



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:

РОССИЯ ОТКРЫЛА КАЗАХСТАНУ
ОКНО В ЕВРОПУ

стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:

СВОБОДА В РАМКАХ

стр. 5

ИНДУСТРИЯ:

НАСКОЛЬКО БЕЗОПАСНЫ
АВИАПЕРЕЛЕТЫ В ЭПОХУ
ПАНДЕМИИ?

стр. 10

LIFESTYLE:

ГОЛ ЦЕНОЙ В 27 МЛН ЕВРО

стр. 12

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

Списание в особо крупных размерах

Июнь, хоть и не был затронут карантином, не принес оживления на рынке кредитования. Совокупный ссудный портфель казахстанских банков за этот месяц снизился на 0,53% к маю. Впрочем, если верить бумажной статистике, это было снижение со знаком плюс, поскольку произошло оно за счет уменьшения безнадежной просрочки. Июнь оказался первым месяцем с начала года, в котором объем NPL 90+ в системе сократился.

Виктор АХРЭМУШКИН

Кредиты: июнь

Опубликованная Нацбанком отчетность БВУ по состоянию на 1 июля свидетельствует, что по итогам первого полугодия объем выданных банками кредитов увеличился на 1,7% и составил 14,99 трлн тенге. Однако в июне динамика кредитования была отрицательной: по сравнению с маем ссудный портфель сократился на 76 млрд тенге. Надо отметить, что статистика Нацбанка помимо кредитов, выданных клиентам, включает в себя займы, предоставленные другим банкам, и операции обратного РЕПО. Без учета последних, объем которых за июнь снизился на 47 млрд, сокращение кредитования за месяц составило 29 млрд тенге.

Самый большой вклад в июньское снижение кредитования внес Jysan, ссудный портфель которого за месяц упал сразу на 99 млрд тенге, или на 10,7%. В то же время объем безнадежной просрочки в этом банке сократился на 87 млрд тенге, а это позволяет предположить, что наблюдаемая динамика является результатом работы с плохими заемщиками. В банке эту версию подтвердили. «В июне Jysan Bank произвел списание на внебаланс безнадежных займов на сумму около 100 млрд тенге за счет созданных провизий, в связи с чем кредитный портфель уменьшился», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе организации. Провизии Jysan за июнь снизились на 204 млрд тенге, до 426 млрд, но продолжают перекрывать весь объем NPL 90+, составляющий 384 млрд тенге на 1 июля.

Ссудник Евразийского банка сократился к маю на 41 млрд тенге, или на 5,8%. Впрочем, такая динамика объясняется снижением на 47 млрд тенге операций обратного РЕПО. «С кредитами клиентам это не связано, они выросли за месяц почти на 7 млрд тенге», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе Евразийского.

> стр. 7



Фото: Офелия Жакаева

Представители традиционной розницы в регионах не спешат переходить в онлайн-формат.

Области цифрового неравенства

**В правительстве и регионах
видят разные сценарии развития
интернет-торговли**

Георгий КОВАЛЕВ

Объемы интернет-торговли и электронных платежей резко выросли в Казахстане. Если в 2019 году безналичные платежи внутри страны составили 2,8 трлн тенге, то к 1 мая этого года они достигли 7,5 трлн тенге. То есть лишь первые четыре месяца 2020-го «перевесили» годовой показатель 2019-го в 2,6 раза. Такие данные приводит Нацбанк РК.

Министерство торговли и интеграции сообщает, что за шесть месяцев 2020 года объем электронной торговли составил 435 млрд тенге. Это больше итогового показателя всего 2019 года (422 млрд тенге). По прогнозу министерства, к концу 2020 года размер рынка электронной торговли достигнет до 900 млрд тенге.

Вирус – двигатель торговли

Рост интернет-торговли – следствие тех ограничений, которые были наложены на казахстанский рынок офлайн-торговли из-за пандемии коронавируса.

> стр. 9

ТШО взяла в долг на будущее

**Компания «Тенгизшевройл»
разместила евробонды на \$1,25 млрд.**

Дулат ТАСЫМОВ

Для финансирования реализации проекта будущего расширения (ПБР) ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) 15 июля разместило два выпуска евробондов на \$500 млн и \$750 млн со ставкой вознаграждения 2,6% и 3,2% годовых. Датой погашения обозначены 15 августа 2025 и 2030 годов. Организаторами размещения выступили

Bank of China, HSBC, IMI – Intesa Sanpaolo и J.P. Morgan.

Двумя днями ранее агентство Moody's Investors Service (Moody's) подтвердило рейтинг Baa2 в отношении облигаций, выпущенных Tengizchevroil Finance Company International Ltd (TFCI). «Эмитент является компанией специального назначения, полностью принадлежащей ТОО «Тенгизшевройл», созданному для привлечения долга и передачи в долг поступлений ТШО», – сообщило Moody's.

> стр. 8

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2400000340320111 23 02 0

Фото: tengizchevroil

**Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан
кейін не күтіп тұр?**

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

«Тепличные» поправки для роста МСБ

8-й пакет поправок в законодательство по вопросам улучшения бизнес-климата в Казахстане поможет малому бизнесу расширить свои объекты или построить новые – в рамках пакета поправок отменены требования разработки проектно-сметной документации в отношении технически несложных стройобъектов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Технически несложные объекты – это мобильные комплексы контейнерного, блочного и модульного исполнения, одноэтажные здания для предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания, которые возводят из сборно-разборных конструкций, склады и хранилища высотой не более 7 метров и площадью до 2 тыс. кв. м, открытые автостоянки на 50 и менее мест. А кроме того, теплицы и парники, строительство которых на госуровне стимулируется с 2015 года.

Для теплиц и не только

Теплицы должны были сбить ценовые скачки при сезонном подорожании овощей, но при их строительстве бизнес столкнулся с существенными барьерами. Показательна история грузинского бизнесмена, который строил теплицу в Актюбинске. «Он признался, что когда он такую



Фото: Depositphotos/PiLens

же теплицу строил в Грузии, то разрешение на строительство теплицы там ему обошлось в 10 тыс. евро и в две-три недели было выдано. У нас стоимость дошла до 100 тыс. евро и по срокам – пять месяцев, но если бы мы не подключились, то разрешение он бы еще полгода получал», – рассказывал Айдос Мамыт из Агентства по противодействию коррупции.

8-й пакет поправок в законодательство по вопросам улучшения бизнес-климата в том числе от-

меняет требования разработки проектно-сметной документации (ПСД) в отношении технически несложных стройобъектов. «Изменения, безусловно, произошли в лучшую сторону, поскольку, независимо от того, технически они сложные или несложные, стройобъекты ранее поголовно проходили экспертизу и процедуру разработки проектно-сметной документации, – поясняет руководитель управления анализа и мониторинга бизнес-среды Министерства национальной

экономики **Мадина Нуртас**. Она говорит, что на разработку ПСД требуется от месяца до года и даже более в зависимости от сложности объекта.

От экспертизы и ПСД освобождено и строительство сетей электроснабжения с установленной мощностью до 200 кВт для субъектов предпринимательства. Сеть в 200 кВт способно обслуживать помещение с сетью освещения в 83 лампы мощностью 100 Вт. Ранее, если предприниматель решал расширить

свой магазин и, соответственно, увеличить его освещение, ему повторно приходилось разрабатывать ПСД на строительство или модернизацию сети питания, теряя деньги и время. «Тепличная» поправка на самом деле облегчила жизнь всему малому и микробизнесу страны, особенно в том случае, если этот бизнес решит расширяться, наращивая свои производственные и торговые площади.

КРІ для государства

Упрощение процедур в этой сфере может простимулировать рост числа проектов в сфере коммерческого строительства и количества компаний, реализующих такие проекты под ключ, уверены в Министерстве национальной экономики.

Увеличению числа игроков рынка из частного сектора будет способствовать и установленное законом сокращение перечня оснований для создания организаций с государственным участием. Теперь государственные предприятия могут быть созданы исключительно в целях обеспечения национальной безопасности, введения государственной монополии или в связи с недостаточным развитием конкуренции на товарном рынке, которое будет определяться по итогам его анализа со стороны антимонопольного ведомства. «Анализ состояния конкурентной среды и сейчас проводится при создании госпредприятий либо расширении или изменении осуществляемых ими видов деятельности: им

определяется возможное их влияние на рынок», – напоминает руководитель управления правового обеспечения и методологии Комитета по защите и развитию конкуренции Министерства национальной экономики **Бахыт Кожикова**. Она поясняет, что для определения уровня развития конкуренции на товарном рынке берутся следующие критерии: рыночная концентрация, доли действующих субъектов частного предпринимательства на этом рынке, показатели спроса и возможности его удовлетворения субъектами частного предпринимательства, а также иные структурные особенности товарного рынка, к примеру, экономические и административные барьеры для входа на рынок. После анализа этих данных будет приниматься решение о целесообразности присутствия государства в предпринимательской среде на конкретном участке.

Напомним, что в начале лета министр национальной экономики Казахстана **Руслан Даленов** сообщил о том, что по итогам 2019 года участие государства в экономике снизилось до 16% – этот показатель был вычислен путем деления суммы валовой добавленной стоимости продукции, произведенной компаниями квазигосударственного сектора, на объем ВВП страны. При этом доля МСБ в казахстанском ВВП, по оценке того же министерства, составила 30,8%. Государственный КРІ – довести этот показатель до 35% к 2025 году.

Кого локдаун отправляет в нокдаун

Без работы осталась треть работников предприятий – участники опроса НПП «Атамекен»

Итог мониторинга состояния бизнеса в Казахстане подвели в НПП «Атамекен». В онлайн-опросе участвовали 37 тыс. предприятий, причем 99% из них представляли малый бизнес.

Георгий КОВАЛЕВ

Большая часть участников опроса – предприниматели, работающие в сфере услуг. 41% респондентов трудятся в такой сфере, как торговля, 18% – в сфере бытовых услуг, 8,5% работают в АПК, 6% – в общепите, 5,4% – в транспортной сфере.

Ситуация с занятостью (в разрезе отраслей)

Численность работников до ЧП
Количество сокращенных работников
Количество работников, отправленных в отпуск

Отрасль	Численность работников до ЧП	Количество сокращенных работников	Количество работников, отправленных в отпуск
Торговля	69 173	8764	10 403
Бытовые и прочие услуги населению	36 006	7504	8272
АПК	12 393	1145	546
Общественное питание	22 725	7390	7497
Транспорт	23 051	3323	5228
Операции с недвижимостью	11 476	2193	2409
Образование	29 618	2724	4603
Развлечения и отдых	6131	1057	2739
Услуги по проживанию	6450	1241	1467
Различные услуги бизнесу	9115	1373	1719
Туризм	4662	982	1738
Иные отрасли	48 845	3683	5563

Источник: проектный офис по вопросам предпринимательства при НПП «Атамекен».

Опрос показал, что бизнес на треть уменьшил число рабочих мест – из 279,6 тыс. «докарантинных» сотрудников 41,3 тыс. человек были сокращены, еще 52,2 тыс. отправлены в бессрочные отпуска.

Наиболее болезненно ограничения ударили по бизнесу в Туркестанской области, где респонденты отметили совокупную потерю 67% рабочих мест, Мангистауской и Кызылординской областей (52%), в Шымкенте (48%) и Карагандинской области (44%). Наименьшие потери указали предприниматели Алматинской области (17% рабочих мест), Акмолинской и

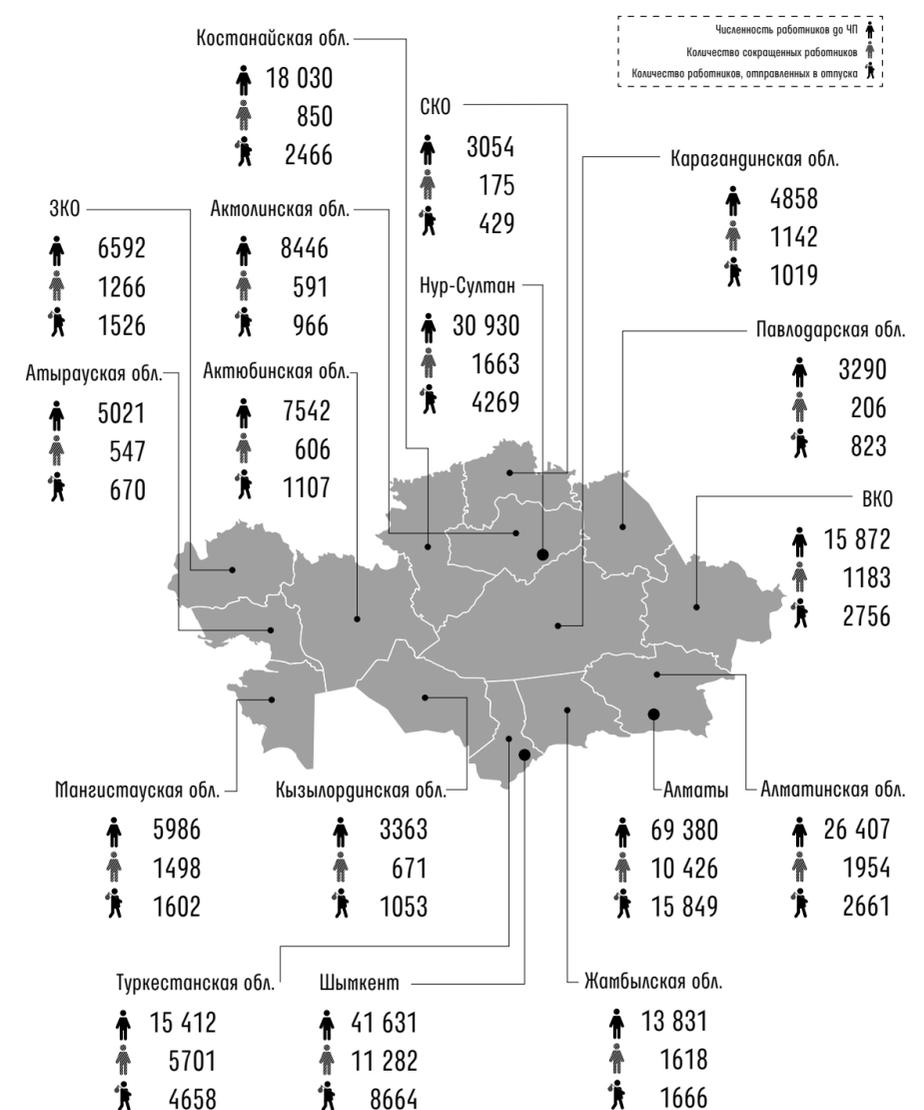
Костанайской областей (по 18%) и Северо-Казахстанской области (19%). От 22 до 42% рабочих мест сокращены в компаниях-респондентах Актюбинской, Жамбылской, Атырауской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской и Западно-Казахстанской областей.

Опрошенные 3323 компании Алматы, крупнейшего рынка страны (29,4% розничной торговли), показали среднюю потерю рабочих мест, т. е. 37%. Компании Нур-Султана, второго по величине рынка Казахстана (11,4% розницы), показали потерю 19% рабочих мест (на основании данных, предоставленных 2264 компаниями).

