставления информации об операциях, подлежащих финмониторингу». Альфа-Банк за такой же тип нарушения был оштрафован на 5,3 млн тенге. Кроме того, к этому игроку была применена рекомендательная мера надзорного реагирования за несоблюдение Правил формирования системы управления рисками и внутреннего контроля.

АТФ и БЦК были наказаны штрафами в размере 556 тыс. и 530 тыс. тенге соответственно за непредоставление (или несвоевременное предоставление)

информации в кредитное бюро. Для БЦК это была единственная санкция, а вот АТФ еще получил письменное предписание за осуществление приходных и расходных операций до подписания договора об открытии текущего банковского счета. Банк Kassa Nova был оштрафован на 278 тыс. тенге за неукладывание ГЭСВ (годовая эффективная ставка вознаграждения) при публикации информации о величинах вознаграждения по займам.

В пассиве ВТБ – два неденежных взыскания. Агентство по финнадзору применило к нему рекомендательную меру надзорного реагирования за «отдельные недостатки по соответствию к требованиям правил внутреннего контроля в целях ПОДФТ». Кроме того, ВТБ получил предупреждение от Нацбанка за нарушение срока представления отчета о деятельности по организации обменных операций с наличной валютой.

В отношении Нурбанка 10 июня было вынесено письменное предписание «в соответствии с требованиями статьи 46 Закона «О банках» и статьи



Фото: Depositphotos/Elnur

9 Закона «О госрегулировании, контроле и надзоре финансового рынка и финансовых организаций». В пресс-службе банка «Курсиву» сообщили, что регулятор обнаружил «отдельные нарушения Правил формирования системы управления рисками и внутреннего контроля, которые отчасти явились результатом разночтения в интерпретации вновь введенных в Казахстане международных стандартов финансовой отчетности». По информации пресс-службы, банк представил регулятору план со сроками исполнения предписания. «Нарушения, по которым сроки уже наступили, устранены», – отметили в Нурбанке. «Банком в указанный срок были предприняты соответствующие мероприятия, предусматривающие устранение выявленных недостатков», – подтвердили «Курсиву» в АРРФ.

За такой же тип нарушения (несоблюдение Правил формирования системы управления рисками и внутреннего контроля) получил свое взыскание Forte. Самый маленький банк страны – НБ Пакистана – был наказан письменным предписанием за невыполнение мер надзорного реагирования в части автоматизации ведения бухучета». Наконец, Жилстройсбербанк свою единственную санкцию заработал не как банк второго уровня, а как эмитент. Ему было направлено письменное предупреждение за нарушение порядка раскрытия информации, установленного статьей 102 закона «О рынке ценных бумаг».

## Рынок микрозаймов

Среди микрофинансовых организаций самому крупному штрафу (3,8 млн тенге) подверглась МФО «Алтын Пайда» из Костаная. Она была наказана за проведение операций без их отражения в бухучете. МФО K-Group Credit из Кызылорды была оштрафована на 795 тыс. тенге за «неоднократное нарушение пруденциальных нормативов и иных обязательных норм и лимитов».

Штраф шымкентской МФО ZoloTo в размере 389 тыс. тенге был связан с нарушением требований ПОДФТ. Уральская МФО «Жана Отау» была оштрафована на 265 тыс. тенге за непредоставление сведений в кредитное бюро. МФО «ОнлайнКазФинанс» из Алматы заработала два штрафа по 139 тыс. тенге каждый. Один – за недостоверное указание размера ГЭСВ, второй – за превышение ее предельного значения. Вообще, такое нарушение, как превышение максимально разрешенного размера ГЭСВ, встречается у микрофинансовых организаций довольно часто, но в большинстве случаев регулятор в качестве наказания

ограничивался письменным предписанием.

С момента введения режима ЧП «Курсив» насчитал всего три случая, когда МФО были уличены в необоснованном отказе от предоставления заемщикам кредитных каникул. Таким нарушением отметились алматинские компании AUTO MONEY, Creditum и уже упомянутая «ОнлайнКазФинанс». Во всех трех случаях финнадзор вынес в отношении нарушителей письменное предписание.

Что касается взысканий со стороны Нацбанка, то все они касаются несвоевременной сдачи отчетности. Здесь рецидивы замечены только у МФО «Нур Рай» из Кызылорды, которая была оштрафована трижды на общую сумму 164 тыс. тенге.

## Обменные пункты

Из 28 штрафов, наложенных на небанковские обменники, 18 наказаний связаны с нарушением требований ПОДФТ, 9 – с нарушением норм лицензирования, и в одном случае обменник был оштрафован за воспрепятствование должностным лицам, выразившееся в отказе от предоставления необходимых документов.

Павлодарское ТОО «Сергал» заработало сразу семь штрафов (по 389 тыс. тенге каждый) за несоблюдение правил финмониторинга, что в совокупности составило 2,72 млн тенге. Шесть раз за ту же провинность было наказано ТОО «М-Тенге» (город Шемонаиха, Восточный Казахстан) на общую сумму 2,44 млн тенге. И трижды на этом обоглось ТОО «Тумар Exchange» (Алматы), что обошлось обменнику в 1,22 млн тенге.

Размер штрафа за нарушение норм лицензирования колебался в коридоре от 156 тыс. до 222 тыс. тенге, но в большинстве случаев составил 212 тыс. тенге. Более одного раза за эту провинность было наказано ТОО «Начало» из Уральска – ему было выписано два штрафа на общую сумму 424 тыс. тенге.

## Страховой сектор

Страховщики наказывались реже, чем обменники и МФО, зато на гораздо большие суммы. В 12 из 14 случаев штрафы были наложены в рамках закона о ПОДФТ.

Самый крупный штраф (7,8 млн тенге) заработала Зерновая страховая компания (ЗСК) за нарушения «в части документального фиксирования, хранения и предоставления информации об операциях, подлежащих финмониторингу». Вдобавок этот игрок был оштрафован на 556 тыс. тенге за несоответствие правил внутреннего контроля требованиям «антиотмывочного» законодательства.

13 марта финнадзор на полгода приостановил лицензию

ЗСК в связи с несоблюдением пруденциальных нормативов. 9 июля агентство S&P сообщило, что рейтинги ЗСК отозваны по просьбе эмитента. «Рейтинги ЗСК были понижены до «D» (дефолт) 13 марта ввиду того, что компания не выполнила ряд обязательств перед контрагентами. Насколько мы понимаем, в настоящее время ЗСК имеет ряд неоплаченных обязательств и планирует добровольно сдать лицензию на ведение деятельности в секторе общего страхования в ближайшие несколько месяцев», – говорится в сообщении S&P.

Помимо ЗСК за несоблюдение правил финмониторинга были оштрафованы девять страховых организаций: «Сентрас Иншурэнс» (на сумму 3,9 млн тенге), Jysan Garant (3,1 млн), квазигосударственная KazakhExport (1,7 млн), «ТрансОйл» (дважды на 1,34 млн тенге в совокупности), СК «Халык» (1,1 млн), АСКО (856 тыс.), Нефтяная страховая компания (778 тыс.), КСЖ «Евразия» и «Интертич» (обе – на 428 тыс. тенге).

Последняя из вышеперечисленных компаний была также дважды оштрафована (оба раза – по 795 тыс. тенге) за неоднократное нарушение пруденциальных нормативов и (или) иных обязательных к соблюдению норм и лимитов. Итого общая сумма штрафов «Интертич» составила 2 млн тенге.

## Перевалив экватор

С начала июля два регулятора вынесли еще 26 взысканий, из них 25 на счету финнадзора (данные, опубликованные по состоянию на 14 июля). Очередного штрафа (на этот раз – в размере 4 млн тенге) удостоился Tengri Bank за несвоевременное исполнение указаний по платежу. Таким образом, общий объем денежных санкций, наложенных на этот банк с начала года, достиг 8,3 млн тенге.

Два банка – Сбербанк и Нурбанк – получили письменные предписания. Первый – за нарушения требований законодательства РК в соответствии со статьей 46 закона «О банках и банковской деятельности». Второй – «за отдельные недостатки по соответствию к требованиям правил внутреннего контроля в целях ПОДФТ».

Принесит свои результаты и проводимая финнадзором проверка ломбардов, компаний по онлайн-кредитованию и микрофинансовых организаций на предмет соответствия требованиям законодательства. В отношении этих игроков в июле было вынесено 11 предписаний. В девяти случаях регулятор обнаружил, что компании, выдающие микрокредиты, превышали установленный Гражданским кодексом предельный размер ГЭСВ (не более 100% годовых).

