



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:

ПОЧЕМУ КИТАЙСКИЕ СТАРТАПЫ ХОТЯТ НА IPO В США

стр. 4

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:

ВО ЧТО ВКЛАДЫВАЮТ КАЗАХСТАНЦЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

стр. 5

РЕСУРСЫ:

БИТУМ ИДЕТ НА РЕКОРД

стр. 8

LIFESTYLE:

С ФУТБОЛЬНОГО ПОЛЯ – В ГОЛЛИВУД

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Баланс персонального и коллективного

«Курсив» изучил, сколько денег отечественные банки инвестируют в персонал, и убедился, что средний уровень вознаграждения, приходящегося на одного служащего, не всегда совпадает с эффективностью банка, в котором он работает.

Виктор АХРЭМУШКИН

«Курсив» насчитал в Казахстане ровно 20 банков, чьи расходы на содержание персонала, согласно аудированной отчетности, в 2019 году превысили 1 млрд тенге. Совокупные траты этой двадцатки на своих работников выросли с 248 млрд тенге в 2018 году до 278 млрд в 2019-м, или на 12%. Для сравнения: инфляция в РК по итогам прошлого года составила 5,4%.

Больше всего (см. инфографику) рассматриваемую статью расходов увеличил Банк ЦентрКредит (+38% год к году). В трех структурах (Альфа, Алтын и АТФ) рост составил свыше 20%. В Халыке, который является самым крупным работодателем на банковском рынке, затраты на персонал выросли всего на 1%. И, наконец, три организации (Jysan, Capital и AsiaCredit) свои кадровые бюджеты урезали.

Общий знаменатель

Расстановка банков в порядке сумм, которые они тратят на сотрудников в целом, выглядит достаточно предсказуемо и не сильно отличается от расстановки по штатной численности. Гораздо информативнее такой показатель, как средние расходы на одного работника в месяц. Разумеется, его нельзя считать средней ежемесячной зарплатой, поскольку в затратах банков на персонал зашиты не только оклады и премии. Сюда, например, может входить единовременная матпомощь по вступлению в брак, рождению ребенка, выходу на пенсию, другие пункты соцпакета. «Расходы на содержание персонала включают в себя такие выплаты, как расходы на служебные командировки, подготовку и переподготовку кадров, медицинское страхование персонала, социальные и прочие выплаты, не являющиеся доходом работников», – рассказали в пресс-службе Жилстройсбербанка.

Тем не менее расходы банка на единицу персонала, даже с учетом неизбежных погрешностей в расчетах, дают достаточно близкое представление об уровне вознаграждения в этом банке и еще более близкое – при сравнении вознаграждений в разных БВУ (поскольку погрешность расчетов будет примерно одинаковой для всех организаций). «Курсив» подсчитал этот показатель (отношение затрат на персонал к фактической численности работников) для 18 банков и компании Kaspi.kz, Ситибанк раскрыть численность персонала отказать.

От двухсот и выше

По нашим расчетам, самыми высокооплачиваемыми в 2019 году стали работники Алтына со средним вознаграждением 846 тыс. тенге в месяц (здесь и далее – включая налоги, социальные и прочие выплаты, отнесенные к расходам на персонал). По этому банку возможна погрешность, связанная с количеством служащих.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Depositphotos/LyazaTret'yakova

Самолеты без неба умрут

Как государство помогает восстановиться авиаотрасли

Авиаперевозчики просят помощи. Аэропорты просят помощи. Аэронавигационные компании просят помощи. В таком состоянии сейчас находится авиарынок Казахстана. Как государство будет помогать отрасли выходить из крутого пика? Как пассажиры отреагировали на частичное открытие границы? Ответы на эти вопросы искал «Курсив».

Жанболат МАМЫШЕВ

Границы приоткрыли

С 17 августа Казахстан возобновил полеты за границу. Это решение Межведомственной комиссии по недопущению возникновения и распространения коронавирусной инфекции. Сейчас власти разрешили вновь летать из РК в ОАЭ, Беларусь, Германию, Нидерланды, Египет, Украину и РФ.