Анализ по отраслям продемонстрировал, какие сферы оказались самыми уязвимыми на фоне пандемии и карантина. Предприятия общественного питания оптимизировали 65% рабочих мест, отдыха и развлечений – 62%, туризма – 58%. Наиболее востребованными рабочие руки оказались в сфере АПК (в целом сокращено 13,6% рабочих мест), образования (24%) и торговли (27%). От 34 до 44% рабочих мест сократили в опрошенных компаниях, оказывающих услуги в сфере b2b, транспорта, в гостиничном бизнесе, совершающих операции с недвижимостью, а также бытовые и прочие услуги.

Также исследование показало, что 35% предпринимателей наблюдают кардинальное сокращение выручки, 20% не имеют доходов вообще, 15% отмечают сокращение спроса и доходов. Как следствие, 23% опрошенных компаний не могут обслуживать займы, 20% не могут оплатить налоги и другие обязательные платежи, 2,7% не имеют средств на выплату заработной платы, оплату аренды и коммунальных услуг.

Ситуация с занятостью (в разрезе регионов)



Источник: проектный офис по вопросам предпринимательства при НПП «Атамекен».

Инфографика: Гамаль Сейтмужонов для «Курсива».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco 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 ПЫЛЬПЕНЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТМУЖАНОВ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 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 ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadidinov@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 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 10 000 экз.

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



Россия открыла Казахстану окно в Европу

С 15 июля снят запрет на транзит санкционных товаров через Россию в Казахстан.

Жанболат МАМЫШЕВ

Транзит товаров с Запада в Казахстан через РФ стал возможным благодаря запуску российской системы отслеживания грузоперевозок с использованием электронных навигационных пломб на основе ГЛОНАСС. Оператором пломбирования в России определена компания «Центр развития цифровых платформ» (ЦРЦП). Пломбы с российским программным обеспечением будут ставиться на въезде в РФ и сниматься на выезде из нее. Происходить это будет на 20 автомобильных и 10 железнодорожных пунктах пропуска через государственную границу России. Электронные пломбы помогут отследить, что санкционные товары были действительно доставлены в Казахстан, а не выгружены на территории РФ.

Как было до

Эмбарго на ввоз продуктов из ряда западных стран действует в РФ с 7 августа 2014 года (автоматически под санкции попал и транзит через территорию России). Запрет распространялся на поставки мясо-молочной и рыбной продукции, а также овощей и фруктов из стран ЕС, США, Канады и Норвегии, которые ввели антироссийские санкции из-за проведенного в Крыму в марте 2014 года референдума и последовавших за этим событий. Позднее под российское эмбарго попала продукция из Албании, Черногории, Исландии, Лихтенштейна и Украины.

Эффект санкций можно увидеть на примере Украины, которая была крупным экспортером продуктов в Казахстан. Посол Украины в Казахстане Иван Кулеба на казахстанско-украинском бизнес-форуме в Нур-Султане в сентябре 2019 года сообщил, что с 2014 года в результате российских ограничений на транзит украинской продукции двусторонний товарооборот упал более чем в 4,5 раза – до \$1 млрд в 2018 году.

Альтернативным маршрутом для украинских и европейских товаров стал закавказский маршрут через Грузию и Азербайджан. Однако он длиннее и сложнее – грузы нужно перегружать с мор-

ского транспорта на сухопутный и затем обратно на морской и сухопутный. Все это существенно влияет на стоимость и время транспортировки товаров до Казахстана и, соответственно, на их конкурентоспособность на местном рынке.

Как стало после

После 15 июля этого года для того, чтобы доставить санкционные товары через РФ в Казахстан, перевозчик должен зарегистрироваться в системе ЦРЦП и как минимум за 2 часа до прохождения границы передать ему сведения о планируемой перевозке (код товара, его происхождение, страна отправления и назначения, предполагаемые даты транзита) и транспортном средстве. Оплатить услугу может не только перевозчик, но и грузоотправитель или грузополучатель. После активации пломбы водителю должны передать учетный талон, который он обязан сохранить на все время транзита и вернуть при выезде из России. Самостоятельное снятие пломбы будет распознано системой как несанкционированный доступ и попытку выгрузить запрещенный товар на российской территории. Такой товар могут конфисковать и уничтожить.

Навигационная пломба в режиме реального времени передает информацию о местонахождении груза в систему, доступ в которую имеют Федеральная служба по надзору в сфере транспорта и Федеральная таможенная служба РФ, а также через личный кабинет перевозчика и грузоотправителя.

По мнению собеседника «Курсива» из Комитета государственных доходов Министерства финансов РК, новая схема транзита товаров через Россию в Казахстан может привести к удорожанию западного импорта. «Потому что за пломбу должен заплатить перевозчик», – объяснил он.

Сколько стоит пломба

Использование навигационных пломб платное: услуга навешивания устройства стоит 1 224 рубля (официальный курс Нацбанка на 29 июля составляет 5,74 тенге за один рубль), снятия – 996 рублей, а аренда пломбы – 2500 рублей в сутки. Кстати, пломба способна отработать на одной зарядке 45 суток. В Национальной палате предпринимателей «Атамекен» оценили совокупную стоимость использо-

вания одной российской пломбы на всем маршруте по РФ в 10–12 тыс. рублей.

«Для казахстанских автомобильных перевозчиков выгодней осуществлять перевозки по территории России с использованием навигационных пломб, чем по иным обходным маршрутам», – сообщил заместитель председателя НПП Евгений Больгерг.

Теоретически западные товары, если они вновь будут проходить через Россию, могут подешеветь с учетом сокращения стоимости и времени транспортировки. Однако Больгерг считает, что изменение цен на санкционные товары будет зависеть от российской практики применения навигационных пломб.

«Перевозчики информируют, что, несмотря на введение в РФ данного инструмента, физические досмотры грузов таможенными службами не прекращаются. Есть случаи, когда транспортное средство около 3-4 суток простаивает в ожидании досмотра. Соответственно, нарушаются сроки доставки груза и в конечном итоге увеличивается цена товара», – сказал он.

По его мнению, навешивание пломб стало дополнительной мерой контроля и увеличило финансовые издержки перевозчиков.

Вместе с тем в Министерстве транспорта РФ со ссылкой на расчеты международных автомобильных перевозчиков сообщают, что каждый рейс в обход России стоит более чем на \$5 тыс. (официальный курс Нацбанка на 29 июля составил 414,54 тенге за \$1) дороже, чем по традиционному маршруту через РФ. И эта выгода способна нивелировать стоимость пломб.

Вице-министр транспорта России Алексей Семенов считает, что открытие транзита санкционных товаров станет стимулом для роста контейнерных перевозок через РФ и возможностью для российских логистических компаний получить дополнительную загрузку и новых крупных грузоотправителей в Азии и Европе в период пандемии коронавируса. С запуском механизма навигационных пломб Минтранс РФ прогнозирует объем транзита санкционных товаров через Россию в размере около 82 тыс. перевозок на автомобильном и железнодорожном транспорте в год.

Чем Аскар Жумагалиев запомнился на посту министра

С перерывом он курировал цифровую отрасль семь лет

Аскар Жумагалиев был освобожден от должности министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Казахстана 20 июля 2020 года. В правительстве страны он два раза занимался связью и цифровизацией – с 2010 по 2014 и с 2017 по 2020 год.

«Курсив» вспоминает о том, как оцифровывался Казахстан под его руководством.

Аскар ИБРАЕВ

ЦОНЫ

До появления центров обслуживания населения для получения паспорта, покупки или продажи недвижимости необходимо было взять десяток справок и документов в разных краях города, отстояв при этом очередь. На элементарные процедуры уходило недели. Сегодня все услуги можно получить в одном окне ЦОНа за 1 час, а при необходимости и онлайн.

Например, на переоформление автомобиля в автоЦОНе уходило не меньше двух дней. После объединения систем разных государственных органов все сведения проверяются за минуты. Системы стали надежнее, прозрачнее и быстрее. Речь идет о 17 министерствах, 48 комитетах и 10 местных исполнительных органах, которые пользуются единой платформой интернет-ресурсов.

Напомним, в своем послании 2005 года первый президент Казахстана поставил перед правительством задачу открыть государственные центры обслуживания населения. Первые ЦОНЫ были запущены в январе 2007 года.

eGov

Как и в случае с ЦОНами, до появления eGov по любому вопросу, связанному с личными документами, необходимо было ездить в разные части города и решать бюрократические ребусы. Сегодня портал электронного правительства пользуется высокой популярностью у населения. Количество зарегистрированных на портале пользователей в 2020 году составило 11 млн, а в 2009 году их было всего около 11 тыс.

За неделю казахстанцам предоставляется более 1,5 млн услуг онлайн. Это уже омниканальный сервис – 83% госуслуг доступно на сайте, через мобильное приложение или через telegram-боты.

Цифровизация государственной системы

Министерство, которое возглавлял Жумагалиев, выступило инициатором создания медицинской информационной системы DamuMed и системы электронных школьных журналов «Кунделик». Первая помогла оптимизировать медучреждения: привести в порядок медицинские карты и сопутствующую медицинскую документацию. Вторая заменила утратившие актуальность журналы учителей и школьную документацию. Система «Кунделик» вышла на 41-е место в рейтинге образовательных сайтов по всему миру.

Интернет

К 2020 году зарегистрировано 17 млн казахстанцев, имеющих доступ к интернету. К сети Интернет в Казахстане подключены все 118 городов и более 4,2 тыс. сел. Планируется, что благодаря проекту «250+» уже к следующему году к широкополосному интернету будет подключено еще более 1200 сел (4,8 млн человек).

В плане подключения к глобальной сети Казахстан демонстрирует относительно приличную статистику – 84% от всего 18-миллионного населения страны. В России уровень проникновения интернета составляет 76%, в Китае – 53%, а в Индии – 34%.

Связывают страну гигабитные пассивные оптические сети (GPON). Это механизм многоточного доступа, он позволяет использовать одну-единственную оптоволоконную линию из центрального офиса поставщика для обслуживания нескольких домов и малых предприятий. Технология GPON весьма прогрессивна – например, даже в Германии до сих пор строят сети ADSL (интернет по телефонной линии).

Аскар Жумагалиев запомнился вниманием к новым форматам связи. В Казахстане сети связи третьего поколения (3G) были запущены еще в 2010 году, а, например, украинцы перешли на него только четыре года назад – в 2016-м, когда в РК уже перешли на стандарт четвертого поколения связи (LTE).

При этом стоимость связи в Казахстане остается одной из самых дешевых в мире. В прошлом, 2019 году Казахстан занял второе место в мире по дешевизне мобильного интернета и пятое – по фиксированному интернету в рейтингах сравнения цен.

Инфраструктура

При Аскаре Жумагалиеве был проведен апгрейд до новых форматов оптической связи (когерентной) в части магистральных сетей интернета, которые дают пропускную способность в несколько десятков гигабит в секунду.

Казахстан имеет большой ресурс для развития транзитного трафика данных благодаря своему географическому положению, это кратчайшее

Smart City

«Умный город» Акколь – это тоже начинание Аскара Жумагалиева. Акколь – город в Акмолинской области, который был выбран в качестве испытательной площадки для внедрения передовых технологий по управлению городской средой. В настоящее время в Акколе проживает чуть более 14 тыс. человек. В городе построена необходимая цифровая инфраструктура: запущены 17,5 км волоконно-оптических линий связи, энергоэффективная сеть LoRaWAN, организованы точки Wi-Fi в общественных местах, модернизирована сеть LTE.

При Аскаре Жумагалиеве были разработаны законодательные акты по вопросам регулирования цифровых технологий, направленные на расширение применения и дальнейшего внедрения технологий в Казахстане. Благодаря этому в РК теперь реальные проекты, связанные с блокчейном, искусственным интеллектом и другими инновационными направлениями. Кроме того, цифровые документы теперь наделены юридической силой. Эта мера предусматривает целый ряд изменений в сфере предоставления государственных услуг, защиты персональных данных и обеспечения информационной безопасности. Помимо этого появились нормы, ограничивающие участие квазигос-

Законодательная инициатива

При Аскаре Жумагалиеве были разработаны законодательные акты по вопросам регулирования цифровых технологий, направленные на расширение применения и дальнейшего внедрения технологий в Казахстане. Благодаря этому в РК теперь реальные проекты, связанные с блокчейном, искусственным интеллектом и другими инновационными направлениями. Кроме того, цифровые документы теперь наделены юридической силой. Эта мера предусматривает целый ряд изменений в сфере предоставления государственных услуг, защиты персональных данных и обеспечения информационной безопасности. Помимо этого появились нормы, ограничивающие участие квазигос-



Фото: Аскар Ахметуллин

расстояние от дата-шлюзов КНР до Европы. Кроме того, на время восстановления в случае повреждения сети влияет и способ протяжки кабеля: наземный можно починить быстрее, чем морской.

В Казахстане 15 центров обработки данных классов Tier II и Tier III. Поддержание функционирования такого количества центров необходимо для более качественной локализации популярных сервисов. Ведь казахстанец быстрее скачает информацию из Павлодара, чем из Нью-Йорка.

Стартапы

Astana Hub – это тоже детище Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности. Технопарк создан в 2018 году для развития культуры стартапов. На сегодняшний день участниками хаба стали 2187 команд. В 2019 году IT-стартапы привлекли около 29 млрд тенге, а в 2020-м эта цифра дошла до 37,9 млрд. Только за прошлый год в Казахстане открылось свыше пятисот новых IT-компаний. Этот рост стал возможен благодаря налоговым льготам в юрисдикции технопарка: КПП – 0%, ИПН – 0%, НДС – 0%, социальный налог с доходов нерезидентов – 0%.

сектора в предпринимательской деятельности на рынках, где уже работают частные фирмы. Таким образом обеспечивается более полное соблюдение принципов Yellow Pages Rules в IT-отрасли.

Майнинг

Вплоть до 2019 года рынок майнинга находился в подвешенном состоянии на территории Казахстана. Не так давно произошло разделение регулирования майнинга и рынка криптовалюты. В настоящее время майнинг-бизнес считается полноправным участником рынка коммуникационных услуг. Майнинг-компании могут заниматься в Казахстане официальной предпринимательской деятельностью по типу ЦОДов, предоставляя вычислительные мощности и аренду серверов на коммерческой основе.

Подобные законопроекты позволят Казахстану вступить в игру на международном рынке майнинга в качестве сильного и конкурентоспособного игрока. И страна имеет все возможности для этого: низкую стоимость электроэнергии и профитные регионы, заинтересованные в утилизации излишков электроэнергии.

ИНВЕСТИЦИИ

Twitter демонстрирует неоднозначные результаты

THE WALL STREET JOURNAL.

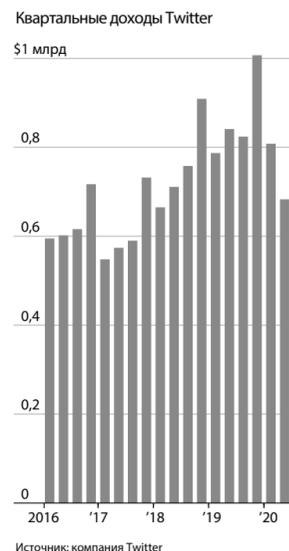
Инвесторы начали скупать акции компании после сообщения о том, что число ее пользователей выросло. Однако этот рост могут сопровождать и риски.