## Наказания банков по итогам I полугодия 2020 года

Банк	Всего взысканий	В том числе штрафов	Сумма штрафов, млн тенге
AsiaCredit Bank	53*	42	23,5
CapitalBank	18*	12	9,4
TENGRI BANK	11	3	4,3
Альфа Банк	2	1	5,3
АТФ Банк	2	1	0,56
ВТБ	2	0	
СБЕРБАНК	1	1	11,1
CENTERCREDIT	1	1	0,53
KASSA NOVA BANK	1	1	0,28
NURBANK	1	0	
ForteBank	1	0	
NBP	1	0	
МФО СБЕР	1	0	
<b>ИТОГО</b>	<b>94*</b>	<b>62</b>	<b>55,0 млн</b>

\* С учетом персонального взыскания, наложенного на единственного акционера. Источник: сайты АРРФ и Нацбанка, расчеты «Курсива»

## Кого наказывал финнадзор в I полугодии 2020 года

Категория	Всего взысканий	В том числе штрафов	Сумма штрафов, млн тенге
Банки	87	58	51,8
Микрофинансовые организации	65	6	5,5
Эмитенты	54	8	1,5
Страховые компании	21	14	23,6
Коллекторские агентства	8	2	0,53
Управляющие инвестпортфелем	5	2	0,75
Страховые брокеры	2	1	0,63
Брокеры-дилеры	1	0	
Актуарии	1	0	
Организации по онлайн-кредитованию	1	0	
Крупные участники	1	0	
<b>ИТОГО</b>	<b>246</b>	<b>91</b>	<b>84,3 млн</b>

Источник: сайт АРРФ, расчеты «Курсива»

## Кого наказывал Нацбанк в I полугодии 2020 года

Категория	Всего взысканий	В том числе штрафов	Сумма штрафов, млн тенге
Небанковские обменные пункты	49	27	9,3
Микрофинансовые организации	8	4	0,3
Банки	5	4	3,2
Управляющие инвестпортфелем	2	0	
Платежные организации	1	0	
Коллекторские организации	1	0	
<b>ИТОГО</b>	<b>66</b>	<b>35</b>	<b>12,8 млн</b>

Источник: сайт Нацбанка, расчеты «Курсива»  
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



Фото: Аскар Ахметгуллин

## Как казахстанские фармпроизводители работают в условиях пандемии COVID-19

**Крупные производители лекарственных средств в республике перевели часть линий на круглосуточный режим работы и готовят к выводу на рынок новые препараты.**

**Канат БАПИЕВ,  
Ксения БЕЗКОВОЙНАЯ**

Взрывной спрос на медикаменты в Казахстане из-за пандемии коронавируса стал вызовом для отечественных фармпроизводителей – они переходят на режим работы 24/7 и перераспределяют мощности в пользу лекарств, востребованных в терапии коронавирусной инфекции.

### Бесперывное производство

АО «Химфарм» с торговой маркой Santo Member of Polpharma Group (SANTO) в первом полугодии 2020 года увеличило объем производства на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Около 80% производимой продукции поставляется в рамках госзакупок в больницы и для амбулаторного лечения по контракту с «СК-Фармацией». Кроме того, у SANTO есть контракты с крупнейшими дистрибьюторскими компаниями, которые поставляют продукцию по всей стране. «Учитывая рост заболеваемости COVID-19 и увеличение спроса на некоторые лекарственные препараты, мы пересмотрели ассортимент и приоритеты производства для удовлетворения потребности населения в лекарствах, применяемых при лечении коронавирусной инфекции. За счет уменьшения производства некритичных в данной эпидемиологической ситуации препаратов мы смогли нарастить объем антибиотиков по ряду наименований на 80%», – комментируют представители компании. Большинство антибиотиков, которые производит SANTO, применяется в лечении COVID-19 и внебольничной пневмонии – это азитромицин в таблетках и капсулах, цефтриаксон во флаконах, другие антибиотики цефалоспоринового ряда, меропенем, левофлоксацин и пр. Кроме антибиотиков лидер казахстанской фармотраслы производит и поставляет в больницы многие лекарственные средства, используемые в терапии COVID-19. Это антикоагулянты: гепарин,

сердечно-сосудистые средства, электролиты, витамин С в ампулах и отхаркивающие средства.

На фоне растущего спроса на фармпрепараты в SANTO сделали упор на то, чтобы перестроить работу производственных смен на безостановочный режим, обеспечить практически круглосуточную работу по поставке сырья и отгрузку готовой продукции. «Мы строго отслеживаем производственную дисциплину, контролируем соблюдение санитарных норм нашими сотрудниками. В зависимости от востребованности препаратов на рынке некоторые производственные линии перевели с двухсменной работы на круглосуточный режим. Сегодня завод работает в три смены, чтобы покрыть выросший спрос на жизненно важные медикаменты», – сообщили в SANTO.

Производство АО «Нобел Алматинская Фармацевтическая Фабрика» не останавливалось ни во время режима ЧС, ни сейчас, во время повторного карантина. «На сегодняшний день мы перешли на трехсменный режим работы, то есть работаем 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Нарращиваем выпуск, меняем технологические цепочки и производим сейчас именно те препараты, по которым наблюдается дефицит», – рассказала исполнительный директор «Нобел АФФ» Светлана Киль.

### Не только дефицитные, но и новые

По словам Светланы Киль, казахстанские фармпроизводители следят за мировыми тенденциями и изменениями, которые происходят в протоколах лечения COVID-19. «На сегодняшний день мы наладили выпуск лекарственного препарата «Фавипиравир». Думаю, все в курсе, что он использовался в Китае и Японии и что в течение двух месяцев Российская Федерация наладила его выпуск. Мы, казахстанские производители, не отстаем и с помощью трансфера технологий освоили выпуск препарата на «Нобел АФФ». Надеемся, что в течение двух месяцев получим ускоренную регистрацию и в сентябре-октябре сможем поставлять данный препарат в наши больничные учреждения», – говорит исполнительный директор «Нобел АФФ».

Фармпроизводители из Караганды тоже изучают возможность производства новых

препаратов, задействованных при лечении коронавирусной инфекции. «Наши российские партнеры вывели на свой рынок новый препарат «Илсира» («Левилимаб»), который применяется при терапии коронавируса и не позволяет течению болезни переходить из средней фазы в тяжелую. Сейчас мы изучаем возможность его производства на нашем технологическом оборудовании и дальнейшего вывоза на отечественный рынок», – поделился исполнительный директор ТОО «Карагандинский фармацевтический комплекс» **Ерикбек Агатапов.**

В SANTO сообщили, что R&D-лаборатория компании в текущих условиях работает на полную мощность, выводя на рынок новые отечественные лекарственные средства: «С начала года мы получили регистрацию трех новых препаратов, до конца года планируем вывести еще три-четыре позиции. Это инъекционные растворы для использования в стационаре при тяжелых состояниях, кардиологические и неврологические средства амбулаторного лечения. Также мы уже взяли в разработку лекарственные средства, используемые в лечении COVID-19».

### Запасы действующих веществ

Эпидемия коронавируса привела к перебоям в цепочках поставок во многих отраслях, и фармотрасль не стала исключением, подтверждают производители. «Из-за карантинных мер возникли сложности с поставками субстанций и вспомогательных материалов, сроки которых увеличились с двух недель до месяца. В этой связи для своевременного обеспечения производства мы досрочно размещали свои заявки», – рассказал о действиях Карагандинского фармацевтического комплекса Ерикбек Агатапов.

В SANTO для предотвращения дефицита фармацевтических субстанций, действующих и вспомогательных веществ еще в начале 2020 года было принято стратегическое решение по увеличению их страховых запасов. «Конечно, данное решение потребовало замораживания денежных средств, но наша компания пошла на это сознательно, чтобы обеспечить бесперебойное снабжение страны лекарственными средствами», – объяснили представители SANTO. При необходимости компания взаимодействует с государственными органами и представительствами страны за рубежом, чтобы оперативно решать проблемы с поставками, возникающими в случае усиления карантинных ограничений в той или иной стране.

## Кто производит лекарства и медизделия в Казахстане



**В январе – июне 2020 года по сравнению с январем – июнем 2019 года индекс промышленного производства по такому виду деятельности, как производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, составил 123,6%. Если сравнивать объем производства фармпрепаратов только за июнь, то по сравнению с прошлым годом он увеличился более чем на треть.**