> стр. 2

Мировые бренды решают проблему нераспроданной одежды

THE WALL STREET JOURNAL.

Компании по производству одежды – от элитных домов моды до масс-маркет ретейлеров – после нескольких месяцев карантина столкнулись с проблемой переизбытка товарных запасов. Теперь они пытаются избавиться от излишков, стараясь избежать ущерба для брендов и не вызвать при этом гнева экологически сознательных потребителей.

Matthew DALTON, THE WALL STREET JOURNAL

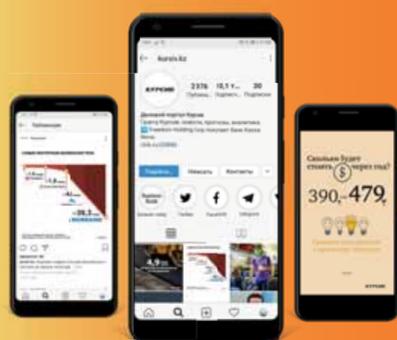
В индустрии моды есть компании, которые на протяжении многих лет уничтожали нерезализованные товары, не желая продавать их со скидкой. Однако теперь экологи, покупатели и правительства обращают на эту практику все больше внимания и вынуждают бренды искать новые способы решения проблемы излишков одежды, обуви и других товаров на своих складах.

В США бренды и ретейлеры, которые практически весь сезон были закрыты, сейчас наводняют

благотворительные организации нераспроданными товарами, а также отправляют их в дисконт-центры и компании, занимающиеся утилизацией одежды.

Некоммерческая организация Good360, которая собирает излишки товаров и распределяет их между благотворительными организациями, заявила, что во время кризиса получила пожертвования в виде одежды на десятки миллионов долларов. Как ожидают в организации, по итогам года общая сумма пожертвований может превысить \$660 млн – это вдвое больше прошлогоднего результата.

> стр. 9



КУРСИВ в Instagram



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

ДКБ-2025: как гарантируется успех малого и среднего бизнеса в Казахстане

За десять с лишним лет реализации государственной программы «Дорожная карта бизнеса» ее участники – предприятия с небольшими мощностями – суммарно произвели продукции на сумму 25 трлн тенге. О том, за счет чего программа «ДКБ-2025» станет основным инструментом увеличения доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны до 35%, рассказал заместитель председателя правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Рустам Карагойшин.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Программа «Дорожная карта бизнеса» действует в Казахстане с 2010 года по поручению первого президента страны – Елбасы Нурсултана Назарбаева для объединения многочисленных отраслевых программ поддержки и развития предпринимательства в Казахстане под эгидой одной организации. С 2013 года Фонд развития предпринимательства «Даму», ставший оператором программы «ДКБ-2020», реализует ее в составе холдинга «Байтерек». А в 2018 году Нурсултан Назарбаев, выступая с посланием народу Казахстана, заявил, что в ходе поездок по регионам убедился в эффективности этой госпрограммы, и объявил о необходимости продления ее еще как минимум на пять лет. Внеся в нее, разумеется, необходимые корректировки.

Равные возможности для города и села

Программа, рассчитанная до 2025 года, значительно изменилась по сравнению с тем вариантом, который был разработан после поручения первого президента в 2010 году. По словам заместителя председателя правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Рустама Карагойшина, главной особенностью обновленной «Дорожной карты бизнеса» является доступность финансирования как для городского, так и для сельского бизнеса. Предприниматели на селе до сих пор испытывали большие сложности из-за недостаточности залогового обеспечения и отсутствия гарантий от надежного партнера. Теперь же Фонд «Даму» готов подставить им плечо, утверждают в холдинге «Байтерек».

«В первую очередь мы хотели, чтобы финансирование в рамках программы «Дорожная карта бизнеса» стало доступным как для городских, так и для сельских предпринимателей, чтобы они смогли не только создать свой бизнес, но и развивать действующие направления», – говорит Карагойшин. – При этом мы преследовали цель увеличить объемы произведенной продукции в обрабатывающей промышленности, создавать новые конкурентоспособные производства и увеличивать занятость населения в малом и среднем предпринимательстве. Все эти цели в рамках реализации программы мы достигаем достаточно планомерно».