Laura FORMAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Похоже, Twitter привлекает всех, кроме тех, в ком платформа нуждается больше всего.

Итоги II квартала, опубликованные компанией в прошлый четверг, – это еще один неоднозначный результат: привлекательный на первый взгляд, но разочаровывающий, если взглянуть немного глубже. Например, Twitter сообщил о том, что число пользователей, которые могут видеть рекламу на платформе, в этом квартале достигло рекордной отметки, однако доход соцсети от рекламы на фоне пандемии снизился. В прошлый квартал акции Twitter выросли на 4%.

Эти результаты подчеркивают сильные и слабые стороны всех тех усилий, которые прикладывает платформа, чтобы привлечь больше пользователей в преддверии президентских выборов. По данным компании, во II квартале года их общее число выросло на 20 млн активных пользовате-



лей, что больше по сравнению с прошлогодними показателями на 34%. Это наибольшие темпы роста, зафиксированные компанией с момента, когда она начала отчитываться по этому показателю в IV квартале 2018 года.

Факт использования Twitter такими известными людьми, как президент Дональд Трамп, Джо Байден, Илон Маск и Джефф Безос, делает платформу ценным, но противоречивым источником информации. Недавно Twitter начал пометать сообщения, содержащие то, что сеть расценивает как дезинформацию, предупреждениями о необходимости фактчекинга, а пару недель назад ей даже пришлось преодолеть последствия хакерской атаки на ряд важных аккаунтов.

По словам Джона Эгберта, аналитика компании Stifel, хакерские атаки могут угрожать самому существованию платформы. Так, потеряв доверие к Twitter, наиболее ценные пользователи платформы могут перенести свою активность на другую площадку, а вместе с ними уйдут простые пользователи и рекламодатели.

Это последнее, что нужно Twitter. Общий доход компании во II квартале уже снизился на 19% по сравнению с прошлым годом, тогда как падение рекламных доходов за аналогичный период составило 23%. Это оказалось даже хуже, чем опасались на Уолл-стрит. Спад произошел на фоне сокращения объемов рекламы со стороны брендов, а также рекламы путешествий, отдыха и офлайн-ивентов, поскольку все эти сегменты бизнеса серьезно пострадали из-за пандемии.

По данным Twitter, на доходах во II квартале негативно отразились не только проблемы бизнеса, возникшие из-за COVID-19, но и те непродолжительные рекламные бойкоты, которые были связаны с недавними гражданскими протестами в США. И хотя большинство аналитических данных показывает, что эти бойкоты оказали относительно небольшое влияние на общие доходы главного конкурента платформы – Facebook, Twitter утверждает, что именно они стали причиной 15%-ного сокращения рекламных доходов компании за последние три недели июня.

Что еще хуже, отмечает Эгберт из компании Stifel, так это то, что недавние хакерские атаки могут угрожать бизнесу Twitter по лицензированию данных, который пока еще является относительно успешным для компании направлением. За последние два квартала этот бизнес вырос, если сравнивать текущие итоги с данными за прошлый год. Эгберт считает, что принятая в компании практика продавать бизнесу лицензии на данные может попасть в поле зрения регулирующих органов, поскольку монетизация лицензирования данных «определенно в большой степени зависит от использования личных данных пользователей, чем таргетированная реклама».

И хотя на лицензирование данных приходится лишь 18% от общего дохода Twitter, значение этого бизнеса возрастает, поскольку доходы от рекламы падают. В прошлый квартал во время конференц-звонка с инвесторами Twitter подтвердил, что нанимает команды, которые

работают над созданием таких новых источников доходов, как подписки и электронная коммерция, которые могут быть протестированы уже в этом году.

Уолл-стрит ожидает, что доходы от рекламы в Twitter продолжат снижаться в годовом исчислении и в III квартале, хотя и более умеренно, а затем в IV квартале покажут номинальный рост.

Положительным моментом является то, что недавние улучшения рекламных возможностей платформы способны ускорить процесс восстановления этого бизнеса – разумеется, при условии, что будет расти спрос.

Twitter утверждает, что планирует увеличить расходы в III квартале в тех областях, которые в этом определенно нуждаются. Однако чересчур активное использование и без того уязвимой платформы может создать угрозу для тех финансовых резервов компании, которые были созданы ранее.

Поведение индекса S&P 500 за последние пять рецессий является

с собой смешанную картину. Иногда рынки действительно указывают в том же направлении, куда движется экономика. В трех из пяти последних рецессий, произошедших с 1980 года, фондовые рынки достигали пиков перед концом рецессии.

Во время экономического спада 1980 года, который длился с января по июль, индекс S&P 500 вырос примерно на 15%. Это самый большой показатель роста во время рецессии для широкого рынка акций за последние 40 лет.

Во время спада 1981–1982 годов индекс S&P 500 снижался с июля 1981 года по август 1982 года, но затем начал расти. К ноябрю, когда рецессия кончилась, индекс достиг отметки на 6,7% выше, чем с начала понижения.

Во время двух самых недавних рецессий S&P 500 показал более низкие результаты. За спад 2001 года, который продлился с марта по ноябрь (включая теракты 11 сентября), индекс потерял 8,1%. Во время спада 2007–2009 годов, который включал в себя и мировой финансовый кризис 2008–2009 годов, к концу рецессии индекс по-прежнему был ниже на 38%.

«Необходимо помнить, что фондовый рынок не равен экономике, – отмечает Грегори Дако, ведущий экономист аналитической фирмы Oxford Economics. –



Поведение рынков во время рецессий: подсказки и предупреждения

Историческая справка может подсказать, как цены поведут себя дальше.

Paul VIGNA,
THE WALL STREET JOURNAL

Взглянув на динамику фондовых рынков США во время последних рецессий, можно увидеть не только подсказки, как рынки поведут себя дальше, но и некоторые предупреждения.

В данный момент акции американских компаний растут: индекс Nasdaq Composite, включающий множество технологических компаний, недавно побил рекорды, а индекс S&P 500 сейчас всего лишь на 3% ниже своего исторического максимума. Однако, когда в этот четверг инвесторы увидят показатель ВВП США за II квартал, результаты вряд ли их обрадуют. По мнению экспертов, опрошенных The Wall Street Journal, экономика США сократилась почти на 32%. Это худшая рецессия из всех отмеченных.

Из-за этого некоторые аналитики задаются вопросом: означает ли рост фондовых рынков, что рецессия подходит к концу, или же инвесторы забежали вперед экономики?

Поведение индекса S&P 500 за последние пять рецессий является

Движение акций может довольно долго быть совершенно оторванным от какой-либо экономической реальности».

Похоже, что инвесторы ставят на то, что текущая рецессия исчерпала себя. Индекс S&P 500 вырос примерно на 40% по сравнению с минимумом этого года. В данный момент он находится на чуть более высокой отметке, чем в феврале, когда рецессия началась официально.

Однако, судя по последним данным, экономическое восстановление не обещает быть быстрым.

«Что сейчас происходит на самом деле, так это выход на плато данных в реальном времени», – говорит Дако.

Национальное бюро экономических исследований США, официальное экспертное ведомство по рецессиям, рассматривает не только показатель ВВП. За чем стоит следить, так это за уровнем доходов, особенно за сигналами о росте и снижении заработных плат.

Один из ключевых показателей, используемых бюро для отслеживания уровня доходов, – это личный доход за вычетом пособий, например по безработице. Он особенно значим во время текущего спада, учитывая

объем правительственных пособий за этот год.

Почти в каждую рецессию данный показатель достигает минимума в тот самый момент, который бюро позднее отмечает как начало нового периода экономического роста. Единственным исключением стала последняя рецессия. По заявлению ведомства, она закончилась в июне 2009 года, но доходы упали до минимума лишь в октябре.

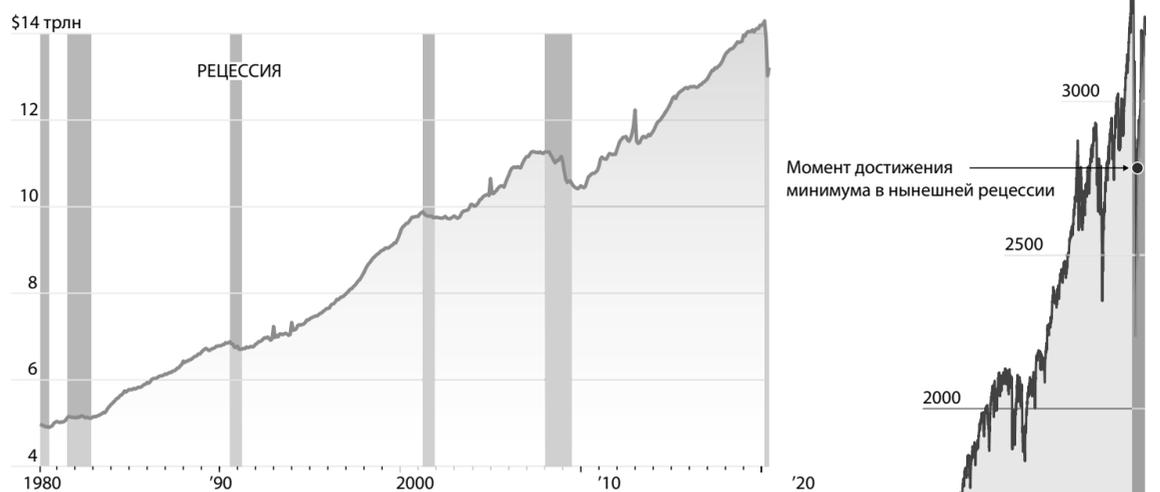
В этом году доходы достигли нижнего предела в апреле. В мае они немного подросли. Действительно ли это начало нового витка вверх? Мы подойдем ближе к ответу, узнав экономические показатели за июнь, которые должны быть опубликованы в эту пятницу.

Хотя отчет четверга по ВВП будет в центре внимания, некоторые специалисты считают, что пятничный отчет по доходам в итоге может оказаться для инвесторов важнее.

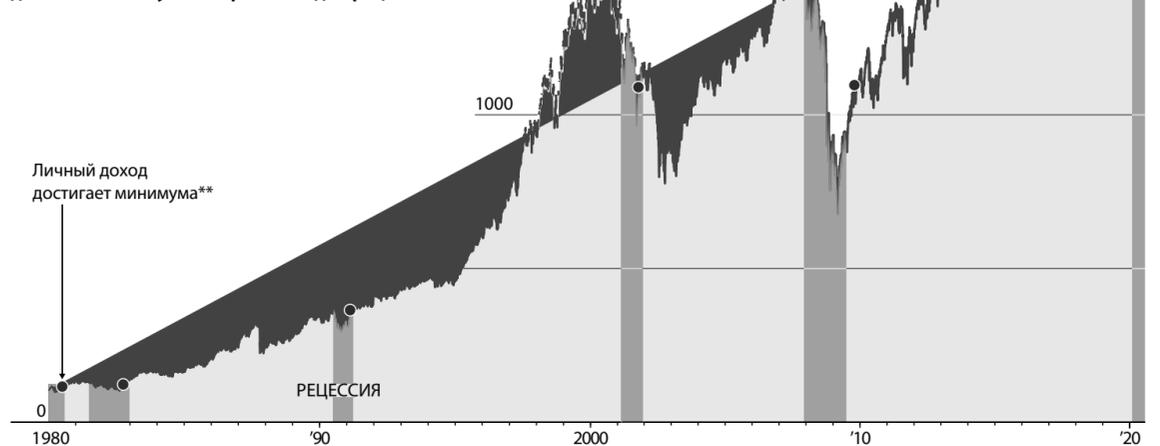
«Мало кто думает об этом показателе, но он имеет большое значение, – сказал Николас Колас, соучредитель аналитической фирмы DataTrek Research. – Когда доходы перестают снижаться, рецессию можно считать окончившейся».

Перевод с английского языка – Халида КАИРБЕКОВА.

Личный доход за вычетом госпособий, ежемесячно*



Индекс S&P 500 с указанием момента, когда личные доходы достигли минимума во время каждой рецессии



* С учетом сезонных колебаний в годовом исчислении. Данные по май 2020 г.
** Минимум личного дохода относительно каждой отдельной рецессии и ее последствий.
Источник: Бюро экономического анализа (данные по личным доходам); FactSet (данные по индексу S&P 500)

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

6

«КУРСИВ», №23 (847), 30 июля 2020 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Цифровые тренды банковской системы Казахстана

Антон МУСИН,
первый заместитель председателя
правления Halyk Bank

Когда мы говорим о цифровизации, надо понимать, что банковский сектор Казахстана находится в более выгодном положении, чем финансовый рынок развитых стран. У нас нет старых IT-систем, устоявшихся привычек и поставщиков, от которых сложно избавиться. Цифровым финансовым технологиям страны не больше 20 лет, и нам это на руку.

Очевидный цифровой тренд банковской системы, который нельзя не заметить, – это движение в направлении Open Banking. Уточню, Open Banking – это комплекс решений и процессов, позволяющих банкам надежно обмениваться финансовой информацией и услугами в электронном виде и с разрешения клиентов. Открывая доступ к своим данным и продуктам через прикладной программный интерфейс (API), банк позволяет сторонним разработчикам эффективно интегрировать банковские услуги с финансовыми и нефинансовыми приложе-

Иллюстрация: Depositphotos/djv

ниями и сервисами. А уже при взаимодействии потребителей появляются дополнительные возможности, при этом открытая экономика Open Banking позволяет получить новое качество финансовых услуг.

В Европе Open Banking внедряется в соответствии с требованиями регулятора (в частности, европейская директива PSD2), в нашей стране вопрос об открытом банкинге пока носит лишь рекомендательный характер. Отдельно стоит отметить, что и

в мире, и в Казахстане ключевая сложность с внедрением тренда Open Banking связана с монетизацией. Например, в последнем отчете консалтинговой компании McKinsey «Next Generation Technology transformation in Financial Services» говорится, что в среднем в мире 2% API являются полноценно публичными интерфейсами и 7% – партнерскими. Все остальные API используются только для задач внутренней интеграции, и, я полагаю, Казахстан в этом смысле повторяет эту тенденцию. Грубо говоря, мы пытаемся играть на новом цифровом поле, но пока не очень понимаем, как на этом зарабатывать. В любом случае в ближайшее время мы увидим реализацию очень интересных проектов в этой сфере как в Казахстане, так и во всем мире.

Еще одно поле, которое наша страна продолжает осваивать, – это создание собственных развитых платежных систем. Например, в государствах ЕС локальные карточные системы работают на рынке уже более 10 лет, в соседней России несколько лет назад создали как национальную систему платежных карт – «МИР», так и систему быстрых платежей – «СБП». Это достаточно успешные проекты, имеющие существенное положительное влияние на финансовый рынок. По этому же пути движется Ка-

захстан. Так, Нацбанк, например, выстроил собственную инфраструктуру и пытается развивать мгновенные платежи, другие локальные игроки также создают собственные системы. С рыночной точки зрения такие проекты в первую очередь сильно влияют на повышение конкуренции игроков в этой сфере и давят еще больше на их классические комиссионные доходы, снижая их до минимума. При этом банки пытаются искать другие способы компенсации потерь, стараясь сохранить обороты классического платежного бизнеса.