**Канат БАПИЕВ**

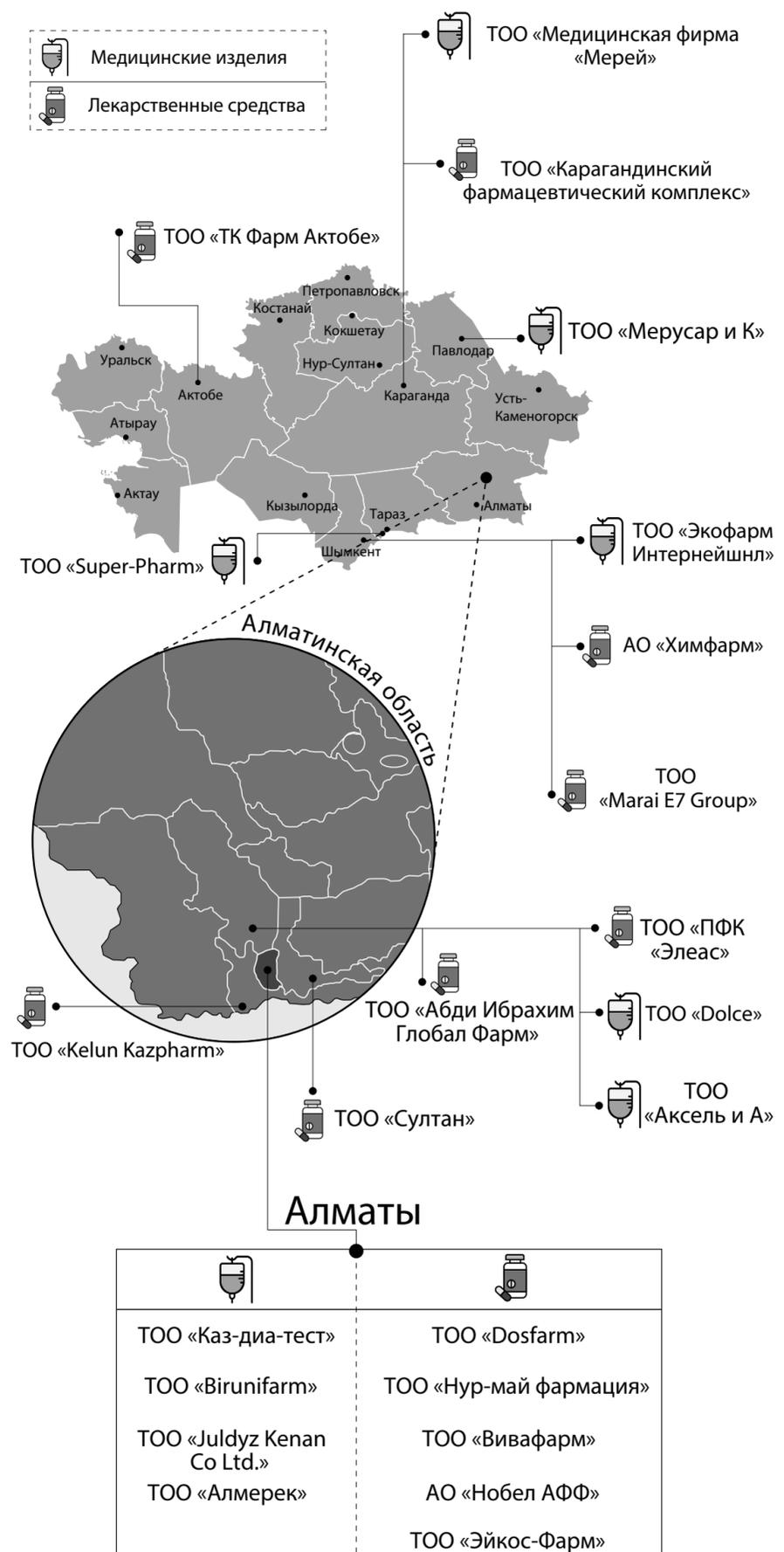
Производство лекарств возросло в Алматинской области, Алматы и Шымкенте, согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК. Именно на эти три региона в целом приходится почти 90% выпуска лекарств в стране. В числе предприятий, которые работают в ключевых для отрасли регионах республики, – расположенное в Шымкенте АО «Химфарм», самый крупный производитель фармпрепаратов в РК. Годовая мощность производства этого

предприятия составляет 600 млн таблеток, капсул и саше, 193,8 млн ампул инъекционных растворов, 2,6 млн флаконов инфузионных растворов, 4,5 млн флаконов жидких пероральных лекарственных средств, 35,4 млн флаконов порошков антибиотиков группы цефалоспоринов и 14 млн флаконов в год других антибиотиков.

Мощность расположенного в Алматы АО «Нобел АФФ» – 750 млн таблеток, 250 млн капсул, 20 млн флаконов сиропов и суспензий, 10 млн туб кремов и гелей в год, выпуск которых осуществляется на пяти производственных площадках.

На начало 2019 года в Казахстане было 72 предприятия, в числе видов деятельности которых упоминался такой вид экономической деятельности, как «Производство основных фармацевтических продуктов». Для 45 предприятий этот вид деятельности является основным. В производстве основных фармацевтических продуктов в республике на начало 2019 года были задействованы 3,6 тыс. человек. По данным Комстата, среднемесячная заработная плата персонала основной деятельности, другими словами, средняя зарплата в отрасли, на тот момент составляла 239 479 тенге.

## Основные предприятия фармацевтической промышленности



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

### Объявления

ТОО «Аль-Зура баспасы» (БИН 080640004157) сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Райымбека, д. 206 В-41, тел. 8 707 222 13 73.

ТОО «Мезо Мед», БИН 160940015224, сообщает о своей ликвидации.

Утерянный студенческий билет университета КАЗМУНО на имя Ашеновой Лауры Кайратовны считать недействительным.

# Прибыль за счет заведения

> стр. 1

Основной доход генерировало обслуживание гостей ресторана; агрегаторы доставки предлагали дополнительные 4–5% продаж, из которых они забирали себе 30%. Это было удобно, и рестораны массово подсаживались на эту модель.

Но карантин и ограничения на живое обслуживание клиентов нарушили равновесие. Доля доставки в продажах ресторанов резко выросла, расходы на курьерские службы стали обременительными. В текущих условиях, считает Байтасов, ресторанам достается 5–10% оборота. Даже простая замена агрегаторов собственной службой доставки сокращает курьерские расходы вдвое и увеличивает прибыль.

«Я скептически относился к собственной доставке, но другого способа выйти на продажи онлайн нет. Все рестораны уже поняли общую картину, но перейти на свои сервисы нелегко. У всех это не получится», – резюмирует ресторатор.

## Других условий на рынке нет

«Мне больно платить 30% агрегаторам, но других условий на рынке нет», – признается управляющий партнер городского кафе Presso Анна Куватова. Она рассматривает доставку не только как возможность продать блюда навынос, но и как инструмент маркетинга. «Если клиенту агрегатора понравится качество и вкус нашего блюда, он обязательно придет к нам в ресторан».

Анна Куватова говорит, что только службы доставки удерживают ее бизнес на плаву. В период ограничений в два раза сократился средний чек (сейчас это 3 тыс. тенге), дневная выручка ресторана с 750 тыс. тенге упала до 250 тыс. Доля доставки также резко сократилась: если до карантина курьеры обслуживали заказов на 250 тыс. тенге, то сейчас эта сумма в десять раз меньше. Да и эти объемы держатся исключительно на 40%-ной скидке на поставляемые блюда.

Блюда, которые ресторан предлагает на доставку, те же, что и в меню: завтраки, пицца, основные блюда, паста, фирменная позиция – «горячие сковородки». Ресторан пытается часть доставок обеспечивать собственными силами, предлагая меню через группу в WhatsApp. На практике



Фото: Офелия Жакаева

приходится обслуживать только те заказы, за которые из-за удаленности не берутся крупные службы доставки.

«Доставка дорогая, но без нее сейчас никак. Мы сократили персонал на треть, оставшихся перевели на сдельную работу, это сократило их заработок на 20%. Но если нет кассы, откуда взять зарплату!» – сокрушается Анна Куватова.

Пример разумной гибкости в отношениях с агрегаторами доставки демонстрирует ресторан «Форт Верный». Собственная доставка, основанная на приеме заказов по телефону, здесь работает уже 15 лет. Ресторан не стал сопротивляться приходу специализированных курьерских служб, но и просто так отдавать свою клиентуру не стал.

Менеджмент придумал для дистанционных клиентов, ко-

торые заказывают блюда через приложения агрегаторов, «предложение, от которого невозможно отказаться». В упаковку, передаваемую курьеру, вкладывается рекламный флаер, гарантирующий 20% скидки при заказе блюда напрямую у ресторана. Это поддерживает выгодный для «Форты Верного» баланс: через агрегаторов здесь обслуживают около 5% заказов. Меню у ресторана большое, главным образом навынос продаются шашлыки и суши.

Известный алматинский ресторатор Юрий Пааль (ресторан «Алина», кейтеринговые проекты) от сотрудничества с агрегаторами доставки отказывается наотрез: это формат работы, выгодный для фастфуда. Тем более невыгодно сотрудничество в текущей ситуации, когда затраты высокие, а продажи низкие.

## Бухгалтерский расчет не в пользу агрегаторов

Каждый владелец ресторана сейчас должен понять, какой продукт он предлагает клиентам навынос, считает основатель школы гостеприимства «Камми», член Клуба рестораторов Казахстана Гульжан Аукунова. Есть группа блюд, которая востребована на рынке онлайн-заказов еды, – это пицца, суши, бургеры. Исходя из этого владельцы заведений и должны строить свою работу.

Доходная часть у ресторанный бизнеса снизилась: рынок труда стал дороже, общие расходы увеличиваются, доходы падают. В таких условиях, говорит Гульжан Аукунова, следует хорошо считать бухгалтерию бизнеса. Это поможет понять, насколько выгодно сотрудничество с агрегаторами доставки.

Эксперт согласна с тем, что в нынешнем положении чистый доход ресторанный бизнеса в среднем по рынку сократился до 10%. Но даже если рентабельность бизнеса составляет вдвое больше, нет причин платить 30% от чека курьерам. Бизнес это не спасет, а лишь создаст видимость успешной работы.

## Своя доставка по плечу только сильному бренду

Может ли отдельный игрок рынка противостоять доминированию агрегаторов заказов? Ситуацию по просьбе «Курсива» прокомментировал директор сервиса доставки еды Chosofood Николай Щербак. По его мнению, развивать собственную доставку разумно компании с сильным брендом и репутацией, к которым от-

носится ресторанный сетевый бренд Аскара Байтасова.

Николай Щербак напоминает, что доставка еды уже оформилась как отдельный вид бизнеса со своими требованиями и правилами. У агрегаторов лучшая юнит-экономика: им дешевле привлечь клиента, который пользуется услугами не одного ресторана, а всех подключенных заведений.

Агрегаторы всегда будут более технологичны, у них больше ресурсов на разработку, считает Николай Щербак. Решаясь же работать со своим приложением, ресторатор должен быть готовым к решению проблемы роста заказов. Когда приложение морально устареет и перестанет соответствовать задачам, его невозможно переделать – это момент, когда пора создавать новый продукт. Эти потенциальные затраты тоже нужно брать в расчет.

# Кофе для гурманов

## Зачем бизнесмен Павел Сериков впервые в истории Казахстана привез партию фермерского кофе из Колумбии.

Георгий КОВАЛЕВ

Компания Serikov Coffee Company первой в стране организовала прямые поставки в Казахстан фермерского кофе из Колумбии. Сейчас на сайте компании можно заказать выращенные в этой стране зерна сортов La Pradera, Bourbon, Chaparral, Narino, Miranda. «Курсив» разобрался в оттенках вкуса фермерского кофе и готовности казахстанского рынка к этому тонкому продукту.