Одним из самых востребованных инструментов поддержки малого и среднего бизнеса в рамках программы является субсидирование ставки вознаграждения. Судя по промежуточным результатам программы, на сегодня это самая действенная мера поддержки малого и среднего бизнеса. По состоянию на 1 августа 2020 года Фонд «Даму» начинал с 2010 года просубсидировано 16 311 проектов на сумму 2,8 трлн тенге. Количество предпринимателей, получивших поддержку в рамках применения этого инструмента, ежегодно растет: если в 2018 году было просубсидировано 1432 проекта на общую сумму кредитов 173 млрд тенге, то в 2019 году

таких проектов насчитывалось уже 2402.

Приоритет промышленности и уникальным проектам

Программа «ДКБ» развеивает миф о том, что малый и средний бизнес в Казахстане предпочитает осваивать исключительно сферу услуг и торговли. Если рассматривать его поддержку через субсидирование ставки в отраслевом разрезе, то выяснится, что среди поддерживаемых Фондом «Даму» субъектов бизнеса преобладают проекты, которые казахстанские предприниматели реализуют в секторе обрабатывающей промышленности. Это 4444 предприятия с общей суммой кредитов 1,2 трлн тенге, а также проекты в сфере транспорта и складирования (3629 проектов на сумму 413 млрд тенге). В оптовой и розничной торговле с помощью субсидирования процентной ставки реализовано гораздо меньше проектов – 2293 на 286 млрд тенге. Еще 1220 проектов на сумму 144 млрд тенге было просубсидировано в сельском хозяйстве.

Отметим, что в рамках ДКБ реализуются и уникальные для Казахстана и всего Центрально-Азиатского региона проекты. В частности, благодаря государственной поддержке бизнеса ТОО «Большинный комплекс томотерапии и ядерной медицины



Фото предоставлено пресс-службой АО «НУХ «Байтерек»

ные бизнесмены – в региональном разрезе здесь лидируют две исторически промышленные области: Павлодарская (1304 проекта на общую сумму кредитов 190 млрд тенге) и Восточно-Казахстанская (1261 проект на общую сумму кредитов 179 млрд тенге). Тройку лидеров замыкает Актюбинская область, где такую поддержку получили

это удовольствие было довольно дорогим для казахстанских потребителей: в нашей республике своего производства стеклянной мозаики просто не существовало – все работы производились из импортного материала. Господдержка через ДКБ позволила шымкентской компании не только освоить эту производственную технологию внутри

Павлодарская (535 проектов на общую сумму кредитов 21 млрд тенге) области.

ДКБ как лекарство от коронакризиса

Особую актуальность программа «Дорожная карта бизнеса» приобрела в нынешний, крайне сложный для казахстанских предпринимателей период: из-за

там была проведена процедура реструктуризации, – говорит Карагойшин. – На сегодня в рамках института «Даму» мы переходим на онлайн-оформление заявок, уже сейчас порядка 60% заявок проходит через ресурс «Даму-онлайн», и это только начало упрощения наших взаимоотношений с предпринимателями. В этом направлении у нас будет усилена работа, мы все большее внимание будем уделять развитию информационных технологий».

Всего Фондом «Даму» за первое полугодие 2020-го было поддержано 7,3 тыс. проектов на 257 млрд тенге, на этот же период пришлось внесение значительных изменений в программу, которая будет действовать до 2025 года. В частности, по инструменту субсидирования были сняты действовавшие ранее отраслевые ограничения, унифицирована ставка для предпринимателей на уровне 6%, а суммы кредитов, которые подлежат субсидированию, увеличены с 2,5 до 7 млрд тенге, на срок до пяти лет. По инструменту гарантирования для начинающих предпринимателей теперь гарантируются кредиты до 360 млн тенге, при этом размер гарантии увеличен до 85% от суммы кредита через банки второго уровня. Для действующих же предпринимателей гарантируются кредиты до 1 млрд тенге (до 50% от суммы кредита). Гарантированию также подлежат кредиты, направленные на 100-процентное пополнение оборотных средств до 500 млн тенге, при этом сняты отраслевые ограничения (за исключением торговли и запрещенных видов деятельности).