Кстати, данный тренд становится особенно актуальным в условиях пандемии. В последнем отчете компании Accenture «10 ways COVID-19 impacting payments» отмечается, что объемы платежных транзакций существенно снизились на всех рынках. Например, в Великобритании более чем на 50% упал объем транзакций в розничной торговле, на 78% – в туризме. Происходит смещение объема платежей в электронную торговлю, но даже там аналитики ждут замедления по разным причинам, например из-за ограничений физических цепочек поставок товаров, пострадавших в кризис.

Платежные системы и банки реагируют изменением своей тарифной политики и предложением новых платежных сервисов на рынке, направленных на под-

Иллюстрация: Depositphotos/djv

держку электронной торговли или, например, на разработку сервисов по распределению помощи государства населению. Казахстан во многом повторяет глобальные тенденции. В области развития собственных платежных систем, несмотря на возможные риски для существующих бизнес-моделей, победят игроки с продуманным планом действий, не боящиеся происходящих изменений и пытающиеся реализовать новые возможности.

Готовы ли банки к цифровой революции

Если честно, я в слово «революция» не сильно верю. Финансовые институты развиваются эволюционно. До сих пор розничные банки сильно завязаны на клиентское поведение, так как очень большое количество людей все равно предпочтет физический контакт: им важно приходить в отделение. Поэтому я не верю в концепцию чисто цифрового банка как работающую бизнес-модель для всех, хотя такие банки существуют и многие из них – достаточно успешно (здесь лидирует Юго-Восточная Азия, есть как минимум один прекрасный пример в России и несколько успешных стартап-проектов в Европе). Тем не менее банки большинства стран мира не отказываются от собственных сетей, поэтому я не думаю, что в Казахстане ситуация развернется иным образом.

Подчеркну, цифровизация не съест традиционный банкинг, скорее будет какая-то коллаборация продуктов: банки еще больше пойдут в отрасли высоких технологий, а технологические компании зайдут глубже в финансовые сервисы. При этом мы и наши коллеги готовы эволюционировать, ведь по сравнению с другими отраслями в цифровые технологии банкиры вкладывают куда больше средств, энергии и человеческих ресурсов.

Иллюстрация: Depositphotos/djv

Иллюстрация: Depositphotos/djv

80% случаев интернет-мошенничества остаются нераскрытыми

Количество фактов мошенничества, связанных с использованием интернета, в 2019 году выросло более чем в 10 раз.

Канат БАПИЕВ

Доля мошенничества в общей структуре преступлений увеличивается с каждым годом. Если в 2018 году было зафиксировано 29 282 случая мошенничества – 10% от общего количества преступлений, то в 2019-м эта доля выросла до 13,3%, в количественном выражении – 32 286 фактов мошенничества. Первое полугодие 2020-го только подтверждает нарастающий тренд – 15 077 фактов мошенничества из 87 984 зарегистрированных за первые шесть месяцев правонарушений, или 17,1%.

Общий ущерб от действий мошенников в 2019 году составил 114 млрд тенге, из них ущерб в размере 101 млрд тенге причинен физическим и юридическим лицам и 13 млрд – государству.

Процент возмещаемости по уголовным делам, связанным с мошенничеством, составляет

Случаев интернет-мошенничества становится больше

Год	Количество случаев интернет-мошенничества
2018	29 282
2019	32 286
2020 (1 полугодие)	15 077
Итого за 2020 год	77 690
Остаются нераскрытыми	61 720

ляет 26,4%, то есть 30 млрд тенге.

Второй тренд – рост числа случаев мошенничества, связанных с использованием интернета (это и организация финансовых пирамид, и проведение электронных лотерей).

В 2019 году их количество сталократно больше – 7769 по сравнению с 517 в 2018 году. В первом полугодии 2020-го в Едином реестре досудебных расследований зарегистрированы 5220 случаев интернет-мошенничества.

80% дел, связанных с интернет-мошенничеством, остаются нераскрытыми, говорится в письме департамента защиты прав потребителей финансовых услуг Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка в адрес Ассоциации

финансистов Казахстана (документ есть в распоряжении редакции). В документе отмечается, что, несмотря на разъяснительно-профилактические мероприятия по противодействию финансовому мошенничеству, наблюдается рост числа таких правонарушений. Работу по повышению финансовой грамотности населения предполагается усилить, поскольку, как говорится в документе, «этот вопрос является важным не только для уполномоченных органов, но и для повышения уровня доверия населения к финансовому рынку в целом». В Агентстве РК по регулированию и развитию финансового рынка считают целесообразным проведение скоординированной и совместной информационно-разъяснительной работы агентства и Ассоциации финансистов Казахстана, для чего к представителям последней обращаются с просьбой «предложения по проведению масштабной информационно-разъяснительной работы и иных мероприятий по повышению финансовой грамотности и информированности населения о финансовом мошенничестве и способах защиты от него».

Общий ущерб от действий мошенников в 2019 году

Инфографика: Татьяна Селиванова для «Курсив»

Списание в особо крупных размерах

> стр. 1

Ссудник Халыка в июне снизился на 27 млрд тенге. Но, во-первых, в относительном выражении это изменение было ничтожным (-0,6% к маю). Во-вторых, вложения банка в РЕПО сократились за отчетный месяц на 39 млрд.

Существенный спад также продемонстрировали Нурбанк (22 млрд, или 9,4%) и АТФ (11 млрд, или 1,3%). У Нурбанка все месячное снижение пришлось на сделки РЕПО, клиентское кредитование не изменилось. Противоположная ситуация у АТФ: этот банк инструмент РЕПО в текущем году не использовал, поэтому его ссудный портфель уменьшается именно за счет сужения основного бизнеса (если пренебречь динамикой межбанковских займов, статистику которых в разрезе БВУ Нацбанк не публикует).

Разумеется, не для всех игроков последний отчетный месяц оказался бесплодным. Лучшую динамику кредитования в июне показали четыре организации: Банк ЦентрКредит (+45 млрд тенге, или 4%), Жилстрой-сбербанк (+37 млрд, или 3,5%), Сбербанк (+22 млрд, или 1,5%) и Банк RBK (+20 млрд, или 4,5%). Но и здесь надо уточнить, что в структуре роста БЦК на операции РЕПО пришлось 34 млрд тенге, Жилстрой - 3 млрд, Банк RBK - 14 млрд. Сбербанк, наоборот, снизил присутствие на рынке РЕПО на 14 млрд тенге, то есть по наращиванию кредитов экономике этот банк в июне стал лидером на рынке.

Кредиты: полугодие

Пятерку банков с самым большим объемом кредитования по итогам первого полугодия составили Халык (4,51 трлн тенге), Сбербанк (1,52 трлн), Kaspi (1,39 трлн), БЦК (1,17 трлн) и Жилстрой (1,09 трлн). Три игрока из этой пятерки - Халык, Сбербанк и БЦК - стали также и лидерами по абсолютному росту ссудного

портфеля с начала года (см. инфографику). Лучшими по относительному росту стали турецкий Казахстан-Зираат Интернешнл Банк, дочерний Bank of China и Банк RBK. Из крупных игроков быстрее среднерыночных темпов росли Халык (6,3%), БЦК (5,8%) и Сбербанк (5,0%).

У 15 из 27 работающих в Казахстане банков ссудный портфель за полгода сократился. Самое большое снижение кредитования в денежном измерении произошло у Евразийского банка, АТФ и Хоум Кредита. Из крупных и относительно крупных банков отрицательную динамику продемонстрировали также Kaspi (-30 млрд тенге), Jysan (-21 млрд), Нурбанк (-13 млрд), Forte (-9 млрд) и Алтын (-7 млрд).

Антилидерами по темпам падения стали Kassa Nova, а также проблемные Capital Bank и Tengri Bank. Из значимых игроков сектора больше всех в процентном соотношении просели Хоум Кредит (-12,2%), Евразийский (-7,3%), Нурбанк (-5,8%) и АТФ (-5,2%). На бизнес специализирующегося на рознице Хоум Кредита могли повлиять введенные в стране антикризисные налоговые каникулы, в рамках которых предприятия МСБ до 1 октября освобождены от выплат пенсионных взносов за своих работников. «На данный момент клиентов без отчислений в ЕНПФ мы не кредитруем. При улучшении ситуации в стране банк будет рассматривать возможность возврата к кредитованию данных клиентов», - сообщили «Курсиву» в пресс-службе Хоум Кредита.

Кредиты: качество

Как видно на примере Jysan, в некоторых банках снижение ссудного портфеля может объясняться проводимой работой с токсичными активами. Например, в Евразийском банке объем NPL 90+ за июнь уменьшился на 8 млрд тенге.

В АТФ объем неработающих займов снизился на 3,5 млрд

тенге по итогам полугодия, однако в июне они начали расти (+4 млрд к маю). В этом банке сокращение кредитования не привело к сокращению доли NPL 90+, которая на 1 июля составила 7,16% - ровно столько же, сколько в начале года. Здесь надо отметить, что показатель просрочки свыше 90 дней не отражает в полной мере реальное качество ссудного портфеля. Особенно это касается четырех игроков (АТФ, БЦК, Евразийский и Нурбанк), в отношении которых были приняты меры господдержки по итогам AQR.

Например, у АТФБанка доля проблемных кредитов (которые относятся к Стадии 3 по классификации МСФО и имеют повышенный риск дефолта) на отчетную дату AQR (1 апреля 2019 года) составила 32,6%. Для закрытия кредитных рисков акционеры вышеперечисленной четверки обязались докапитализировать свои структуры в срок до 25 мая, однако владелец АТФ это условие не выполнил (подробнее см. статью «Продлевать будете?» в № 17 от 18.06.2020). В примечаниях к аудированной финотчетности АТФ (размещена на KASE 22 июля) сказано, что «конечный собственник банка принял на себя обязательство по докапитализации на сумму более 14 млрд тенге до конца 2020 года». Обращает на себя внимание не только перенос сроков докапитализации, но и увеличение ее объемов. Согласно итоговому отчету Нацбанка по результатам AQR, сумма докапитализации АТФ должна была составить 10,3 млрд тенге.

В целом по системе объем NPL 90+ за полугодие вырос на 12,5% (с 1,2 трлн до 1,35 трлн тенге), но в июне, после пяти месяцев непрерывного роста, этот показатель заметно улучшился (-4,93% к маю). Из 14 банков, прошедших AQR, четыре игрока по итогам полугодия добились снижения безнадежной просрочки: выше-

упомянутый АТФ (-3,5 млрд тенге), Халык (-2,7 млрд), Альфа (-2,6 млрд) и Евразийский (-0,9 млрд). Остальным системно значимым банкам улучшить показатель не удалось.

Jysan, несмотря на масштабные списания в июне, остался антилидером сектора с точки зрения динамики NPL (+58 млрд тенге за полгода). В Сбербанке объем NPL 90+ перевалил за 100 млрд тенге (больше только у Jysan, Халыка и Kaspi), а рост за полугодие составил 31 млрд. На 6,9 млрд тенге увеличилась безнадежная просрочка в Forte, на 5,1 млрд - в Нурбанке, на 3,1 млрд - в Kaspi, на 2,2 млрд - в Хоум Кредите.

Из небольших банков резко ухудшилось качество портфеля в Tengri, где объем NPL за полгода вырос на 23,3 млрд тенге, а их доля - почти в 6 раз (с 6,5 до 35,6%). Из аудированной финотчетности этого банка становится окончательно ясно, что коронакризис стал лишь катализатором, но никак не источником его проблем. В документе раскрывается, что уже по состоянию на конец 2019 года доля кредитно-обесцененных займов в его портфеле достигла 52,1% - «в основном за счет реструктуризации корпоративных кредитов со значительными финансовыми трудностями». Аудитор указал на существенную неопределенность в отношении непрерывности деятельности Tengri Bank.

В Capital Bank практически весь ссудник превратился в дефолтный, в AsiaCredit Bank не обслуживается половина займов. Аудитор двух этих банков (оба принадлежат **Орифджану Шадиеву**) указал на значительные сомнения в том, что они смогут продолжать свою деятельность непрерывно. При этом в аудиторском заключении по отчетности AsiaCredit Bank говорится, что «руководство банка не планирует прекращения деятельности в течение как минимум 12 месяцев после отчетной

даты», тогда как заключение по Capital Bank подобной информации не содержит. Отсюда можно предположить, что слияние этих структур будет происходить под брендом AsiaCredit, а бренд Capital уйдет с рынка. Вот только Нацбанку надо будет решить, что делать с выданным Capital Bank займом, остаток основного долга по которому на начало года составлял 14 млрд тенге. В аудиторском отчете сказано, что этот заем подлежал погашению 28 февраля (символично, ведь именно в этот день были обнародованы итоги AQR) и что его продление «находится на стадии обсуждения».

Провизии, сформированные тремя этими банками, намного уступают масштабу плохих активов. В Tengri сумма резервов под ожидаемые кредитные убытки составляет 18,7 млрд тенге на 1 июля, тогда как объем безнадежной просрочки достиг 29,8 млрд. У Capital Bank на 48,3 млрд тенге неработающих займов приходится всего 12,7 млрд тенге провизий, у AsiaCredit - 19,8 млрд и 8,9 млрд тенге соответственно. В целом по системе провизии за полугодие снизились на 5,1%, хотя NPL 90+ увеличились на 12,5%.

Активы

Совокупные активы БВУ за полугодие выросли на 6,7%, до 28,59 трлн тенге. Доля ссудного портфеля в активах за рассматриваемый период времени снизилась с 55 до 52,4%.

Состав пятерки самых крупных банков с начала года не изменился, но внутри нее произошла одна рокировка: Forte опустился на 4-ю строчку, поменявшись местами с Kaspi. Тенденция полугодия такова, что больше становятся еще больше. Тройка крупнейших банков в точности совпадает с тройкой лидеров по абсолютному росту активов. В относительном выражении быстрее всех росли ВТБ, а также совсем маленькие Al Hilal и КЗИ. Из

значимых игроков двузначные темпы роста показали Сбербанк (20,2%), Альфа (16,1%), Kaspi (14,1%), БЦК (12,7%) и RBK (10,9%).

Наибольшее падение активов в абсолютных цифрах продемонстрировали Forte, АТФ и дочерний китайский ICBC. Из относительно крупных игроков отрицательная динамика наблюдается также у Хоум Кредита (-2,2 млрд тенге) и Нурбанка (-1,5 млрд). В процентном выражении антилидерами падения стали Tengri, корейский Шинхан и ICBC. Активы Forte снизились на 6,8%, АТФБанка - на 4,1%.

Прибыль

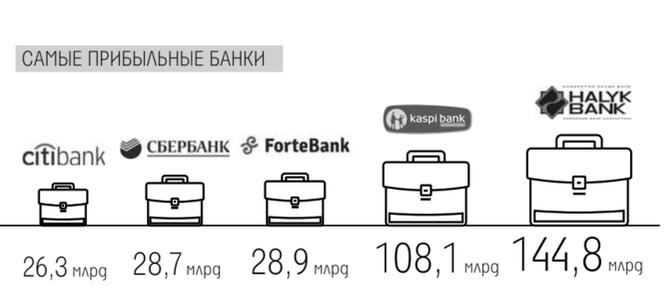
В июне банковский сектор продолжил восстанавливать прибыльность после резкого апрельского падения (с 80 млрд тенге в марте до 24 млрд в апреле), однако не смог ни достичь докризисных уровней начала года, ни хотя бы повторить прошлогодний результат. Совокупная прибыль БВУ в июне составила 65 млрд тенге. За полугодие банки заработали 368 млрд, и это на 2,4% меньше, чем было год назад (без учета Jysan, чей убыток в первом полугодии 2019-го составил 165 млрд тенге).