## Растворимая культура

Кофе, выращенный на маленьких фермах, формирует рынок specialty кофе, то есть продукта высшего качества. Спрос на качественный обжаренный кофе, в том числе на specialty, во всем мире постоянно растет (в этом году прогнозируется падение, вызванное эпидемией COVID-19, см. диаграмму). При этом доля быстрорастворимого кофе в глобальных масштабах не превышает четверти.

Свою лепту в эту четверть вносит казахстанский потребитель, предпочитая растворимый кофе. Это характерно для стран с давними традициями потребления чая. По данным института маркетинговых и социологических исследований Elim, в 2019 году в Казахстане было продано 1586 т кофе, из которых на долю обжаренного пришлось 298,5 т.

Коммерческий директор Elim Жамиля Сыздыкова говорит, что потребление кофе в Казахстане в 2019 году составило 85 граммов на человека. Это более чем в 10 раз меньше среднемирового показателя – 0,9 кг на человека (данные глобальной платформы бизнес-данных Statista). Даже в Алматы, кофейной столице Казахстана, в среднем потребляется 0,569 кг в год на человека.

По данным International Coffee Organization, больше всего кофе пьют в Финляндии – 12 кг в год на человека, Норвегии – 10 кг и Исландии – 9 кг. Далее в списке потребления Дания (8,7 кг), Ни-

дерланды (8,4 кг), Швеция (8,2 кг), Швейцария (7,9), Бельгия (6,8 кг), Люксембург (6,5 кг) и Канада (6,4 кг).

## Бизнесмен из-за барной стойки

Несмотря на то что казахстанцы не фанаты зернового кофе, основатель и владелец Serikov Coffee Company Павел Сериков в конце 2019 года поехал в Колумбию, чтобы привезти оттуда фермерский кофе specialty.

Но зачем, если потребитель привык пить растворимый кофе, а значит, коммерческой выгоды эти поставки не принесут? Павел

Сериков так отвечает на этот вопрос: «В фундамент бизнеса я изначально закладывал не математическую модель зарабатывания денег, а понятие о качестве кофе».

Павел Сериков – бронзовый призер чемпионата России среди бариста 2006 года. Оценив перспективы рынка Казахстана, в 2009 году он основал Serikov Coffee Company по обжарке, упаковке и доставке кофе. Сейчас компания, по данным Elim, входит в число пяти крупнейших казахстанских производителей кофе.

«Если смотреть в мировой проекции, мы мелкая компания», –

комментирует Павел Сериков. Он сознательно уходит от детального обсуждения казахстанского кофейного рынка и его перспектив. «Не хочу говорить о цифрах, о статистике. Начиная бизнес, я верил в развитие рынка. Но если во всем мире рынок развивается через качество предложения, у нас принято оценивать количественные показатели», – говорит Сериков.

## На рынке пахнет жареным

По мнению Павла Серикова, казахстанский рынок кофе последние годы стагнирует. В этот бизнес приходят люди, привлеченные возможностью легко заработать, но, сталкиваясь с трудностями, начинают демпинговать, ломают рынок. Чтобы снизить свои издержки,

они находят и покупают зерна из старых запасов по бросовой цене, о чем не ставят в известность клиентов.

Низкие цены стали приоритетом, с сожалением отмечает Сериков. В свое оправдание компании говорят, что «люди все равно не разбираются в качестве кофе». В противовес этому настрою он и принял решение поехать в Колумбию – привезти в Казахстан лучшие образцы кофейной культуры, «пробудить у рынка забытое любопытство».

## Колумбийский подарок

Поездку в Колумбию собеседник предлагает расценивать как «подарок ценителям настоящего кофе». Колумбия известна вниманием к работе с кофейной ягодой. Качество зерна зависит от степени зрелости сорванной ягоды и качественного удаления мякоти. В этой стране урожай собирается только вручную. Ручная работа уменьшает валовый сбор и делает цену такого продукта выше.

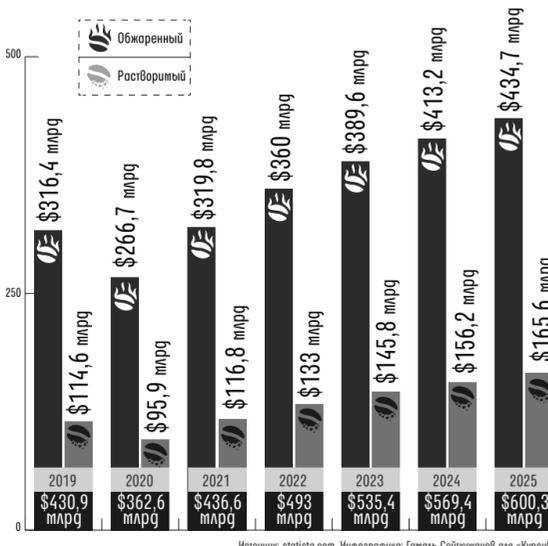
Поездка на фермы производителей, объясняет Павел Сериков, важна для оценки качества урожая и способов обработки зерна. Некоторые фермеры экспериментируют, поэтому получить представление о результате этой работы лучше на месте. Этого требуют правила specialty кофе.

Бюджет поездки, объем купленной партии – эти темы Павел Сериков не раскрывает. «Дорожные расходы перекладывать на потребителя я не буду. Это расходы на наше общее образование, понимание сложного и интересного продукта, – говорит он. – Настоящий любитель кофе всегда ищет новый вкус. Поэтому буду искать новых производителей. В следующем году планирую поездку в Эфиопию или Бразилию».

## РЫНОК КОФЕ СНГ, ПРОГНОЗ НА 2020 ГОД С ПОПРАВКОЙ НА ОЖИДАЕМОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ COVID-19



## ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОФЕ ДО 2025 ГОДА



Источник: statista.com. Инфографика: Гамалея Сейкунова для «Курсива»

# Операторы зафиксировали взрывной рост продаж 4G-роутеров в период карантина

Пандемия COVID-19 радикальным образом изменила подход к организации рабочего пространства. Переход на удаленную работу, прежде обсуждаемый экспертами в качестве перспективы достаточно отдаленного будущего, поневоле стал реальностью в чрезвычайно сжатые сроки и затронул больше профессий, чем планировалось в самых смелых прогнозах.

Анна РЕЗНИК

Карантин оказался серьезным испытанием на прочность для телекоммуникационных операторов. С одной стороны, им пришлось адаптировать к формату удаленной работы бизнес-процессы в собственных компаниях, в частности, сделать так, чтобы онлайн-каналы связи с абонентами в мессенджерах и соцсетях в полной мере заменили привычные, но неактуальные по причине карантина офлайн-каналы. С другой стороны, возникла необходимость в сжатые сроки обеспечить качественными услугами голосовой связи и доступа в интернет всех пользователей, чей офис «переехал» на дом.

«В части продуктового портфеля для корпоративного сектора основным вызовом для нас стала быстрая разработка продуктов и решений для удаленной работы и для отслеживания соблюдения социальной дистанции сотрудниками тех производств, где удаленная работа невозможна в принципе. В работе с корпоративными клиентами стандарты личных встреч были заменены на стандарты телефонных разговоров, видео- и аудиоконференций. В ускоренном режиме мы запустили платформу по подписанию договоров в электронном формате. Это способствовало повышению эффективности удаленной работы. В период карантина решения по увеличению дохода и продаж временно отошли на второй план, но после ослабления карантинных мер и даже после



Фото: Depositphotos/ponomarenko

введения второго карантина эта категория запросов выходит на первое место», – рассказывает менеджер отдела развития продуктов АО «Кселл» Юлия Тюрина.

Основная проблема, с которой сталкиваются при переводе на удаленный режим практически все компании, связана с необходимостью обеспечения рабочей техникой и интернетом. Не у всех сотрудников есть дома ПК или ноутбуки, равно как и подключение к провайдеру «домашнего» интернета – в прежней, докарантинной, жизни мобильного трафика, заложенного в ежемесячный пакет, вполне хватало на то, чтобы обеспечить пользовательские потребности за пределами офиса. Решение этих вопросов требует от компаний дополнительных, часто незапланированных вложений. Особенно критичными такие затраты могут оказаться для малого и среднего бизнеса – наиболее уязвимой категории предпринимателей, высказывающих самые негативные ожидания в отношении перспектив после пандемии.

По словам Юлии Тюриной, операторы помогают клиентам в части обеспечения рабочей техникой по сервисной модели, предоставляя своего рода рассрочку на приобретение устройств вместе с услугами мобильного оператора. Поддержка корпоративных клиентов распространяется и на обеспечение клиентов, работающих на удаленке, инструментами для доступа в интернет. В частности, «Кселл» для обеспечения сотрудников компаний мобильным интернетом предоставил по 5 Гб дополнительного трафика абонентам тарифных линеек «Карт-бланш+» и «Бизнес-класс» в первую волну карантина, а в июле с вводом второй волны ограничительных мер дополнительный интернет-трафик был предоставлен всем корпоративным абонентам. Увеличилось количество заявок на организацию удаленного рабочего места – ноутбук, интернет и телефония, онлайн-конференции в одном пакете. В числе продуктов, хорошо зарекомендовавших себя в корпоративном сегменте во время карантина, – «Виртуальная



АТС» и контрактные устройства, при этом клиент в удаленном режиме мог оформить заявку, пройти скоринг и получить одобрение.