В результате всех этих изменений в новую программу «ДКБ-2025» включены субъекты крупного бизнеса в таких отраслях, как производство продуктов питания, мыла и моющих средств, бумажных изделий санитарно-гигиенического назначения, грузовые перевозки автомобильным транспортом, складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность, туризм, аренда и управление собственной или арендуемой недвижимостью.

Что дала стране ДКБ-2020 и что даст ДКБ-2025

По данным НУХ «Байтерек», предприниматели – участники программы «Дорожная карта бизнеса» за 2010–2019 годы произвели продукции на сумму 25 трлн тенге, уплатив в бюджет 1,6 трлн тенге налогов. Благодаря предпринимателям, получившим господдержку в рамках ДКБ, было создано свыше 100 тыс. новых рабочих мест. На 1 тенге субсидий со стороны государства в рамках этой программы привлекалось 10 тенге кредитов, на 1 тенге гарантии привлекалось почти 2,6 тенге кредитных средств.

«Как показывают результаты ДКБ-2020, 1 тенге субсидий приносит 135 тенге выручки и 8 тенге налоговых поступлений в бюджет», – утверждает зампреда правления НУХ «Байтерек».

В рамках реализуемой с 1 января 2020 года программы «ДКБ-2025» эти показатели должны качественно увеличиться, главным же бенчмарком является увеличение доли малого и среднего предпринимательства в формировании ВВП Казахстана. Если сейчас доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет 30,8%, то к 2025 году эта цифра должна вырасти до 35%.

«Мы действительно ожидаем такой колоссальный рост за пять лет, поэтому я призываю наших предпринимателей не бояться обращаться за государственной поддержкой для создания или развития своего бизнеса. Мы постоянно мониторим продуктивную линейку наших дочерних организаций, проводим ее сравнение с теми запросами, которые приходят от частного сегмента и от МСБ, с тем чтобы совершенствовать наши инструменты на основе этих запросов», – заключает Карагойшин.



«УМП» построило лечебно-диагностический больничный комплекс радиотерапии и ядерной медицины в столице Казахстана Нур-Султане. В этом комплексе – единственном на данный момент в регионе – для лечения онкологических больных применяется современный метод томотерапии (новый метод лучевой терапии) с использованием оборудования TomoTherapy HD. Томотерапия позволяет добиться больших успехов в лечении всех видов рака, в том числе тех, которые до этого трудно поддавались устранению с помощью радиолучающего лечебного оборудования или операции. Для того чтобы завершить строительство лечебно-диагностического комплекса радиотерапии и ядерной медицины, руководство компании привлекло заем сроком на 5 лет в коммерческом банке под 13,5% годовых, из которых 40% субсидируется государством в рамках «Дорожной карты бизнеса – 2020».

Но основными пользователями инструмента субсидирования являются отнюдь не столичные

1212 проектов на сумму 154 млрд тенге.

Гарантия «Даму» – гарантия успеха

Другой востребованной мерой государственной поддержки малого бизнеса является гарантия от Фонда «Даму» при недостатке залогового обеспечения, когда предприниматель получает кредит на открытие или расширение своего бизнеса. По состоянию на 1 августа 2020 года Фондом предоставлены гарантии по 7518 проектам на сумму кредитов 306 млрд тенге, сумма гарантий составила 117 млрд тенге. В прошлом году было поддержано 1726 проектов на общую сумму кредитов 74 млрд тенге, сумма гарантий составила 27 млрд тенге.

И здесь тоже есть свой уникальный клиент – компания «Гидрострой Шымкент Групп», первый и лучший производитель мозаики из стекла в Казахстане. Стеклянная мозаика – эффективный и практичный вариант для отделки стен, декорирования, облицовки пола, бассейнов, фонтанов. Однако до сих пор

страны, но и снизить стоимость мозаики для отечественного потребителя. Участие Фонда в этом проекте выразилось не только в предоставлении гарантии под недостающую часть залога, но и в субсидировании 7,13% годовых ставки кредита (банк выдал заем под 14,25%).