В разрезе отдельных игроков с явным преимуществом лидируют Халык и Kaspi, за полгода преодолевшие планку в 100 млрд тенге. Еще шесть банков заработали свыше 10 млрд, что в текущих условиях можно считать достойным результатом. В эту шестерку вошли Forte, Сбербанк, Ситибанк, а также Альфа (16,6 млрд тенге), Жилстрой (16,5 млрд) и Хоум Кредит (11,85 млрд).

Четыре организации закончили полугодие с убытком. Худший финансовый результат продемонстрировал Нурбанк (-39,3 млрд тенге). Компанию ему составило проблемное трио в составе Tengri Bank, AsiaCredit Bank и Capital Bank.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ, В ТЕНГЕ

01.01.2020		01.02.2020		01.03.2020		01.04.2020		01.05.2020		01.06.2020		01.07.2020		%		%									
														%		%									
СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ		14,74 трлн		14,51 трлн		14,54 трлн		15,26 трлн		14,88 трлн		15,07 трлн		14,99 трлн		+6,7%		+1,7%							
26,80 трлн		-1,04%		26,52 трлн		+0,79%		26,73 трлн		+7,22%		28,66 трлн		+1,88%		28,12 трлн		+0,11%		28,15 трлн		+1,56%		+6,7%	
ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ		1,20 трлн		1,22 трлн		1,22 трлн		1,37 трлн		1,40 трлн		1,42 трлн		1,35 трлн		+12,5%		-5,1%		+6,9%		+5,8%		+9,1%	
1,20 трлн		+1,67%		1,22 трлн		0		1,22 трлн		+12,30%		1,37 трлн		+2,19%		1,40 трлн		+1,43%		1,42 трлн		-4,93%		+12,5%	
КРЕДИТЫ NPL 90+*		1,98 трлн		1,95 трлн		1,95 трлн		2,07 трлн		2,09 трлн		2,05 трлн		1,88 трлн		-5,1%		+6,9%		+5,8%		+9,1%		+9,1%	
1,98 трлн		-1,52%		1,95 трлн		0		1,95 трлн		+6,15%		2,07 трлн		+0,97%		2,09 трлн		-1,91%		2,05 трлн		-8,29%		-5,1%	
ПРОВИЗИИ		23,17 трлн		22,81 трлн		22,94 трлн		24,93 трлн		24,46 трлн		24,41 трлн		24,76 трлн		+6,9%		+5,8%		+9,1%		+9,1%		+9,1%	
23,17 трлн		-1,55%		22,81 трлн		+0,57%		22,94 трлн		+8,67%		24,93 трлн		-1,89%		24,46 трлн		-0,20%		24,41 трлн		+1,43%		+6,9%	
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		9,31 трлн		9,21 трлн		9,52 трлн		9,90 трлн		9,87 трлн		9,79 трлн		9,85 трлн		+5,8%		+9,1%		+9,1%		+9,1%		+9,1%	
9,31 трлн		-1,07%		9,21 трлн		+3,37%		9,52 трлн		+3,99%		9,90 трлн		-0,30%		9,87 трлн		-0,81%		9,79 трлн		+0,61%		+5,8%	
ВКЛАДЫ ФИЗИЛИЦ		8,66 трлн		8,70 трлн		8,29 трлн		9,26 трлн		9,19 трлн		9,21 трлн		9,45 трлн		+9,1%		+9,1%		+9,1%		+9,1%		+9,1%	
8,66 трлн		+0,46%		8,70 трлн		-4,71%		8,29 трлн		+11,70%		9,26 трлн		-0,76%		9,19 трлн		+0,22%		9,21 трлн		+2,61%		+9,1%	
ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ		367,8 млрд		376,7 млрд		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
367,8 млрд		+2,4%		376,7 млрд		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ**		январь - июнь 2020		январь - июнь 2019		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
367,8 млрд		-		376,7 млрд		-2,4%		-		-		-		-		-		-		-		-		-	



БАНКИ С ХУДШИМ КАЧЕСТВОМ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
Capital Bank	96,79%	48,3 млрд
AsiaCredit Bank	50,18%	19,8 млрд
JYSAN	46,58%	384,1 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
JYSAN	58,2 млрд	384,1 млрд
СБЕРБАНК	30,8 млрд	100,6 млрд
TENGRIBANK	23,3 млрд	29,8 млрд

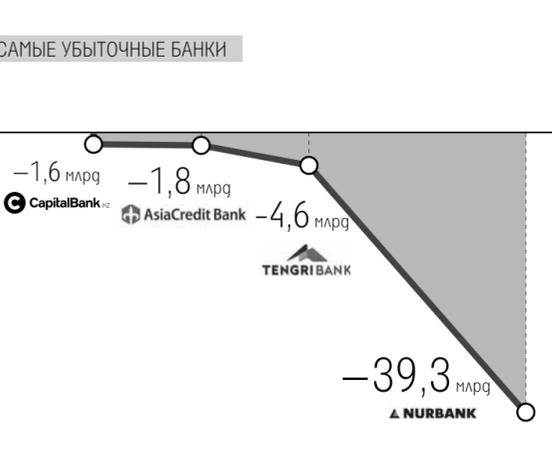


ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗИЛИЦ

Банк	рост	объем
СБЕРБАНК	156 млрд	984 млрд
ForteBank	108 млрд	784 млрд
kaspi bank	72 млрд	898 млрд
СБЕРБАНК	156 млрд	984 млрд
ForteBank	108 млрд	784 млрд
CENTERCREDIT	90 млрд	470 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
СБЕРБАНК	156 млрд	984 млрд
ForteBank	108 млрд	784 млрд
CENTERCREDIT	90 млрд	470 млрд
СБЕРБАНК	156 млрд	984 млрд
ForteBank	108 млрд	784 млрд
CENTERCREDIT	90 млрд	470 млрд



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней. ** Без учета Jysan Bank.

Инфографика: Татьяна Сейтжанова для «Курсива»

РЕСУРСЫ



Foto: tengizchevroil

ТШО взяла в долг на будущее

> стр. 1

Выпуск ценных бумаг соответствует ожиданиям агентства о том, что ТШО будет регулярно наращивать долги в рамках проектов будущего расширения и управления устьевым давлением (ПБР/ПУУД), реализуемых на месторождении Тенгиз.

Есть риски

В Moody's считают, что дополнительный долг существенно не изменит кредитный профиль Тенгизшевройл, и что ее операционные показатели остаются высокими, несмотря на проблемы, связанные с коронавирусом. В качестве положительных моментов агентство отмечает то, что ТШО имеет лицензионное соглашение с правительством Казахстана, предоставляющее ей исключительные права на добычу углеводородного сырья на Тенгизском и Королевском месторождениях до 2033 года. Кроме того, предприятие является важным источником денежных средств для его акционеров, в частности корпорации Chevron, имеющей рейтинг Aa2 стабильный, и правительства Казахстана, способных поддержать компанию.

Но и риски тоже есть. В Moody's полагают, что в 2020 году из-за снижения цен на нефть и сокращения добычи в рамках соглашения ОПЕК+ доход ТШО будет существенно ниже, чем в прошлом году. Казахстан взял на себя обязательства сократить производство нефти на 390 тыс. баррелей в день в течение мая-июля этого года. По некоторым данным, ТШО согласилось снизить суточную добычу более чем на 100 тыс. баррелей.

Помимо этого, еще не определены сроки возобновления строительных работ на ПБР. С начала вспышки коронавируса в марте этого года ТШО значительно сократила персонал на площадке, отмечает агентство. Многие некритические работы на проекте были приостановлены. Компания рассчитывает завершить ПБР к середине 2023 года, а ПУУД – к концу 2022-го. Поэтому повторный запуск строительства на Тенгизе планируется в течение этого года. Однако сроки обратной мобилизации зависят от ситуации с коронавирусом в республике и являются неопределенными. Длительные задержки с ремобилизацией делают достижение целевой даты завершения в середине 2023 года более сложной задачей, констатируют эксперты.

Также в качестве рисков отмечается возможный рост стоимости транспортировки нефти по системе Каспийского трубопроводного консорциума (КТК). При этом Moody's считает, что ТШО обладает достаточной ликвидностью, чтобы выдержать задержки с проектом расширения, и ожидает ограниченного влияния коронавируса на текущую добычу нефти.

Базовый сценарий Moody's предполагает, что в 2020 году цены на нефть марки Brent в

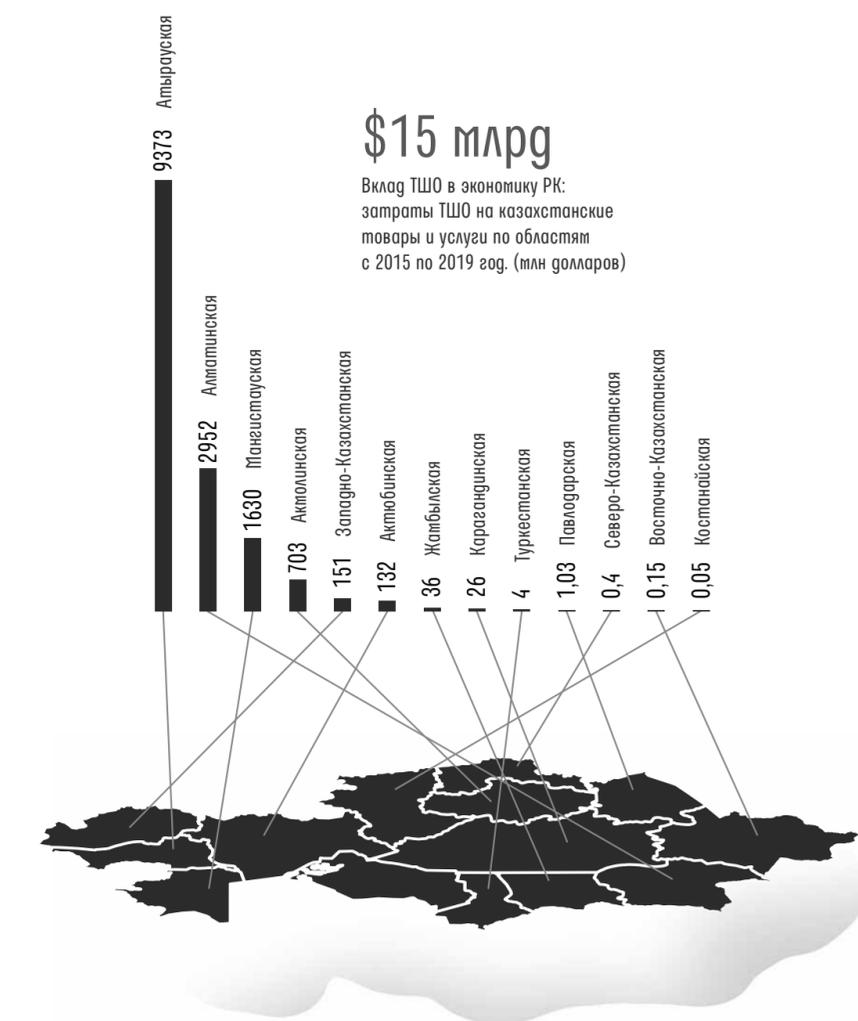
среднем составят \$35 за баррель, а в следующем – вырастут до \$45. В прошлом году средняя цена на Brent находилась в пределах \$64 за баррель, поэтому агентство ожидает, что в 2020 и 2021 годах доходы компании значительно снизятся. «В настоящее время ТШО имеет непогашенный долг в размере около \$7,5 млрд, в то время как верхний предел задолженности составляет \$21,5 млрд, как указано в финансовых документах ТШО», – отмечает агентство. Аналитики агентства полагают, что даже при более низких доходах в этом и следующем годах компания сможет профинансировать оставшиеся капитальные затраты в размере \$14 млрд за счет сочетания долговых и операционных денежных потоков без привлечения помощи акционеров.

Moody's может понизить рейтинг облигаций, если капитальные затраты на проект расширения существенно возрастут или произойдет задержка в завершении ПБР – такое развитие ситуации напрямую снижает способность ТШО погасить долги в течение периода концессии. Также на рейтинг могут повлиять снижение поддержки со стороны Chevron или правительства Казахстана, низкие цены на нефть и плохие операционные показатели.

Пособия вместо зарплат

В самой компании «Курсиву» ответили, что на сегодняшний день проект расширения завершен на 77% и что «ТШО предпринимает действия для безопасного выполнения ключевых мероприятий». Данные отчета компании о прошлогодних итогах показывают, что на конец 2019 года проект был завершен на 74%, и это значит, что за последние полгода реализация проекта продвинулась всего лишь на 3%.

Первый случай заболевания коронавирусом на Тенгизе был зарегистрирован 8 апреля. Через неделю компания приступила к эвакуации персонала с месторождения. Из-за приостановки работ сотни казахстанских и иностранных нефтесервисных компаний, около 25 тыс. работников, участвовавших в реализации проекта, были отправлены



Источник: ТШО

в вынужденный отпуск. «Сейчас все находится в процессе ожидания. ТШО надеется в сентябре возобновить критические работы на ПБР», – рассказал Нурлан Жумагулов, генеральный директор «Союза нефтесервисных компаний Казахстана».

По его словам, до 23 июня «Тенгизшевройл» оплачивала компенсацию в размере среднемесячной заработной платы всем рабочим, находящимся на простое. Позже она предложила подрядчикам равномерно разделить оплату половины зарплаты работников, то есть 25% платит ТШО, 25% – работодатели. Но

подрядчики отказались, сославшись на отсутствие денег. Тем не менее ТШО решила не оставлять рабочих совсем без денег и согласилась до сентября (до возобновления работ) платить им ежемесячные пособия в размере 42,5 тыс. тенге на человека.

Сейчас на Тенгизе трудятся 13,7 тыс. человек, включая персонал основного производства и работников ПБР и ПУУД. С момента обнаружения первого больного по сегодняшний день среди работников месторождения зарегистрировано 3650 случаев заражения коронавирусом, из них 333 – среди работников

ТШО. 2444 человека излечились от болезни. На месторождении на данный момент проходит лечение около 260 работников. Проведено более 49 тыс. тестов на наличие коронавируса. «Основное количество выявляемых на сегодняшний день случаев приходится на работников, которые проходят скрининг перед своей вахтой», – отметили в ТШО.

В долг и на свои деньги

По данным КТК, за первое полугодие по трубопроводной системе было перекачено свыше 14,1 млн тонн тенгизской нефти, это на 5,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Нефтепровод является основным экспортным маршрутом ТШО и по нему транспортируется практически все добытое на Тенгизе сырье. Если учесть, что нынешние цены на нефть намного ниже прошлогодних, то прогноз Moody's относительно прибыли компании по итогам 2020 года может подтвердиться.