Специально для корпоративных абонентов оператор запустил акцию «4G Routers». Акция доступна для всех корпоративных абонентов «Кселл». Подключившись к услуге – а для этого достаточно отправить заявление, – корпоративный абонент получает современный 4G-роутер с включенным интернет-пакетом от 30 до 200 Гб на 1 или на 12 месяцев.

плюс 4G-роутера от «Кселл» заключается в том, что он избавляет от необходимости вкладывать значительные средства в создание интернет-канала для сотрудников, работающих удаленно. С его помощью можно создать локальную сеть с доступом в интернет практически в любом месте, где есть покрытие мобильной связи. Особенно ценно такое решение для сотрудников, уехавших на время карантина на дачу, проживающих в пригороде или в сельской местности, где нередко возникают проблемы с подключением к фиксированному интернету. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в период карантина, по наблюдениям практически всех операторов, именно 4G-роутеры стали одним из наиболее востребованных продуктов для организации рабочего места на дому. Как отмечает Юлия Тюрина, во время карантина продажи 4G-роутеров выросли в несколько раз, на рынке наблюдалась острая нехватка устройств, потому что столь впечатляющий рост спроса не мог спрогнозировать ни один оператор. Сегодня, в период второго карантина, 4G-роутеры остаются самым быстрым и эффективным средством обеспечения сотрудников интернетом в условиях удаленной работы.

Опыт стран, вышедших из карантина, свидетельствует, что не все сотрудники вернутся в офисы, по крайней мере в ближайшей перспективе. Дело не только в том, что люди беспокоятся о собственной безопасности и стараются минимизировать контакты, но и в том, что за месяцы вынужденной удаленки многие из нас поняли: работа дома может быть не менее, а то и более продуктивной, чем в офисе. В связи с этим операторы намерены разрабатывать и предлагать рынку новые продукты, которые сделают более комфортной работу в удаленном режиме. В частности, «Кселл» готовится запустить сервис видеоконференций, роботизированные call-центры, а также решения по отслеживанию соблюдения социальной дистанции.

Данное решение имеет целый ряд преимуществ для организации мобильного офиса на дому, главное из которых – возможность подключения к интернету в любом месте. Предложение от «Кселл» ориентировано на пользователей, которым интернет нужен для отправки электронной почты и получения доступа к корпоративным ресурсам, а также для компаний, сотрудники которых обмениваются большим объемом данных.

К 4G-роутеру от «Кселл» можно подключить одновременно до 16 устройств – компьютеров, ноутбуков, смартфонов и планшетов, обеспечить доступ к файлам и папкам, которые расположены на разных устройствах. Важный

## 10 советов по безопасности и приватности в Zoom



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии, странах СНГ и Балтии

После введения мер социального дистанцирования и карантина люди по всему миру начали искать новые способы коммуникации. Удобный и доступный сервис Zoom быстро набрал популярность. Но в скором времени выяснилось, что разработчики были не вполне готовы к тому, что их детище привлечет так много внимания. При столь интенсивном использовании недочеты Zoom мгновенно всплыли на поверхность. Вот 10 советов, которые помогут обеспечить безопасность и приватность общения в Zoom.

**1** **Защитите свою учетную запись**

В первую очередь учетная запись Zoom – это еще один ценный аккаунт, и его тоже нужно защи-

щать. Используйте надежный уникальный пароль и включите двухфакторную аутентификацию: она защитит ваш аккаунт, даже если учетные данные утекут в Сеть (к счастью, пока этого не произошло, но полностью исключать такую неприятность нельзя).

У сервиса есть особенность: помимо логина и пароля пользователь получает идентификатор персональной конференции (Personal Meeting ID, или PMI). Его довольно легко засветить – через PMI можно приглашать людей на публичные конференции в Zoom. Будьте с ним осторожны: делитесь PMI только с доверенными лицами, поскольку каждый, кто знает ваш идентификатор, может подключиться к любой организованной вами онлайн-встрече.

**2** **Используйте для регистрации в Zoom рабочую почту**

Из-за странного глюка Zoom считает, что все электронные адреса в одном домене (если только это не очень популярный домен, такой как @gmail.com или @yahoo.com) принадлежат одной компании. Поэтому сервис объединяет все аккаунты с одним и тем же доменом в группу, участники которой

могут просматривать контактную информацию друг друга. Например, это произошло с пользователями из Казахстана, чьи адреса заканчивались на @популярнаябесплатнаяпочта.kz. Поэтому для регистрации в Zoom мы рекомендуем завести неличный ящик или ящик в любом популярном публичном домене, чтобы сохранить персональные данные в тайне.

**3** **Остерегайтесь поддельных приложений Zoom**

Как выяснил исследователь «Лаборатории Касперского», в марте число вредоносных файлов, имена которых включают названия популярных сервисов для видеосвязи (Webex, GoToMeeting, Zoom и др.), увеличилось почти втрое по сравнению с прошлым годом. Это значит, что злоумышленники активно эксплуатируют растущую популярность Zoom и похожих приложений, пытаются замаскировать вредоносные программы под клиенты для видеосвязи. Не попадитесь на эту уловку! Загружайте клиенты Zoom для Windows и Mac только на официальном сайте сервиса zoom.us, а приложения для мобильных устройств – в App Store или Google Play.

**4** **Не делитесь ссылками на конференции в социальных сетях**

Возможно, вы хотите не только общаться с коллегами или родственниками, но и проводить публичные конференции. Но даже если ваше событие открыто для всех, мы не рекомендуем публиковать ссылку на него в соцсетях. Если вам все же нужно это сделать, отключайте для этих мероприятий опцию «Использовать идентификатор персональной конференции» (PMI).

**5** **Защищайте каждую конференцию паролем**

Защита конференции при помощи установления пароля – самый надежный способ ограничить список участников темы, кого хотите видеть вы. С недавнего времени она применяется по умолчанию, и это очень хорошо. (Внимание: не путайте пароль конференции с паролем учетной записи!)

**6** **Включите комнату ожидания**

Комната ожидания – еще одна полезная функция, которая теперь включена по умолчанию. Идея в том, что желающие присоединиться к собранию попадают в лист ожидания и остаются в нем, пока организатор конференции не одобрит их участие.

**7** **Обращайте внимание на настройки демонстрации экрана**

Как правило, приложения для видеоконференций позволяют продемонстрировать другим участникам экран устройства, и Zoom – не исключение. Обратите внимание на следующие настройки:

Кто может демонстрировать экран – только организатор или любой участник конференции. В случае публичной видеоконференции вы точно не захотите, чтобы случайные пользователи имели такую возможность, так что стоит эту возможность отключить.

Разрешена ли одновременная демонстрация экранов нескольких участников. Если вы не знаете наверняка, нужна ли вам эта возможность, скорее всего, она так и не понадобится и лучше ее не разрешать. Просто имейте в виду, что такая настройка есть.

**8** **По возможности пользуйтесь веб-клиентом**

Приложения Zoom имеют разные недочеты. Например, одна из версий позволяла злоумышленникам получать доступ к микрофону и камере устройства. Другая версия разрешала веб-сайтам добавлять к звонкам пользователей без их согласия. Поэтому для верности рекомендуем использовать Zoom в браузере и не устанавливать приложения сервиса. Веб-версия работает в «песочнице» и не имеет разрешений на устройство, которые обычно требуют приложения. Это ограничивает ущерб, который она может нанести.

**9** **Не верьте рекламе сквозного шифрования в Zoom**

Zoom стал популярен не только благодаря ценовой политике и своим возможностям, но и из-за разрекламированного создателями сквозного шифрования. Оно предполагает, что все коммуникации между собеседниками шифруются и расшифровывать их могут только участники звонка (а все остальные, включая сотрудников Zoom Video Communications, – нет). Звучит отлично. Но, как обнаружили исследователи безопасности, на практике дело обстоит иначе. Мы не призываем вас немедленно отказаться от Zoom – в других сервисах для видеоконференций сквозного шифрования тоже нет. Но имейте эту особенность в виду и старайтесь не обсуждать в Zoom действительно важные конфиденциальные вопросы.

**10** **Задумайтесь о том, что могут увидеть и услышать ваши собеседники**

Этот пункт распространяется на все сервисы для видеосвязи, а не только на Zoom. Перед тем как подключиться к конференции, задумайтесь, что увидят и услышат ваши собеседники. Даже если вы одни дома, лучше привести себя в порядок и прилично одеться. Можно задонно убрать стикер с паролем, если он попадает в поле зрения камеры.

То же касается экрана вашего устройства. Если вы собираетесь продемонстрировать его, закройте все посторонние окна, которые другим видеть нежелательно.

## ПРЕДПОЧТЕНИЯ КАЗАХСТАНЦЕВ ВО ВРЕМЯ ОТДЫХА НА РОДИНЕ

ЧАСТОТА ПУТЕШЕСТВИЙ ВНУТРИ СТРАНЫ (В ГОД)

1-3 РАЗА по 4-7 ДНЕЙ



### Портрет отечественного туриста

Пандемия сместила внимание туристических компаний на внутренний рынок. Турагентства, лишенные более маржинальных сегментов – приема иностранных туристов и отправки соотечественников за рубеж, сосредоточились на практически единственном доступном сейчас сегменте – организации туров внутри страны.

Наталья КАЧАЛОВА

Для понимания потребностей и возможностей рынка Казахстана туристическая ассоциация (КТА) опросила около 300 казахстанцев от 18 лет в основном с высшим образованием (78%), и на этой базе создала портрет казахстанского потребителя туристических услуг.