Таким образом, «Гидрострой Шымкент Групп» получил комбинированную поддержку в рамках «Дорожной карты бизнеса», и на такой же вид поддержки могут рассчитывать и другие казахстанские предприниматели. В первую очередь те, кто берется за реализацию проектов в обрабатывающей промышленности. Как и в случае с субсидированием ставки, именно этот сектор занимает лидирующие позиции в отраслевом разрезе гарантирования (2206 профинансированных проектов на общую сумму кредитов 103 млрд тенге), на втором месте здесь сфера торговли (1309 проектов на сумму кредитов 32 млрд тенге).

Среди регионов лидируют Актюбинская (582 проекта на общую сумму кредитов 20 млрд

вынужденных ограничительных мер, обусловленных пандемией коронавируса, многие бизнес-объекты в стране простаивают, а их хозяева несут убытки. В данной ситуации поддержка малого и среднего бизнеса, по словам представителя руководства холдинга «Байтерек», становится приоритетом для организации. При этом большинство инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства сконцентрировано как раз в государственной программе «Дорожная карта бизнеса».

«Отдельно хотел бы отметить, что поддержка бизнесменов в период режима чрезвычайного положения с 16 марта по 11 мая текущего года холдингом не прекращалась: Фонд «Даму» перешел на упрощенный процесс согласования изменений, связанных с реструктуризацией кредитов малого и среднего бизнеса, и сократил срок рассмотрения проектов с пяти до одного дня. За этот период по инструментам субсидирования и гарантирования был поддержан 521 проект, по 4887 проек-

ИНВЕСТИЦИИ

Возможность провести IPO в США действует на китайские технологические компании словно магнит, даже несмотря на то, что между двумя крупнейшими экономикими мира растут политические, торговые и регуляторные противоречия.

Jing YANG,
THE WALL STREET JOURNAL

По данным Dealogic, более 20 компаний из Китая провели в этом году первичное публичное размещение на Nasdaq Stock Market либо на Нью-Йоркской фондовой бирже, сумев привлечь в общей сложности \$4 млрд.

Большая часть этих фирм специализируется на высоких технологиях, таких как создание программного обеспечения или производство электромобилей.

Сумма привлеченных в этом году средств уже превысила показатель \$3,5 млрд, которые 25 различных китайских компаний привлекли в США в 2019 году.

В прошлый четверг, в рамках листинга на NYSE, китайская онлайн-платформа по недвижимости привлекла около \$2,1 млрд после того, как цена IPO была определена выше первоначального ценового диапазона.

Благодаря этому показателю за текущий год могут вырасти еще сильнее. В самом Китае компания KE Holdings Inc. известна как Beike Zhaofang, одним из крупнейших инвесторов которой является SoftBank Group Corp. Это IPO стало самым большим первичным размещением китайской компании в США с 2018 года.

По итогам сделки стоимость компании возрастет до \$22,5 млрд. При этом банки могли увеличить общий объем продаваемых акций еще на 15%.

Сами акции компании подскочили в цене уже в день своего дебюта, показав рост на 87%.

«Американский рынок все еще является своего рода золотым стандартом», – говорит Дрю Бернштейн, сопредседатель аудиторской фирмы Marcum Bernstein & Pinchuk LLP, в числе клиентов которой есть и китайские корпорации, чьи акции торгуются в США. «Если вдруг правила листинга изменятся и это окошко закроется уже в пятницу, то в четверг вы, скорее всего, станете свидетелем IPO китайской компании», – отмечает он.

В то же время уровень противоречий между США и КНР высок, как никогда за все последние годы.

Позиции обеих стран не совпадают по целому ряду торговых, технологических и дипломатических вопросов. Например, недавно администрация президента Трампа выступила с рекомендацией провести до 2022 года делистинг китайских компаний с американских фондовых бирж в тех случаях, когда эти компании не отвечают принятым в США правилам аудита. Сенат даже принял соответствующий законо-

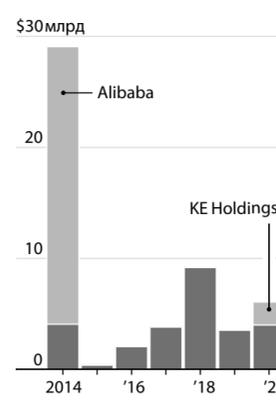


По словам инвестиционных банкиров, китайские компании по-прежнему выстраиваются в очередь на проведение IPO в США, и в большинстве случаев им удается привлечь значительные суммы.