Согласно данным консолидированной финансовой отчетности ТШО за 2019 год, опубликованной на сайте Комиссии США по ценным бумагам и биржам, чистая прибыль компании в прошлом году по сравнению с предыдущим сократилась почти на 17%, до \$5,9 млрд, а об-

щая выручка на 5,8%, до \$16,3 млрд. При этом капитальные затраты превысили \$10,2 млрд, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 3%, и на 38,8% по сравнению с 2017 годом. То есть за последние три года «капексы» ТШО превысили \$27,5 млрд.

Напомним, о принятии окончательного решения по финансированию ПБР и ПУУД акционеры компании объявили летом 2016 года. Тогда же стало известно, что стоимость проекта, реализация которой позволит увеличить годовую добычу нефти на 12 млн тонн (с 27 до 39 млн тонн), составит \$36,8 млрд. Однако осенью прошлого года ТШО объявило об удорожании проекта более чем на 22%, до \$45,2 млрд. Оператор месторождения объяснил это повышением стоимости инженерных и строительных работ. Но и эта цифра, скорее всего, не является финальной. Нурлан Жумагулов говорит, что окончательного бюджета по ПБР все еще нет.

В ТШО ответили изданию, что компания продолжает финансировать проект за счет операционного денежного потока и внешнего долга, но отказались уточнять подробности операции.

Согласно консолидированной финансовой отчетности компании, на начало 2020 года общая долговая нагрузка ТШО составляла \$6,7 млрд, что на 67,5% больше, чем годом ранее. Из них самый большой долг у компании перед корпорацией Chevron – свыше \$3,35 млрд.

Дело в том, что 27 июля 2016 год в целях привлечения средств для финансирования проекта будущего расширения TFCI выпустила облигации для институциональных инвесторов на \$1 млрд и взяла кредит под залог в размере \$2 млрд и \$1 млрд у Chevron и ExxonMobil соответственно. Облигации и займы, имеющие процентную ставку 4% годовых, должны быть погашены в августе 2026 года.

Ранее в том же месяце TFCI открыла кредитную линию на \$3 млрд от синдиката коммерческих банков, на \$6 млрд – от Chevron, и \$3 млрд – от ExxonMobil. Срок действия кредитной линии истекает в июле 2021 года, но по усмотрению товарищества может быть продлен еще на два года.

Как видно, финансирование проекта происходит за счет заемных средств, хотя и получены они в основном от двух основных акционеров. Казахстан, владеющий 20% предприятия, принимает участие в финансировании ПБР только через реинвестицию своей доли прибыли. Если в 2017–2018 годах ТШО перечислила своим акционерам в качестве дивидендов 1,4 млрд и 1,1 млрд соответственно, то в прошлом году не выплатила ничего.

Напомним, Chevron принадлежит 50% доли участия в ТШО, ExxonMobil – 25%, «КазМунай-Газ» – 20%, российско-американскому СП «Lukarco» – 5%.



Источник: ТШО

Области цифрового неравенства

> стр. 1

По данным Комитета по статистике, общий объем розничной торговли в стране в первом полугодии текущего года сократился на 12,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В то же время доля электронной торговли, на работу которой ограничения повлияли в меньшей степени, в общем объеме резко выросла. За шесть месяцев 2020 года она составила 9,4% всего объема (по итогам 2019 года – 3,7%). С учетом этого правительство изменило целевой показатель развития этого рынка в 2025 году с 10 до 15%.

Наиболее активно растут foodtech и pharmtech. Например, лидер рынка онлайн-заказа и доставки медикаментов «Биосфера» обслуживает в 5 раз больше заказов, чем в прошлом году. С начала года востребованность услуги доставки продуктов проекта Arbus.kz выросла в 7 раз. Arbus работает на рынке Алматы, и, вероятно, именно проекты мегаполиса вносят самый заметный вклад в увеличение доли онлайн-торговли.

Не хватает маркетплейса

Если смотреть на цифровое развитие торговли в регионах, то успехи там довольно скромные. Так, Карагандинская область занимает третье место среди регионов по объему розничной торговли (9,5% от рынка всей страны). Однако доля онлайн-продаж этого региона в прошлом году составляла лишь 0,8% (8,1 млрд тенге при годовом обороте 1012,5 млрд тенге). До конца года интернет-торговля должна вырасти до 2,4%. Такой прогноз дает управление предпринимательства Карагандинской области.

Почему в регионе такие низкие показатели онлайн-торговли? Одна из причин – отсутствие маркетплейса, где местные предприниматели могли бы представлять свои товары. «Курсив» опросил продавцов карагандинских рынков. 90% из опрошенных предпочитают работать через Instagram. При этом в Караганде есть пример успешного развития интернет-магазина. Это Flip.kz, который открылся в 2007 году и осуществляет поставки по всему Казахстану и миру, пункты выдачи которого находятся в 31 населенном пункте РК. «Объемы наших продаж по сравнению с первым полугодием прошлого года увеличились на 60%», – говорит директор Flip.kz Александр Соколов, не раскрывая абсолютные данные.

Но этот магазин работает в формате, который невыгоден мелким продавцам. Flip.kz приобретает товары оптом и продает их в роз-



Фото: Depositphotos/nmedia

ницу по всему Казахстану, используя собственную службу доставки. «Мы готовы предоставить свою площадку предпринимателям, которые в силу ограничений не могут торговать офлайн, но для этого они должны отвечать ряду условий», – поясняет менеджер по развитию ассортимента Flip.kz Алтын Бесимбаева.

Решение о партнерстве Flip.kz принимает после изучения ассортимента, схемы ценообразования, сертификатов соответствия на продукцию. Также важно, чтобы у компании была точная система учета складских запасов. Сейчас интернет-магазин сотрудничает с 200 крупными компаниями.

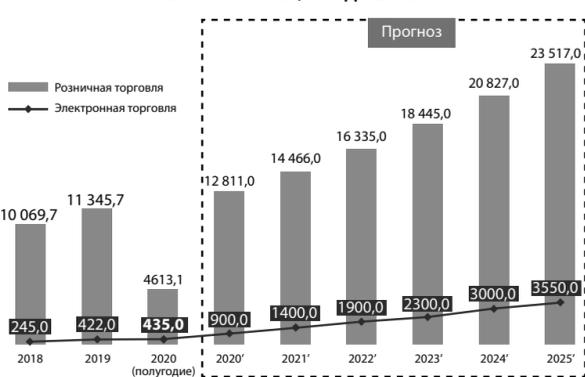
В период карантина Flip.kz начал доставку продуктов питания. Соответствующий раздел на сайте появился еще в прошлом году, но был неактивен. До Flip.kz такую услугу в Караганде уже предлагали торговые сети «Космос» и «Аян». Данные о сервисе эти игроки не раскрывают.

Виртуальная полка дороже

Северо-Казахстанская область – один из аутсайдеров показателей розничной торговли. В первом полугодии 2020 года объем розницы зафиксирован на 107,7 млрд тенге. Это 86,2% от первого полугодия 2019 года.

По наблюдениям корреспондента «Курсива» по СКО, проникновение онлайн-торговли и таких услуг, как заказ продуктов

ДОЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ОБЪЕМЕ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА, МЛРД ТЕНГЕ



Источник: Министерство торговли и интеграции РК. Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

на дом, очень слабое. Спрос на эти услуги, по данным игроков рынка, вырос на этапе жесткого карантина, но с ослаблением ограничений люди вернулись к формату самостоятельных покупок в магазинах.

И тому есть причины: в Петропавловске цена одного товара, выставленного в онлайн-магазине, часто оказывается выше, чем в торговом зале. Да и присутствие его в приложении или на интернет-странице не гарантирует наличие на складе.

В период карантина борьбу за клиентов в онлайн-пространстве развернули две торговые сети города – «Северный» и «Семейный». Каждая выбрала

свою линию продвижения в интернете.

Торговая сеть «Семейный» – это 13 супермаркетов, два гипермаркета и онлайн-магазин, который организует доставку заказов, полученных через собственный приложение или через сайт. Также в активе компании имеются распределительный центр, фабрика-кухня и линейка продуктов под собственной торговой маркой.

Торговая сеть «Северный» – второй по величине игрок регионального розничного рынка, опирающийся на три супермаркета. В период карантина «Северный» сделал ставку на сотрудничество с интернет-пло-

щадкой TUTA.SHOP, имеющей собственную службу доставки.

Ассортимент и цены на товары в обеих сетях одинаковы, а вот условия доставки разные. Например, курьеры TUTA.SHOP везут продукты «Северного» в самый отдаленный уголок Петропавловска бесплатно при сумме заказа от 2,5 тыс. тенге. Бесплатная доставка курьерами сети «Семейный» доступна при сумме заказа 15 тыс. тенге. При этом ожидание клиента «Северного» может затянуться до глубокой ночи, а курьеры «Семейного» закрывают доставку в течение 2-3 часов. Платная услуга доставки в обеих сетях одинакова – 500 тенге.

На выходе из режима ограничений обе сети отчитались, что доставка помогла удержать розничные продажи на привычном уровне. Директор торговой сети «Семейный» Андрей Исаков сказал, что в период карантина продажи через приложение выросли на 120%. Руководство онлайн-магазина TUTA.SHOP заявило, что число активных пользователей этой площадки в период карантина увеличилось в 1,5 раза.

Но когда ограничения ослабли, стало ясно, что обращения в службы доставки было временной данью обстоятельствам. Сейчас пользование приложением «Семейный», свидетельствует Андрей Исаков, упало до уровня, существовавшего до карантина, аналогичные данные приводит сеть «Северный».

Как выжил «Чунга-Чанга»

Объем розничной торговли Западно-Казахстанской области за шесть месяцев 2020 года зафиксирован на уровне 149 млрд тенге. Это 90,6% от аналогичного периода прошлого года.

Как следует из опроса «Курсива», компании региона, которые сделали ставку на онлайн-торговлю и организацию доставки товаров до покупателя... прогадали. «Мы давно занимаемся доставкой продуктов и лекарств на дом, принимая заказы по телефону, и можем сравнить. Это парадокс, но в период карантина заказов у нас стало меньше», – говорит совладелец сети магазинов и аптек «Назель» Альбек Кусаинов.

Основной площадкой для мелких предпринимателей стал Instagram. Компании с крупными оборотами обратились к теме создания собственных интернет-магазинов. Тему перевода бизнеса в интернет-магазин изучил владелец магазина сувениров и мелкой бытовой техники Азамат Тайкенов. Он столкнулся с дефицитом специалистов в области. В итоге свой выбор Тайкенов сделал в пользу иностранных фрилансеров: работает техзадание и ищет добросовестного исполнителя на виртуальных биржах труда.

Как ни странно, лучше иных ограничения в торговле пережил супермаркет детских игрушек «Чунга-Чанга». Руководство компании вовремя оформило разрешение на розничную торговлю продуктами питания. Изменение формата позволило продолжить торговлю в период ограничений. «Даже если продукты составляют 5% всего товара, по закону мы считаемся продуктовым супермаркетом», – комментирует директор ТД «Чунга-Чанга» Дархан Сариев.

Способы развития

Для развития рынка электронной торговли в регионах правительство планирует организовать обучающие семинары для местных предпринимателей. Опытом развития бизнеса с ними поделятся лидеры рынка – Arbus.kz, Chocofood.kz, другие компании.

Серьезным стимулом для развития обещают стать налоговые послабления для рынка электронной торговли. Министерство торговли и интеграции предлагает освободить от уплаты КПП и ИПН индивидуальных предпринимателей, чьи доходы от электронной торговли составляют не менее 40% совокупного годового дохода.

В подготовке материала участвовали Ксения Безкоровая, Юлия Захарова, Нана Иксанова

Узнай больше на kursiv.kz



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки



Насколько безопасны авиAPERелеты в эпоху пандемии?

THE WALL STREET JOURNAL.

Современные фильтры снижают риски, но не снимают их полностью.

Scott McCARTNEY,
THE WALL STREET JOURNAL

Безопасно ли летать на самолетах? Этот вопрос – один из ключевых для экономики, семейных отношений и потребности хотя бы на время вырваться из рутины.

Ответ: не так безопасно, как индустрия авиаперевозок хотела бы, чтобы вы считали, но гораздо безопаснее, чем вы могли подумать.

Салоны самолетов оборудованы мощной системой кондиционирования, и этот постоянный поток воздуха, смешанный со свежим атмосферным воздухом, очевидно, снижает риск распространения вируса COVID-19. Идея аналогична тому, что находиться на открытом пространстве, где много свежего воздуха, безопаснее, чем внутри помещения.

«Многие думают, что лететь в самолете – это все равно, что лететь в запечатанном цилиндре, но это совсем не так», – говорит Аманда Симпсон, вице-президент по исследованиям и технологиям компании Airbus Americas.

Авиакомпания и авиапроизводители делают все возможное, чтобы вселить в путешественников уверенность в безопасности полетов. Они утверждают, что эффективная работа системы вентиляции вместе с фильтрацией воздуха и постоянным забором свежего заборного воздуха делают салон самолета более безопасным в плане защиты от вирусов по сравнению со многими другими закрытыми общественными помещениями – офисами и ресторанами. Благодаря использованию масок и антисептиков для рук после посещения туалета эта среда становится еще более безопасной, говорят они.

Некоторые эксперты в сфере здравоохранения полагают, что риски в самолете все-таки намного выше: вентиляция и фильтрация могут и не помочь, если рядом с вами кто-то кашляет или чихает. И не стоит забывать о том, что в самолете люди находятся гораздо ближе друг к другу, чем в любом другом публичном месте.

Авиакомпаниям прекрасно понимают, что это ключевой момент для будущего авиаперевозок. Социологическое исследование, проведенное в начале июня для Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), показало: 65% респондентов из 11 стран самой главной опасностью для пассажиров считают нахождение рядом с инфицированным человеком. Использование уборной оказалось на втором месте.

«В целом уровень общего риска, я думаю, можно оценить как средний», – говорит Марк Жендро, эксперт по вопросам передачи заболеваний в самолетах и главный санитарный врач в больницах Beverly Hospital и Addison Gilbert Hospital в пригороде Бостона.

Недавно к нему обратились с просьбой рецензировать ис-

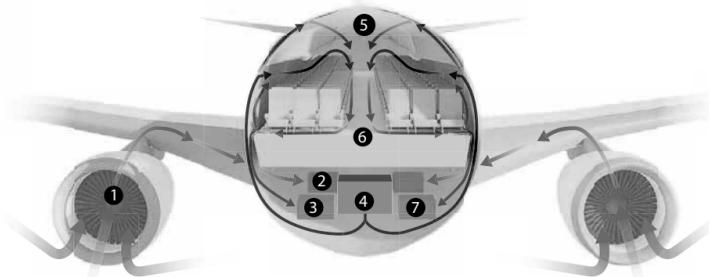


Посадка пассажиров на рейс авиакомпании American Airlines в Сан-Диего.