Маркетологи КТА выяснили, что большинство респондентов путешествуют внутри страны в среднем 1-3 раза в год по 4-7 дней. Более трети опрошенных предпочитают путешествовать с семьей, четверть – с компанией друзей, еще чуть меньше четверти – парой. В меньшинстве оказались любители групповых и одиночных путешествий. Некоторые из участников опроса вообще не путешествуют внутри страны, в основном из-за несоответствия качества и стоимости услуг.

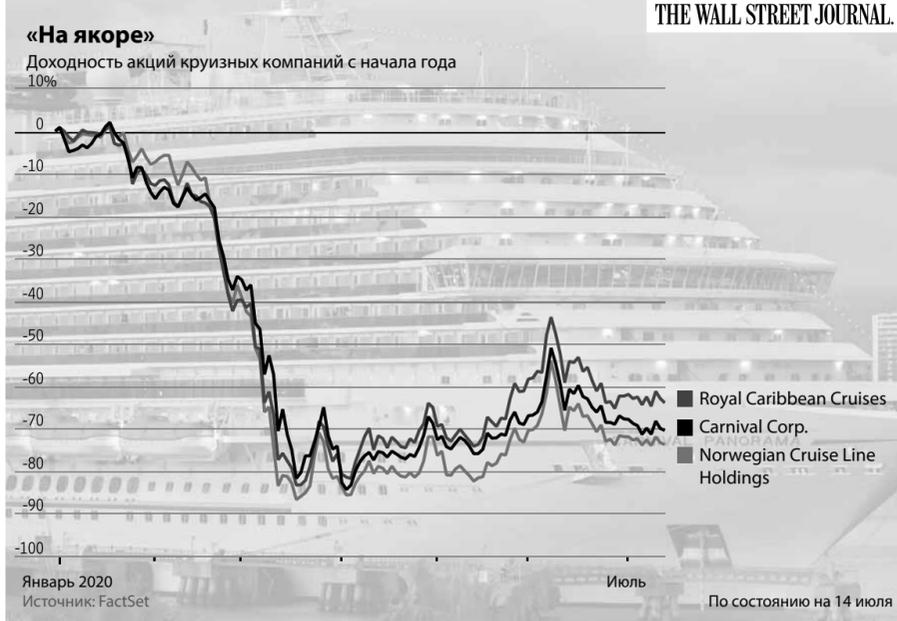
Большинство респондентов – около 70% – организуют свое путешествие самостоятельно, не прибегая к помощи посредников. Собирая информацию, треть из них опирается на мнение друзей и родственников, четверть читают независимые отзывы туристов, почти каждый пятый использует информацию, предоставленную турагентами. К блогерам прислушиваются 7% опрошенных, а наименьшим доверием при выборе маршрутов пользуются телевидение, рекламные материалы и информация в прессе.

В предпочтениях по видам отдыха казахстанцы разделились. Каждый пятый любит ходить в походы и трекинг, сплавы по рекам. Еще почти столько же предпочитают пассивный отдых на морском или горном курорте. Знакомятся с историей и памятниками культуры – 18%, экологический туризм привлекает 16% соотечественников, ищут способы поправить здоровье около 14% опрошенных, а 9% предпочитают фестивали и концерты.

Во время путешествий 27% респондентов предпочитают останавливаться у друзей и родственников, каждый четвертый – в отелях с удобствами, каждый пятый – на съемных квартирах, 17% – на базах отдыха, 10% – в пансионатах с оздоровительными процедурами, менее 10% выбирают экономичные хостелы и лишь единицы – кемпинги.

В лидерах среди способов перемещения – поездка (27%), самолеты (27%) и личный автотранспорт (25%). Самыми непопулярными являются рейсовые автобусы – их выбирают даже реже, чем такси и арендный транспорт.

Во время путешествия туристы готовы ежедневно тратить около 10 тыс. тенге, не считая расходов на транспорт и питание. Но стоимость поездки и ее адекватность предоставляемым услугам занимает второе место по значимости при выборе путешествия. На первом месте стоит получение новых впечатлений, возможность полюбоваться природными пейзажами. А на третьем месте – качество питания и место проживания.



## Коронавирус не сумел пошатнуть популярность морских круизов

Пандемия стала своего рода крупным айсбергом на пути индустрии круизов, однако вряд ли долгосрочный спрос со стороны потребителей из-за этого пострадает.

Laura FORMAN, THE WALL STREET JOURNAL

Те, кто далек от морского дела и уже поспешил списать индустрию круизов «в утиль», просто не понимают, как она работает.

В течение нескольких десятилетий круизные компании прокладывают себе путь среди различных трудностей, теперь же они столкнулись, возможно, с настоящей угрозой существованию отрасли. Эту угрозу в разгар пандемии образует сочетание таких факторов, как отмена круизов, более жесткое правовое регулирование, судебные иски и возросшие затраты на клинические услуги. К счастью для круизных компаний, похоже, что любителям морских круизов не терпится вновь подняться на борт кораблей. В конечном счете именно лояльность клиентов должна реанимировать потрескавшиеся круизные компании – Carnival, Royal Caribbean Cruises и норвежской Norwegian Cruise Line. Разумеется, при условии, что к тому времени они сумеют остаться на плаву в финансовом отношении.

Исследование, проведенное Международной ассоциацией круизных линий (CLIA), показывает, что число пассажиров круизных судов ежегодно росло на протяжении последнего десятилетия, за последние пять лет суммарный прирост составил 30%. На рост не повлияли ни крушение лайнера «Коста Конкордия» в 2012 году, когда погибли 32 человека, ни инцидент с пожаром в машинном отделении и последующим затоплением сточными водами, произошедший в 2013 году, ни многочисленные случаи массовых заболеваний на борту лайнеров.

И хотя растущий тренд будет прерван в 2020 году, любители круизов, словно Ишмаэль из романа «Моби Дик», привязаны к морю так сильно, что даже штормы и невзгоды на это повлиять не могут. По оценкам аналитиков, около 30% пассажиров круизных лайнеров – это постоянные клиенты. По данным Carnival, среди гостей компании таковых большинство, многие из них совершают круиз, по меньшей мере, один раз в год, а некоторые по два и более раз. Как и в случае с постоянными посетителями казино, в программах лояльности этот статус является особенно привлекательным, позволяя постоянным клиентам круизных компаний рассчитывать на различные бонусы, начиная от булавки для лацкана пиджака до ужина с капитаном лайнера.

Растет и сам рынок круизов. Как отмечает Робин Фарли, аналитик банка UBS, несмотря на то, что исторически морские круизы всегда привлекали возрастных клиентов, самой быстрорастущей на сегодня группой потребителей на этом рынке как в аб-

солютном, так и в относительном выражении на сегодня являются миллениалы. Действительно, учитывая наличие самых разных видов круизов – от элитного до бюджетного, от круизов на кошачью тематику до готического, похоже, что теперь круизы есть на любой вкус.

С другой стороны, очевидно, что из-за коронавируса отрасль оказалась в подвешенном состоянии, и в определенном смысле пандемия стала причиной, по которой доверие к индустрии было подорвано. Расследование Wall Street Journal показало, что круизные компании сыграли определенную роль в распространении COVID-19, продолжая круизы даже тогда, когда у пассажиров и членов экипажа были обнаружены симптомы заболевания. Из-за распространения вируса были введены новые правила, которые временно сделали невозможными новые круизы. Центры по контролю и профилактике заболеваний (CDC) ввели запрет на морские круизы, который продлится как минимум до конца июля. Со своей стороны CLIA добровольно приостановила рейсы из портов США до 15 сентября, а компания Carnival отменила все круизы по Северной Америке до 30 сентября.

Когда круизы возобновятся, пребывание на корабле может выглядеть несколько иначе, чем обычно. Многолюдные бары, шоу, бассейны и буфеты на борту не будут работать до тех пор, пока риск заражения не станет минимальным.

Несмотря на это, поклонники круизов уже строят планы относительно будущих путешествий, хотя корабли по-прежнему стоят в доках. Недавно компания Carnival сообщила о растущем спросе на запланированные на следующий год круизы, и не только со стороны тех, кто хотел бы воспользоваться компенсацией за круизы, отмененные ранее в этом году. Как сообщила компания, в течение шестинедельного периода, закончившегося 31 мая, около двух третей заявок на круизы в 2021 году в Carnival поступили от людей, которым компенсация была не положена. О росте числа заявок на круизы в 2021 году сообщила и компания Royal Caribbean. По ее данным, текущий уровень заявок уже превышает аналогичный показатель до пандемии.

Опрос, проведенный банком UBS в мае, показал, что 85% участников круизов, скорее всего, снова отправятся в поездку, 62% опрошенных сообщили, что в будущем будут совершать круизы так же часто, и более половины респондентов сказали, что планируют снова совершить круиз в ближайшие 18 месяцев. Июньский опрос, проведенный туристическим сайтом Cruise Critic, показывает, что 32% посетителей сайта хотят забронировать свой следующий круиз уже сейчас.

По словам топ-менеджеров круизных компаний, возобновление круизов начнется с нескольких кораблей, но не всех сразу. Аналитики считают, что сначала круизы будут непродолжительными, преимущественно на част-

ные острова, что снизит риски трансграничного регулирования, позволит компаниям контролировать пассажиропоток, а также обеспечить необходимое социальное дистанцирование на суше. Компания Carnival владеет двумя частными островами, а Royal Caribbean наделала шуму в отрасли, инвестировав \$250 млн в трансформацию багамского пляжа в тематический парк с самой высокой в Северной Америке водной горкой и крупнейшим волновым бассейном в Карибском регионе. Согласно данным CLIA, в 2018 году граждане США составляли 45% от числа пассажиров всех мировых круизов.