Возможность провести IPO в США по-прежнему привлекает китайские стартапы

Количество IPO китайских компаний в США в этом году резко выросло, а высокотехнологичный индекс, привязанный к стоимости акций китайских компаний с листингом на американских биржах, по своим результатам опередил рынок в целом.

IPO китайских компаний в США (стоимость компаний)

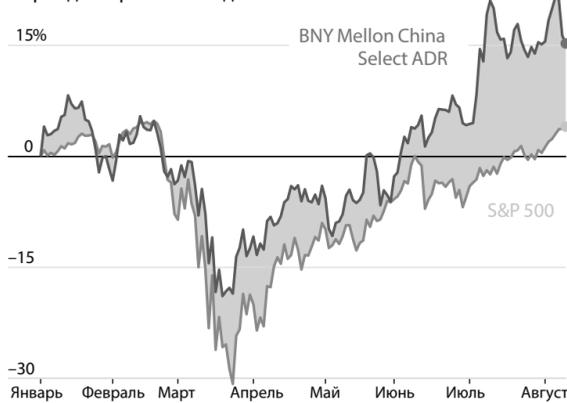


Примечание: данные за 2020 год приведены по состоянию на 13 августа; включает \$2,1 млрд, привлеченных онлайн-платформой по недвижимости KE Holdings. Источник: Dealogic (стоимость сделок); компания (данные по IPO KE Holdings); FactSet (динамика индекса)

нопроект в этом году, но теперь закон должна одобрить Палата представителей, и только после этого он приобретет силу.

Несмотря на это, американские депозитарные расписки, выпущенные Bank of New York Mellon и привязанные к индексу китайских компаний, выросли в

Динамика индекса в сравнении с аналогичным периодом прошлого года



текущем году на 18%, опередив рост индекса S&P 500 (4,4%).

По словам инвестиционных банкиров и консультантов, китайские компании по-прежнему выстраиваются в очередь для проведения IPO в США, демонстрируя значительные успехи в привлечении средств со стороны

американских и международных инвесторов.

Листинг на крупнейшем в мире рынке капитала, наиболее активном и насыщенном, предоставляет компаниям возможность получить большую международную узнаваемость, а также обеспечить более высокий

уровень диверсификации среди инвесторов, отмечают они.

Большинство китайских компаний при этом показали значительный рост цены акций уже во время своего американского дебюта на биржевых торгах.

Как отмечает Аарон Арт, глава финансовой группы Goldman Sachs Group по азиатским рынкам (за исключением Японии), «люди, несомненно, внимательно следят за всеми геополитическими и регуляторными рисками. Однако мы сейчас не видим никаких изменений или снижения спроса», – говорит он.

Для многих компаний краткосрочная потребность в капитале важнее долгосрочных рисков, считает Пэйхао Хуан, глава департамента по азиатскому рынку акционерного капитала UBS Group AG.

«Хотя все еще сложно просчитать риски делистинга, множество компаний сталкиваются с краткосрочной потребностью в привлечении капитала, и они хотят сделать это наиболее эффективным способом на уровне желаемой оценки», – говорит она.

Как утверждают участники рынка, недавний скандал вокруг китайской сети кофеен Luckin Coffee, продажи которой обрушились менее чем через год после ее IPO в мае 2019 года,

почти не повлиял на интерес значительной части американских и международных инвесторов, которые по-прежнему готовы инвестировать в китайские компании со значительным потенциалом роста.

В конце июля китайский производитель электромобилей Li Auto, существующий на рынке всего пять лет, в ходе IPO на Nasdaq, организованном подразделениями Goldman Sachs, Morgan Stanley, UBS и China International Capital Corp., привлек \$1,1 млрд.