Воздух повсюду

За очистку и рециркуляцию воздуха в самолете отвечает комплексная система

- 1 Заборный воздух попадает внутрь самолета через двигатели, где сжимается и нагревается
- 2 Затем он проходит через холодильные агрегаты, расположенные в нижней части фюзеляжа. Эти агрегаты помогают регулировать температуру сжатого воздуха
- 3 Между тем туда же поступает салонный воздух, который по пути проходит через HEPA-фильтры. Эти фильтры, также используемые в больницах, способны удалять из воздуха как минимум 99,9% различных частиц, включая бактерии, вирусы и грибки
- 4 Воздух, поступающий из двух разных источников, смешивается в пропорции 50/50 при помощи воздушномесшителя и подается обратно в салон



- 5 Смешанный воздух попадает в салон через вентиляторы над головами пассажиров, а после поступает вниз, циркулируя далее по кругу
- 6 Из салона воздух выводится через систему вентиляции в полу. Примерно половина объема этого воздуха выводится за борт
- 7 Другая половина снова проходит через фильтры HEPA, чтобы потом смешаться со свежим заборным воздухом

Источник: Boeing

Kyle Kim/THE WALL STREET JOURNAL

следование, проведенное в Германии экспертами в области авиамоделирования, и Жендро считает, что результаты этого исследования могут быть очень полезными для всех путешественников. Компьютерные симуляции показали, что наивысший риск заражения COVID-19 среди авиапассажиров возникает во время посадки и высадки. В этот момент контакт между людьми наиболее тесный, поскольку их носы и рты оказываются слишком близко. Только представьте ситуацию, когда кто-то пытается положить свою сумку в багажный отсек над головами сидящих пассажиров.

По словам Говарда Вейсса, одного из авторов проведенного в 2018 году исследования о передаче респираторных заболеваний в самолетах, сравнение с офисным воздухом и другими условиями в этом случае может быть нерелевантным. «В офисах нет кресел, расположенных точно так же, как в самолете», –

говорит доктор Вейсс, профессор биологии в Университете штата Пенсильвания.

Существует не так много примеров передачи коронавируса внутри самолета. По данным IATA, отслеживание контактов после рейса от 31 марта между США и Тайванем, где у 12 пассажиров были выявлены симптомы COVID-19, не показало следов передачи заболевания еще 328 пассажирам и членам экипажа. Точно так же следов передачи не было выявлено и на рейсе из Китая в Канаду, где находился один пассажир с симптомами заболевания. Однако, как показали предварительные исследования по рейсу от 2 марта из Лондона во Вьетнам, один пассажир, вероятно, стал источником заражения 14 других людей. Двенадцать из них сидели поблизости.

Среди бортпроводников, по информации авиакомпаний, как правило, нет высокого уровня заболеваний, хотя они проводят в самолетах гораздо больше

времени, чем большинство пассажиров. «Если бы здесь существовали проблемы, статистика бы это показала», – отмечает Дэвид Сеймур, главный исполнительный директор компании American Airlines.

Согласно многолетним научным исследованиям, охватывающим различные вспышки заболеваний в прошлом, а также нынешнюю пандемию, вероятность передачи вируса между пассажирами самолета в целом достаточно невысокая. Но это не означает, что риска такой передачи не существует. К примеру, как показало одно из исследований по SARS (еще одному виду коронавируса), один инфицированный пассажир на борту самолета стал причиной заражения сразу 22 человек.

«В настоящее время в целом принято считать, что когда самолет находится в воздухе и система вентиляции работает как положено, она достаточно эффективно очищает воздух от вирусов», – говорит доктор Жендро.

Новое исследование показывает, что посадка и высадка – одни из наиболее опасных моментов для передачи вируса.

Как утверждает Boeing, из-за опасений по поводу того, что авиакомпании могут хотя бы на несколько минут выключать вентиляцию во время посадки или высадки, компания рекомендовала авиалиниям использовать бортовые источники питания для обеспечения работы вентиляции на полную мощность.

Однако авиакомпании этим рекомендациям следовать не обязаны. В США, согласно информации Федерального управления гражданской авиации, нет требований о том, чтобы система вентиляции в салоне самолета работала тогда, когда он находится на земле.

Впрочем, такие авиакомпании, как Southwest, American и ряд других утверждают, что обеспечение работы системы вентиляции на полной мощности не только в воздухе, но и на земле,

уже является для них стандартной практикой.

Как правило, коронавирус распространяется в виде частиц, выделяемых инфицированным человеком, которые затем попадают в организм других людей через рот, нос или глаза. Крупные частицы, выделяемые во время кашля или чихания, представляют наибольшую опасность, но, как полагает все большее число ученых, частицы в виде микроаэрозоля, который выделяется во время дыхания больного, также способны находиться в воздухе и причинить вред.

Эксперты в области авиации считают, что вентиляционные системы самолетов плохо справляются именно с большими частицами. Они слишком велики, и воздушный поток не может их быстро унести с собой. Поэтому те из них, которые оказались в непосредственной близости от пассажира, могут представлять угрозу. Тем не менее эксперты согласны с тем, что бортовая система вентиляции, скорее всего, хорошо справляется с загрязнением микроаэрозолем.

Как утверждает большинство представителей индустрии, система вентиляции и маски делают безопасными и средние места. Авиакомпании также указывают на то, что во многих самолетах с одной стороны прохода установлены два сиденья, поэтому в подавляющем большинстве случаев вы сидите плечом к плечу с кем-то вне зависимости от наличия среднего места.

Похоже, идея с блокировкой среднего ряда кресел – чисто американское изобретение. Опрос, проведенный консалтинговой фирмой IdeaWorks, показал: ни одна из 17 неамериканских авиакомпаний не заблокировала средний ряд сидений. Это делают только такие авиакомпании, как Delta, Southwest, JetBlue, Alaska и Frontier.

И все же эксперты в области здравоохранения считают, что, несмотря на невозможность соблюдать социальную дистанцию в салоне самолета, отсутствие соседа в среднем кресле снижает вероятность инфицирования. Во всяком случае, поблизости теперь немного людей, а любая дополнительная дистанция может быть полезной.

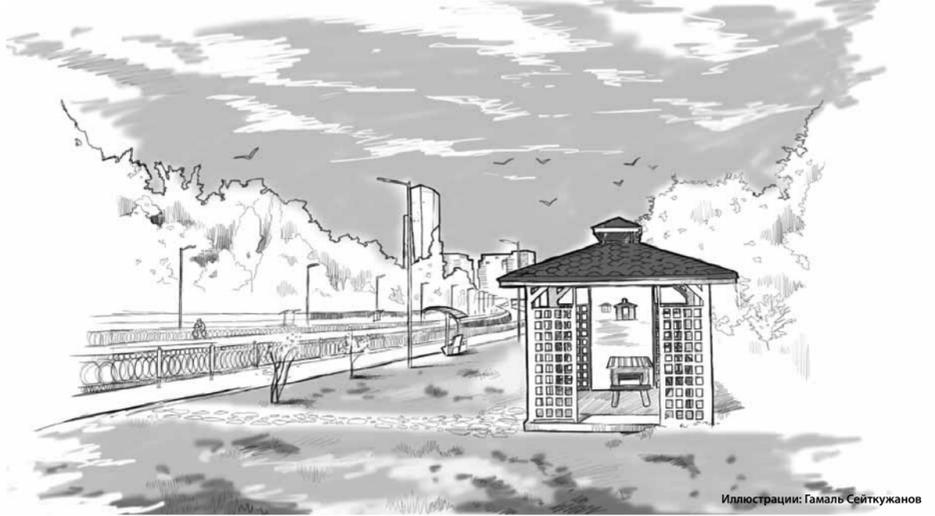
Недавние расчеты Арнольда Барнетта, профессора Массачусетского технологического института и эксперта по авиационной статистике, показали, что занятое среднее кресло повышает вероятность заражения вирусом на 79%. Шансы заболеть составили один из 4300 при полностью заполненном салоне против одного из 7700 при пустом среднем ряде в самолетах Airbus A320 или Boeing 737. В обоих случаях риск оказался низким. Сам ученый называет свои данные неполными, но если ориентироваться на них при нынешнем уровне заполняемости самолетов, то получается, что на 600 тыс. пассажиров, ежедневно пользующихся услугами авиакомпаний в США, суточный уровень заболеваемости может составить 90 человек.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал



Иллюстрации: Гамаль Сейткужанов

Пешеходные преобразования

В эру COVID-19 политика «город для пешеходов» получила новый всплеск по всему миру. Как развивается это направление в трех миллионах РК – читайте в обзоре «Курсива».

Марина НИЗОВКИНА, Анастасия МАРКОВА

Из-за пандемии улицы городов от Парижа до Боготы стали частично или полностью пешеходными и велосипедными, чтобы обеспечить социальное дистанцирование среди населения. Эти меры планировались как временные, но сейчас преобразования становятся постоянными и даже получили свое название – Slow street (Медленная улица). Новое веяние не обошло стороной и Алматы – аким города **Бакытжан Сагинтаев** еще месяц назад сообщил о пилотном проекте по созданию в Алматы временных пешеходных зон в период пандемии. Но только после стабилизации эпидемиологической обстановки.

Журналисты «Курсива» прогулялись по улицам Нур-Султана, Алматы и Шымкента и посмотрели, какие планы прошлых лет по организации пешеходных улиц удалось реализовать градоначальникам.

Нур-Султан

Столицу от других казахстанских мегаполисов отличает суровый климат, возможно, именно по этой причине в Нур-Султане пока лишь одна пешеходная улица – бульвар Нурлы жол от Дома министерств до Парка влюбленных, расположенного напротив торгового центра «Хан Шатыр». Но год назад в Нур-Султане разработали программу благоустройства на пять лет, включающую развитие пяти полицентров: в районе старой площади (1,6 га); в районе улицы Бейбитшилик (2 км) и проспекта Богенбай батыра (2,1 км); в районе ТЦ «Евразия» (15 км); улицы Косыгулулы (1,65 км); районе улиц Азербайбаева, Кошкарбаева и Жургенова (4,1 км). Общая протяженность пешеходных улиц на первом этапе благоустройства составит 27 км. Во сколько обойдутся преобразования столичному бюджету, в акимате сказать затруднились, сославшись на отсутствие проектно-сметной документации (ПСД).

Что касается ближайших преобразований, то они затронут улицу Ж. Омарова от проспекта Республики до Казахского музыкально-драматического театра имени К. Куанышбаева. В этом году благоустроят участок от дворца «Жастар» до улицы Ауэзова и реконструируют существующий фонтан – улица уже перерождена для ремонтных работ. В следующем году займутся отрезком от улицы Ауэзова до улицы Бейбитшилик. Если все пойдет по плану, в 2021 году около дворца «Жастар» появится городское пространство для пешеходов без доступа автотранспорта. Вокруг монумента «Дружба народов» сделают фонтанный комплекс, от которого будет течь

ручей, замыкающийся сухим фонтаном. Вдоль ручья расположены водные аттракционы. Еще один сухой фонтан сделают возле Казахского музыкально-драматического театра имени К. Куанышбаева. Кроме фонтанов пространство обустроят малыми архитектурными формами и инсталляциями. Здесь появятся велодорожка, тентовые навесы, игровые зоны, детские площадки и общественный туалет. На реконструкцию улицы Омарова выделено 3,8 млрд тенге.

Алматы

Самым пешеходным городом в стране остается Алматы, хотя целостной концепции пока не

отрезка улицы Жибек жолы. Около 1,3 млрд тенге ушло на фонтаны, скамейки и зеленые насаждения в районе площади Астана. А на преобразование в «полупешеходные» Кабанбай батыра и Гоголя – еще по 1,1 млрд тенге. На освещение, тротуарную плитку, арки, новые указатели и озеленение проспекта Назарбаева в 2018 году потратили 4,9 млрд тенге, но пешеходным он не стал. Остальные деньги ушли на реконструкцию променадной части проспекта Абая, здесь улучшили прогулочные зоны, расширили арки и установили фонтаны разных типов.

В 2019 году городская администрация задумала соединить

реки Есентай, Толе би и Достык. Кроме этого планировали сделать прогулочную набережную реки Есентай выше Аль-Фараби, набережную Малой Алматинки, продлить пешеходную Жибек жолы до Сейфуллина, преобразовать улицу К. Байсеитовой в районе Главпочтамта и переоборудовать площадь перед Центральным парком культуры и отдыха.

Прогулявшись в минувшие выходные по центру города, мы убедились, что пешеходное кольцо пока так и осталось в планах, как и променада вдоль Малой Алматинки.

Набережную реки Есентай реконструировали лишь выше Аль-Фараби – здесь на отрезке



Фото: Мадияр Таншоппан



Фото: Аскар Ахметуллин

получилось – пешеходные зоны фрагментарно раскиданы по историческому центру города. Масштабная реконструкция улиц по проекту Яна Гейла началась в южной столице в 2017 году. За 2017–2018 годы из местного бюджета, согласно отчету управления строительства города Алматы, было потрачено 16,3 млрд тенге. Преобразование в прогулочный бульвар улицы Панфилова от Жибек жолы до Кабанбай батыра обошлось бюджету в 2,1 млрд тенге. Здесь сделали освещение, установили сухие фонтаны, скамейки, скульптуры и детские площадки. Еще 1,9 млрд тенге потратили на модернизацию пешеходного

существующие и планируемые пешеходные зоны вокруг исторического центра города малым пешеходным кольцом длиной 18 км. Маршрут должен был пройти по Абая, набережной

2 км установили габионы, мосты и спуски к реке, сделали прогулочную дорожку с лавочками, урнами, беседками и детскими площадками.

Жибек жолы, действительно, удлинили до Сейфуллина. Но часть улицы от Абылай жана до проспекта Желтоқсан пешеходной так и не стала, там по-прежнему автопарковка.

Улицу Байсеитовой между Богенбай батыра и Кабанбай батыра реконструировали – сейчас там уютное тенистое место для прогулок с детской и спортивной площадками. На площади перед Центральным парком культуры и отдыха появился сухой фонтан – им заменили фонтан-чашу, установленный 15 лет назад и уже начавший крошиться.

О дальнейших планах в акимате и управлении городского

планирования и урбанистики не рассказали, сообщив лишь, что «все вопросы отложены до конца карантина».

Шымкент

Шымкент стал пешеходным в 2018 году. За год в городе реконструировали для пешеходов три улицы – Бекет батыра, Бейбитшилик и набережную реки Кошкар-ата.

Самую первую пешеходную зону, протяженностью в один километр, открыли в мае 2018 года на улице Бекет батыра. На местном «Арбате» установили скамейки, освещение, высадили 700 саженцев и 1 тыс. роз. Деньги в размере 800 млн тенге выделили из бюджета города на содержание парков, и какая доля из них ушла на реконструкцию улицы – выяснить не удалось.

В том же году, спустя пару месяцев, открыли второй променада – вдоль набережной реки Кошкар-ата. Правда, набережная никогда и не была автомобильной – сюда выходят задние дворы частного сектора, и раньше местные жители просто сваливали здесь мусор.

Следующие четыре месяца ушли на реконструкцию улицы Бейбитшилик – к 1 декабря 2018 года она стала полностью пешеходной, проезд для автомобилей закрыли. На ее преобразование из бюджета ушло почти 600 млн тенге. За эти деньги на улице длиной 430 метров и шириной 35 метров установили семь фонтанов, 90 скамеек, 12 архитектурных форм и около 100 крупных и малых светильников да еще разместили над головами пешеходов 12 светящихся по вечерам ангелов. Улица быстро стала популярной среди горожан – сюда приезжают погулять местные жители со всех районов города и привозят гостей. Недовольны остались только некоторые владельцы квартир на шымкентском «Арбате» – по их мнению, по вечерам там стало слишком светло и шумно.