Негативное влияние на ситуацию оказывают и нормативно-правовые риски. По данным информированных источников, напряженность между круизными компаниями и CDC возрастает. Так, власти изучают роль круизных компаний в распространении коронавируса, а адвокаты готовят возможные групповые иски в отношении предполагаемого мошенничества против потребителей и акционеров, а также потенциальных нарушений трудового законодательства.

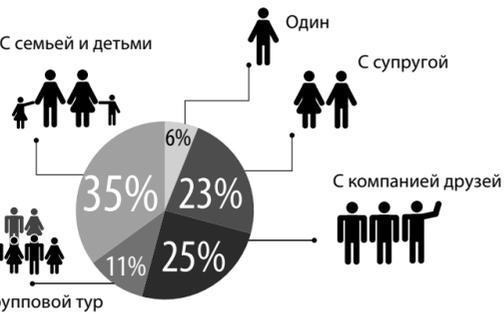
Кроме того, чем дольше лайнеры остаются в доках, тем более серьезной проблемой становится вопрос о наличии ликвидности. Впрочем, как заявила Carnival, из второго финансового квартала компания вышла с доступной ликвидностью в размере \$7,6 млрд, что при среднем ежемесячном уровне расходов позволит ей продержаться без круизов в течение целого года. В прошлом месяце Royal Caribbean также заявила, что общий объем ликвидности у компании составил порядка \$5,2 млрд, и этого достаточно, чтобы пережить то, что финансовый директор компании Джейсон Либерти назвал «затянувшимся периодом простоя». Кроме того, немного наличных у компании остается и для подготовки к работе.

Так или иначе, в период с середины января до середины марта акции всех трех основных круизных компаний упали в цене более чем на 80%. Несмотря на то, что некоторые потери они сумели возместить, акции трех основных операторов круизов более чем на 50% ниже по сравнению с уровнем до начала пандемии COVID-19.

Также власти в США уже давно обеспокоены тем, как круизные компании реагируют на вспышки заболеваний на борту кораблей. Как заявил Питер Де-Фасио, председатель Комитета по транспорту и инфраструктуре Палаты представителей Конгресса США, он, в частности, обеспокоен тем, что компания Carnival «по-прежнему пытается продать фантазию, выстроившуюся вокруг круиза», игнорируя при этом возможные угрозы для здоровья людей.

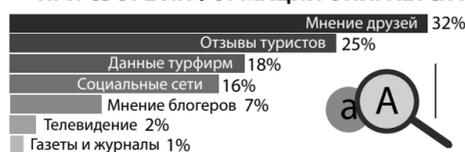
Можно называть это как угодно, но об очередной прогулке по пляжной палубе фантазируют не столько компании, сколько их преданные клиенты.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



ОРГАНИЗУЕТ ПУТЕШЕСТВИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО

ПРИ СБОРЕ ИНФОРМАЦИИ ОПИРАЕТСЯ НА:



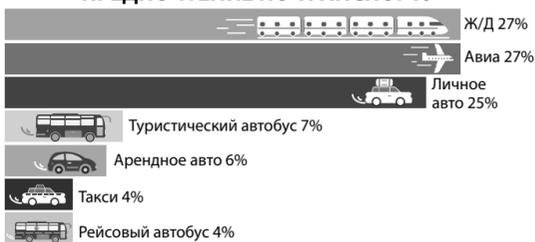
ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПО ВИДАМ ОТДЫХА



ОСТАНАВЛИВАЮТСЯ



ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПО ТРАНСПОРТУ



ГОТОВ ПОТРАТИТЬ В ДЕНЬ 10 000 ТЕНГЕ



НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ФАКТОРЫ В ПОЕЗДКЕ



## LIFESTYLE

# «Барыс»: есть ли жизнь после Скабелки?

Предстоящий сезон грозит стать самым трудным в 20-летней истории клуба. Поводов для беспокойства несколько, и лежат они сразу в нескольких плоскостях – спортивной, экономической, санитарно-эпидемиологической.

Владимир ЖАРКОВ

## Испорченный сезон

Неприятности для флагама Казахстана начались, как и у всех остальных клубов КХЛ, в середине марта, когда было решено приостановить сезон Континентальной лиги. Правда, «Барыс» можно смело считать главным пострадавшим от досрочного завершения Кубка Гагарина. Команда, на одном дыхании отыгравшая регулярный чемпионат и не оставившая ни единого шанса в стартовом раунде плей-офф грозному магнитогорскому «Металлургу», по праву считалась теневым фаворитом в борьбе за главный трофей КХЛ.

И пусть ожидания к делу не пришьешь, факт остается фактом – из-за внезапного и преждевременного финиша клуб из Нур-Султана, по сути, оказался у разбитого корыта. Будучи нероссийским коллективом, «Барыс» остался без наград по итогам сезона. А, к примеру, московское «Динамо» – и в «регулярке» набравшее меньше очков, чем казахстанская дружина, и в первом раунде Кубка Гагарина одо-

левшее соперника не столь уверенно, – было удостоено звания бронзового призера первенства.

Неполученными медалями дело не ограничилось – по окончании неполноценного сезона «Барыс» был обескровлен и обезглавлен. Еще до официального решения о досрочном завершении розыгрыша Кубка Гагарина 2019/2020 поползли слухи об уходе из команды большинства ведущих хоккеистов и главного тренера. И почти все они подтвердились. Клуб покинули системообразующие легионеры Корбэн Найт, Ииро Пакаринен, Агте Охтамаа, Эдвард Паскуале, а также казахстанцы Талгат Жайлауов, Дамир Рыспаев, Мадияр Ибрайбеков и Максим Семенов, по-прежнему не переподписав контракт с многолетним лидером команды Дастином Бойдом.

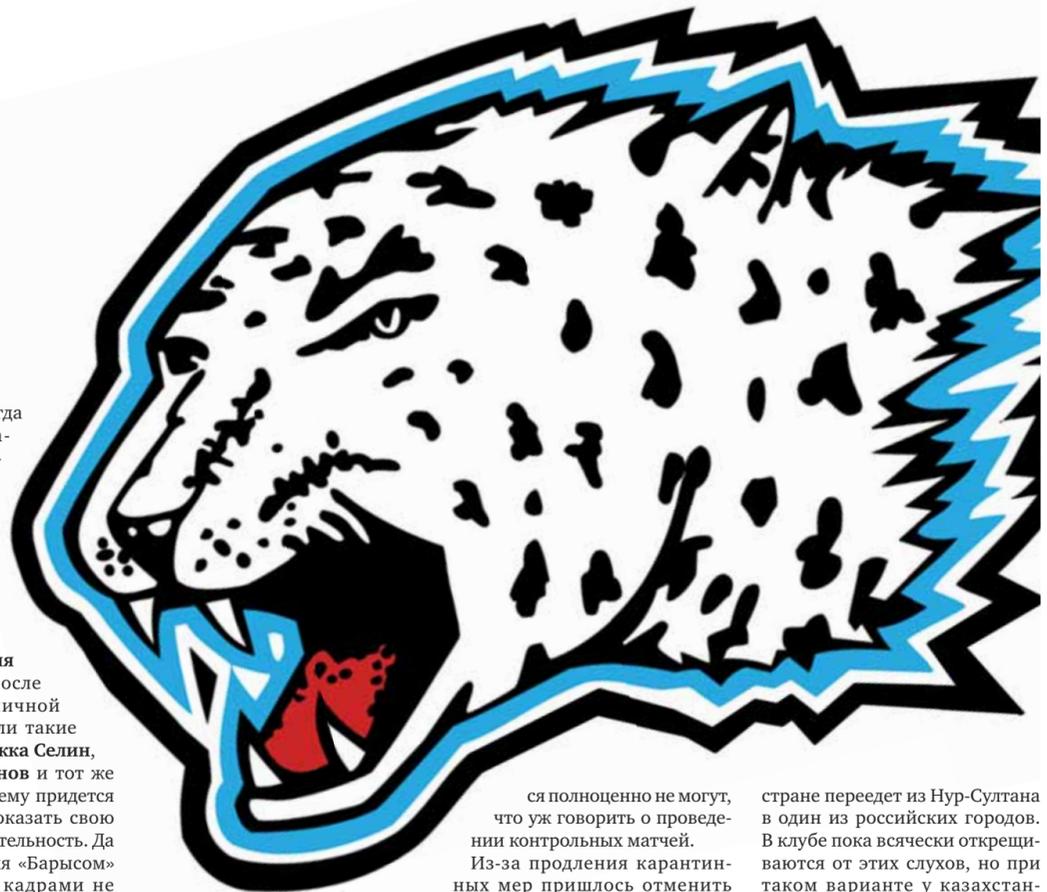
Но самая главная потеря – Андрей Скабелка. Белорусский специалист отказался от пролонгации договора с «Барысом» и сборной Казахстана, решив перебраться в ярославский «Локомотив», куда, кстати, перетянул и Паскуале с Охтамаа.

## Дальше – по отечественным рельсам

Три месяца в клубе из Нур-Султана не было ясности ни по новому главному тренеру, ни по трансфе-

рам на вход. А когда руководство «Барыса» все же объявило имя сменщика Скабелки, казахстанские болельщики в едином порыве схватились за головы. Ничего не имею против кандидатуры Юрия Михайлиса, но после того, как со столичной командой работали такие зубры, как Ари-Пекка Селин, Владимир Крикунов и тот же Андрей Скабелка, ему придется очень непросто доказать свою тренерскую состоятельность. Да и опыт управления «Барысом» отечественными кадрами не впечатляет: при предыдущих казахстанских наставниках – будь то Ерлан Сагымбаев, Евгений Корешков или Галым Мамбеталиев – столичный клуб неизбежно проваливал регулярный чемпионат и даже не добирался до плей-офф.

Селекционеры «Барыса» не раз и не два доказывали свою профпригодность, находя на заокеанском хоккейном рынке потускневшие алмазы, которые в клубе из Нур-Султана превращались в настоящие бриллианты. Кевин Даллмэн, Найджел Доус, Дастин Бойн, Брендон Боченски, Даррен Диц – все они по разным причинам оказались в свое время неустра-



Лишь, не сумевшему реализовать себя в НХЛ? По крайней мере, «Барыс» в него поверил, раз сразу сделал третьим игроком в команде по размеру заработной платы – после признанных вожаков, Даррена Дица и Романа Старченко, капитана и его ассистента. Правда, приобретенные форвард Яков Лилья и вратарь Йони Ортио, а также возвращенный из казанского «Ак Барса» – слабая компенсация за уход девяти мастеровитых игроков, приобретения пока явно несопоставимы с потерями.

## Как и где готовиться к новому сезону?

И даже трудности с комплектованием состава могут отойти на второй план, поскольку до сих пор не ясно, где будет готовиться к новому сезону «Барыс» и в каком из турниров ему предстоит принять участие.

Руководство Континентальной хоккейной лиги уведомило все клубы о том, что сезон 2020/2021 начнется 2 сентября. Таким образом, до старта регулярного первенства остается всего полтора месяца, а у казахстанского клуба нет даже плана подготовки к новому чемпионату. С 5 июля в Казахстане повторно введен запрет на проведение культурно-массовых мероприятий, в число которых попадают и все спортивные события. Получается, хоккеисты даже тренировать-

ся полноценно не могут, что уж говорить о проведении контрольных матчей.

Из-за продления карантинных мер пришлось отменить проведение традиционного Кубка президента РК, который планировалось организовать с 5 по 9 августа. В турнире, помимо принимающей стороны, должны были принять участие национальная сборная Южной Кореи, минское «Динамо» и тот самый «Локомотив», который переманил в свои ряды Андрея Скабелку. Однако сначала «железнодорожники» отказались от приезда в Нур-Султан, а корейцам с белорусами даже не пришлось выбирать, ехать или нет. Турнир, ежегодно проводившийся на протяжении восьми последних лет, не состоится.

## КХЛ или чемпионат Казахстана?

Намеченное на первые дни осени начало сезона ради трудностей «Барыса» никто отменять не станет. Составители календаря, конечно, могут немного отодвинуть по срокам стартовые матчи казахстанской команды, но это максимум даст ей дней 8–10. На более долгий срок вряд ли согласятся соперники, да и для самой казахстанской команды это на пользу не пойдет, иначе впоследствии придется играть в сумасшедшем графике, что приведет к неизбежным травмам и функциональным сбоям.

В хоккейном сообществе все чаще стали разноситься разговоры о том, что «Барыс» может сменить место дислокации и на время ограничительных мер в

стране переедет из Нур-Султана в один из российских городов. В клубе пока всячески открещиваются от этих слухов, но при таком варианте у казахстанской команды, действительно, появится возможность более или менее качественно подготовиться к чемпионату КХЛ, принять участие в предсезонных соревнованиях.

Правда, в этом случае неизбежно придется пойти на дополнительные финансовые затраты, а это большая проблема в нынешних условиях. Главный источник денежных инвестиций ХК «Барыс» – ФНБ «Самрук Казына» – и без того урезал бюджет клуба, который во время коронавирусной пандемии сократил штат сотрудников, а многим из тех, кто сохранил свое рабочее место, урезал оклады. Да и назначение Михайлиса на должность главного тренера красноречиво свидетельствует о том, что на приглашение топового иностранного специалиста средств не нашлось.

Ситуация настолько туманная, что нет полной ясности даже относительно того, в каком из турниров будут выступать «барысы» в ближайший год. Нельзя исключать вероятности, что из-за вышеперечисленных обстоятельств придется заявляться на чемпионат Казахстана. В таком случае, конечно, необходимо будет основательно разгрузить зарплатную ведомость, ведь отпадет необходимость в дорогостоящих легионерах – первенство РК «Барыс» выиграет и усилиями исключительно казахстанских хоккеистов.



бованными в североамериканских лигах, а, приехав в Казахстан, засияли яркими звездами. Кто знает, может, таковой суждено будет стать шведскому экс-форварду «Коламбуса» Якобу

# Как выбрать хорошее вино, если в вине вы не разбираетесь

Могут ли стать ориентиром в выборе различные приложения, установленные на смартфон?



Анастасия НАУМЕЦКАЯ, шеф-сомелье Vinoteca-Mega

Мнения любителей вина со всего света собраны сегодня в винных приложениях App Store и Google Play, и эти поисковые ресурсы становятся все более известными.

Один из самых авторитетных среди знатоков, и, кстати, один из самых давних по истории возникновения, это WineRatings+ от американского журнала WineSpectator, в котором собраны рейтинги профессионалов. В мобильной версии этого журнала можно посмотреть, насколько удачен был тот или иной год в конкретном винном регионе, какие вина до \$20 получили высокую оценку от журнала, и почитать новости о виноградниках известных виноделов. Винные

рейтинги можно сортировать по регионам, годам, цене вина или даже гастрономическим сочетаниям. Также здесь можно вести свои дегустационные заметки, делать фото и добавлять в избранное любимые вина. Приложение доступно только в английской версии, работает в бесплатном формате 30 дней, а затем надо оформить подписку примерно за 1500 тенге.

Но самым популярным среди любителей вина сейчас является приложение Vivino. В чем его суть? Идея очень проста, вы фотографируете этикетку вина, и приложение определяет его в своем рейтинге. После этого вы получите максимум информации: название вина и винодельни, год урожая, регион производства, среднюю стоимость вина и отзывы других пользователей. Это самое скачиваемое приложение для проверки вина в мире – в нем зарегистрировано больше 30 миллионов человек, и многим оно заменяет другие, более серьезные, профессиональные винные рейтинги. Если вы больше доверяете оценкам других любителей вина, то это приложение однозначно вас заинтересует. Кроме того, этот ресурс стал уже своего рода винной соцсетью. Очевидные плюсы: приложение бесплатно, доступно на русском языке, располагает рекоменда-

циями относительно сочетания его с едой. Минусы: мнения любителей вина без долгого вдумчивого опыта потребления зачастую очень субъективны, и, например, если вы так же еще не знакомы со стилистикой вин из определенных регионов, то таким мнениям доверять, конечно же, не стоит. Вот результаты небольшого опроса, как к приложению Vivino относятся алматинские сомелье и любители вина.



Антон Хасбиев, сомелье ресторана Nautica: «Как для профессионала, для меня Vivino не является, по сути, источником информации и показателем уровня или качества вина. В том случае, например, если я рассматриваю определенное вино для того, чтобы включить его в свою винную карту. Но Vivino присутствует в моем андроиде, поскольку мне очень нравится в этом приложении возможность фиксировать хронологию того, что я пробовал сам, и это отличная опция, которой я пользуюсь».

Игорь Юх, фармацевт:

«Рейтингами и приложениями я не пользуюсь. Вино покупаю только в специализированных винотеках. Если покупка внеплановая – доверяю совету продавца-консультанта. Если плановая – знакомому сомелье, который знает мой вкус, или руководствуюсь вкусом того, кому покупаю вино в подарок».

Александр Аверьянов, сомелье ресторана «Абай»:

«Для меня программа Vivino – это программа для любителей, и оценка многих вин в этом рейтинге вызывает спорное мнение. В поиске нужной мне информации я предпочитаю другие ресурсы, один из них, например, приложение Delectable».

Егор Постников, коммерческий директор IT-компани:

«Я очень позитивно отношусь к Vivino и пользуюсь им постоянно. Там много статистики, и да, я ориентируюсь на этот рейтинг. Есть ряд вин, которые я люблю, и по ним у меня уже накоплен личный опыт. А если вино мне незнакомо и я не могу его ассоциировать ни с чем из своего опыта, я фотографирую этикетку и смотрю Vivino. По совету знакомого сомелье я скачал более профессиональное приложение, но по факту выяснил, что мнения простых людей мне более интересны, чем чопорные мнения известных винных критиков. На мой вкус этого вполне достаточно».

Зульфия Ибрагимова, сомелье ресторана Il Ponte:

«Мне нравится использовать Vivino в качестве записной книжки. В целом приложение удобное, так как в нем можно отследить вкусы потребителей в разных странах. Но я очень редко пользуюсь именно данным рейтингом в качестве «авторитетного мнения». То есть как потребитель я им пользуюсь крайне редко. Однако если брать общую картину поповских вин, то это приложение немного облегчает жизнь в анализе рынка».

Назгуль Таимова, директор IT-компани:

«Я не пользуюсь такими приложениями, наверное потому, что я больше консерватор. Пью проверенные вина на свой вкус и доверяю советам выбранного для себя сомелье-профессионала, 50% вин покупаю в винотеке, где она работает, 30% в магазинах и 20% привожу из различных поездок».