В том же 2018 году были озвучены планы о преобразовании в пешеходную улицы Аскарара, параллельной променаду по Бейбитшилик. Но проект четвертого «Арбата» в Шымкенте пока так и не реализован. В новых планах акимата – организовать этно-туристический центр по улице Айтеке би от площади Ордабасы до старого автовокзала. Преобразования подразумевают снос жилых и коммерческих объектов, но проектно-сметная документация пока не разработана и, соответственно, о стоимости задумки говорить рано.



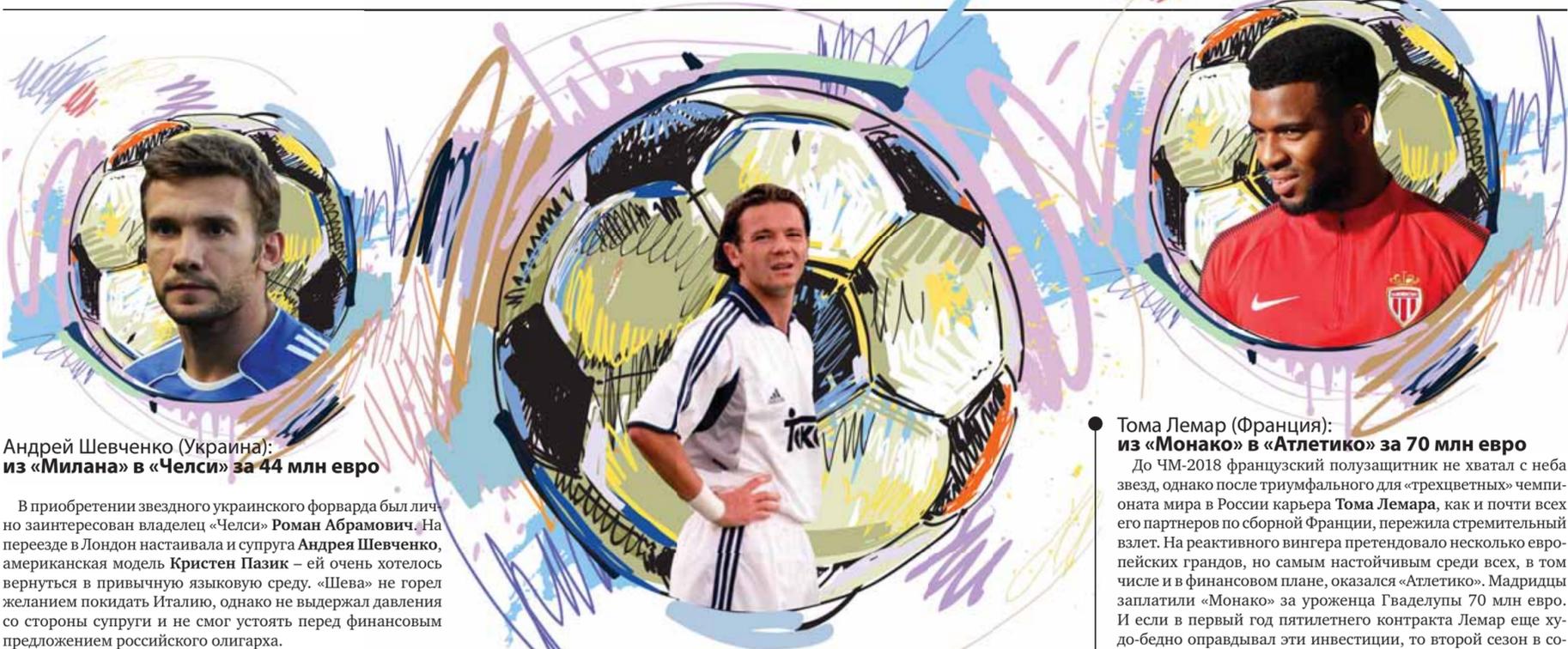
Фото: Офелия Жакаева

Объявления

ТОО «BeerTrade», БИН 100140004393, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: г. Алматы, ул. Казыбаева, 270 В. Тел. 8 777 551 0288.

ТОО «Евразийская инновационная академия экономики и управления» с его Финансово-экономическим колледжем преобразуется в новое юридическое лицо – ТОО «Алматинский финансово-экономический колледж» (АФЭК). Адрес: г. Алматы, ул. Рыскулбекова, 39 А. Тел. 309 74 00.

LIFESTYLE



Андрей Шевченко (Украина):
из «Милана» в «Челси» за 44 млн евро

В приобретении звездного украинского форварда был лично заинтересован владелец «Челси» **Роман Абрамович**. На переезде в Лондон настаивала и супруга **Андрея Шевченко**, американская модель **Кристен Пазик** – ей очень хотелось вернуться в привычную языковую среду. «Шева» не горел желанием покинуть Италию, однако не выдержал давления со стороны супруги и не смог устоять перед финансовым предложением российского олигарха.

Пословица «от добра добра не ищут» как нельзя лучше описывает переход Шевченко из «Милана» в «Челси». По сути, этот трансфер стал началом конца карьеры 30-летнего на тот момент футболиста. За два сезона в составе «аристократов» обладатель «Золотого мяча»-2004 провел всего 48 матчей, забив в них неприлично мало для нападающего топ-уровня – 9 мячей.

Реанимировать карьеру не помогла и командировка в «Милан». В Англии «Шеву» преследовали не только игровые трудности, но и проблемы со здоровьем: за время, проведенное в «Челси», он перенес две серьезные операции, после которых оказался востребованным только в киевском «Динамо».

Элвир Балич (Босния и Герцеговина):
из «Фенербахче» в «Реал» за 26 млн евро

Большинство современных болельщиков зададутся вопросом – а кто это? Между тем на стыке веков боснийский полузащитник считался одним из главных талантов во всей Европе. Перед сезоном 1999/20 «Королевский» клуб заплатил за балканца стамбульскому «Фенеру» 26 млн евро – на то время это был финансовый рекорд для турецкого футбола.

Выхлоп же оказался ничтожным: подписав трехлетний контракт с «Реалом», Балич провел в форме мадридской команды всего 11 матчей, отметившись одним-единственным голом.

Тома Лемар (Франция):
из «Монако» в «Атлетико» за 70 млн евро

До ЧМ-2018 французский полузащитник не хватал с неба звезд, однако после триумфального для «трехцветных» чемпионата мира в России карьера **Тома Лемара**, как и почти всех его партнеров по сборной Франции, пережила стремительный взлет. На реактивного вингера претендовало несколько европейских грандов, но самым настойчивым среди всех, в том числе и в финансовом плане, оказался «Атлетико». Мадридцы заплатили «Монако» за уроженца Гваделупы 70 млн евро. И если в первый год пятилетнего контракта Лемар еще худо-бедно оправдывал эти инвестиции, то второй сезон в составе «матрасников» вышел для Тома по-настоящему провальным. Француз потерял место в основе и не смог отметиться ни одним результативным действием на поле. Неудивительно, что в ближайшее время руководство «Атлетико» намерено разорвать контракт с Лемаром, что, конечно же, приведет к дополнительным расходам на компенсацию игроку.

ГОЛ ЦЕНОЙ В 27 млн евро

Ведущие футбольные клубы тратят немислимые средства на приобретение игроков, но гарантий при покупке на трансферном рынке нет. Спортсмена невозможно вернуть обратно, если он не понадеялся новому работодателю, тем более нереально получить назад затраченные на переход деньги. «Курсив» собрал наиболее яркие примеры последних 20 лет, когда новичок не оправдывал ни ожиданий, ни вложенных в него финансовых инвестиций.

Владимир ЖАРКОВ

Гаиска Мендьета (Испания):
из «Валенсии» в «Лацио» за 48 млн евро

Карьера испанского полузащитника с баскскими корнями очень похожа на историю футбольной Золушки. **Гаиска Мендьета** родился в бедной семье, в раннем возрасте он остался без родителей и попал в детский дом. Первый профессиональный контракт Мендьета заключил в 17-летнем возрасте, а совершеннолетие встретил уже игроком «Валенсии», в составе которой дорос до звезды мирового уровня.

Перед стартом сезона 2001/02 Гаиска переходил в римский «Лацио» за 48 млн евро в статусе дважды лучшего полузащитника сезона по версии УЕФА и одного из лидеров сборной Испании. Но в Италии у баска откровенно не пошло, а его трансфер имел катастрофические последствия для «лациале». Их генеральный спонсор, продовольственный концерн Cigo, не смог отбить даже десятой части от 49 млн евро, вложенных в покупку Мендьеты, и в результате объявил о банкротстве.

Что касается футболиста, то переезд в Рим поставил крест на его карьере: из «Лацио» полузащитник перестал вызываться в расположение национальной команды, его рыночная стоимость упала до полутора миллионов евро. Руку помощи соотечественнику протянула «Барселона», взявшая его в аренду, однако и там Мендьета, по большому счету, не заиграл, конец карьеры проведя в скромном английском «Мидлсборо».

Филипе Коутиньо (Бразилия):
из «Ливерпуля» в «Барселону» за 145 млн евро

Лучшее – враг хорошего, теперь талантливый бразилец это знает наверняка. **Филипе Коутиньо** был настоящим лидером «Ливерпуля», дорос до капитанской повязки, болельщики «Энфилда» в едином порыве пели хвалебные оды в его честь.

Но вся любовь фанатов, уважение партнеров и доверие тренеров испарилась в один момент, когда в начале 2018 года «Филипиньо» решил осуществить свою мечту и перебраться в «Барселону». Сумма трансфера составила 145 млн евро – это был второй в истории мирового футбола ценник после 222 млн евро за Неймара, которого у этой самой «Барсы» немногим ранее приобрел «Пари Сен-Жермен».

Однако спортивного счастья Коутиньо в каталонском клубе так и не нашел. Несмотря на то, что команда «Барселона» очень подходит Филипе по стилю игры, а одноименный город ему намного ближе ментально, чем холодный английский порт, бразилец так и не смог стать в «Барсе» своим, уже через год отправившись в «Баварию» по арендному соглашению.

На вырученные от продажи Коутиньо средства «Ливерпуль» приобрел защитника **Вирджила ван Дейка**, который стал одним из вожаков команды, через год выигравшей Лигу чемпионов, а еще сезон спустя завоевавшей титул сильнейшего клуба Англии.

Энди Кэрролл (Англия):
из «Ньюкасла» в «Ливерпуль» за 41 млн евро

Еще одна сделка, ставшая очень неудачной для мерсисайдского клуба во всех отношениях. Руководство «Ливерпуля» видело в форварде-гренадере замену улетевшему на персональном вертолете Абрамовича в «Челси» **Фернандо Торресу**. Но Кэрролл, мягко говоря, высоких ожиданий не оправдал.

Не по Сеньке оказалась шапка – Энди не то чтобы «сдулся» в стане «красных», он просто изначально не соответствовал уровню и амбициям «скаузеров». То, что руководство «Ливерпуля» совершило ошибку, купив Кэрролла, стало понятно довольно быстро. Всего шесть забитых мячей в 44 матчах – крайне слабый показатель для ударного форварда.

Летом 2012-го таранный нападающий отправился в аренду в «Вест Хэм», а спустя год лондонцы выкупили права на Кэрролла за 17,5 млн евро. Таким образом, «Ливерпулю» не удалось отбить даже половины средств, затраченных на приобретение форварда.



Эмилиано Сала (Аргентина):
из «Нанта» в «Кардифф» за 20 млн евро

История этого южноамериканского нападающего трагична, она выбивается из общей экономической парадигмы необоснованных трат.

19 января 2019 года валлийский клуб «Кардифф Сити» объявил о заключении рекордной сделки, выкупив у французского «Нанта» аргентинца **Эмилиано Сала**. Через два дня 29-летний нападающий на частном самолете отправился к новому месту работы, однако с одного берега Ла-Манша до другого он так и не добрался.

Самолет с футболистом на борту исчез с радаров спустя 20 минут после вылета из Нанта, после чего сразу же началась поисково-спасательная операция, длившаяся до 7 февраля. В тот день было обнаружено тело Эмилиано, и футболиста официально признали погибшим.

На момент смерти Салы «Кардифф» еще не оплатил «Нанту» его трансфер, поэтому валлийцы попытались опротестовать финансовую сделку, так как игрок даже не прибыл в расположение клуба. Но ФИФА встала на сторону команды из Франции, Международная федерация объявила «Кардифф» выплатить «канарейкам» всю сумму за в буквальном смысле «мертвую душу».



Робиньо (Бразилия):
из «Реала» в «Манчестер Сити» за 43 млн евро

Приобретением **Робсона де Соузы** новые владельцы «Ман Сити» обозначили новый вектор развития клуба. Это была первая покупка «горожан» за баснословные деньги арабских шейхов, она же – одна из самых неудачных в их новой истории.

В бразильце владельцы МС разочаровались уже через полгода после заключения договора, безуспешно пытались пристроить его в аренду куда-нибудь поближе, в один из английских клубов – чтобы, на всякий случай, наблюдать за ним. Однако ни в одной из команд АПЛ Робиньо не был востребован, и «горожанам» пришлось согласиться почти бесплатно отпустить его на родину, в «Сантос», где он и играл до тех пор, пока нападающего не согласился купить «Милан» за 21 млн евро. Примечательно, что вскоре и «россонери» отправили Робиньо в аренду – все в тот же «Сантос», который оказался единственным бенефициаром в трансферной истории футболиста.

Марио Балотелли (Италия):
из «Милана» в «Ливерпуль» за 27 млн евро

Итальянец ганского происхождения был призван заменить в «Ливерпуле» ушедшего в «Барселону» **Луиса Суареса**, однако Балотелли не удалось даже частично компенсировать потерю уругвайского форварда. За сезон Марио только 16 раз сыграл за мерсисайдцев, забив один гол. Путем

несложных математических подсчетов можно обнаружить, что его стоимость равна 27 млн евро – именно столько «скаузеры» заплатили «Милану».

Трансфер Балотелли был признан самым провальным в английской Премьер-лиге в сезоне 2014/15, а своим не всегда адекватным поведением «Супер Марио» нанес «Ливерпулю» немалый репутационный урон, который сложно конвертировать в финансовый эквивалент.

Хуан Себастьян Верон (Аргентина):
из «Лацио» в «Манчестер Юнайтед» за 42,6 млн евро, из «Манчестер Юнайтед» в «Челси» за 21,5 млн евро

Аргентинскому опорнику «посчастливилось» дважды получить неофициальный статус самого провального трансфера сезона в английской Премьер-лиге (АПЛ). Сначала горько пожалели о приобретении **Верона** ранее блиставшего в «Лацио», 42,6 млн евро.

Поняв, что аргентинец не тянет уровень АПЛ, манкунианцы решили уступить его лондонскому «Челси». «Красные дьяволы» были рады уже тому, что им удалось выручить хотя бы половину от суммы, в которую им обошелся игрок с говорящим прозвищем «Ведьмак».

С «аристократами» южноамериканский полузащитник заключил соглашение на четыре года, но по факту сыграл за «синих» лишь в семи матчах. Так и не найдя себя в английском футболе, Верон отправился на родину, где выступал на высоком уровне до 39-летнего возраста.