Акции компании были оценены на максимальном уровне от предложенного диапазона и подскочили в цене уже во время дебюта. Рыночная капитализация компании на сегодня составляет \$13,1 млрд.

«В Китае расположены самые быстрорастущие компании в мире, и те возможности, которые они предлагают, весьма привлекательны для глобальных инвесторов», – говорит Минмин Хуан, партнер-учредитель компании Future Capital Discovery Fund, ставшей первым внешним инвестором в Li Auto.

По словам Хуана, листинг в США ставит Li Auto в один ряд с другими производителями электромобилей, включая Tesla и шанхайскую компанию NIO, чьи акции в этом году во многом повторили невиданный рост цены акций Tesla. А на прошлой неделе заявку на проведение IPO в США подал другой китайский конкурент Tesla – компания XPeng.

И все же крупнейшие сделки по продаже акций китайскими компаниями в этом году состоялись в Гонконге и Шанхае. Речь идет о вторичном размещении JD.com, NetEase Inc., а также Semiconductor Manufacturing International Corp., ранее отказавшейся от листинга на NYSE.

Китайский гигант в области финтех- и онлайн-платежей Ant Group Co. также готовится к двойному листингу на Гонконгской и Шанхайской биржах, которые могут обеспечить компании оценку свыше \$200 млрд.

Стоит отметить, что Ant не рассматривала даже саму возможность листинга в США, хотя ее родственная компания Alibaba Group Holding Ltd. выходила на биржу именно здесь.

Впрочем, не всегда китайские компании преуспевают на американских рынках. В последние годы множество китайских компаний, прошедших листинг в США, вновь стали частными. Зачастую новыми владельцами таких компаний становятся их менеджеры совместно с внешними инвесторами, иногда они делают это с целью обеспечить более высокие оценки со стороны собственно китайских инвесторов, которые, как правило, настроены более оптимистично.

Так или иначе, для большинства компаний на стадии роста, которым необходимо привлечь дополнительный капитал, США по-прежнему остаются «самым доступным рынком для привлечения капитала», отмечает Арт из Goldman Sachs.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

Народный банк: рекомендация – «buy»

Народный банк 17 августа объявил о финансовых результатах за II квартал 2020 года. По оценке аналитиков ИК «Фридом Финанс», отчет в целом оказался умеренно позитивным относительно I квартала. Они сохраняют рекомендацию «покупать» для акций Народного банка (тикер на KASE – HSBK). Цена бумаги на момент анализа – 113,5 тенге за акцию, целевая цена – 162 тенге.

В пользу прогноза говорит улучшение основных операционных финансовых показателей относительно I квартала. Процентные доходы Народного

банка за II квартал 2020 года составили 181 млрд тенге, увеличившись на 0,3% г/г и на 0,6% к/к. Аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают значительное снижение процентных расходов – на 7,4% г/г и небольшой рост в 1,2% к/к. Объем сформированных резервов на обесценение кредитного портфеля составил 13,8 млрд тенге, что ниже на 31% к/к, но все еще выше прошлогоднего показателя на фоне карантинного режима и экономического кризиса. Данное явление также подтверждается снижением собираемости наличности по процентным доходам портфеля со 100% в 2019 году до 82,1% в первом полугодии 2020 года. Однако объем ликвидности Группы «Халык» остается на высоком уровне и составляет 59,9% ко всем обязательствам, что дает большой запас прочности. Операционные расходы относительно процент-

Предыдущие рекомендации и целевые цены от «Фридом Финанс» (B – «покупать», H – «держат», S – «продавать»)



ных доходов продолжают постепенно снижаться, достигнув во II квартале показателя 19,6%.

Чистая прибыль Группы насчитывает 75 млрд тенге (-16,5% г/г и -7,7% к/к), или 6,41 тенге

на акцию. Одним из факторов снижения квартальной прибыли стало уменьшение неопера-

ционных доходов вследствие укрепления тенге. Объем кредитного портфеля увеличился на 12,3% г/г и снизился на 0,9% к/к из-за изменения курса доллара.

Аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают, что основным изменением в модели оценки стало снижение базовой ставки и различных операционных показателей. Динамика чистой прибыли указывает на довольно высокие шансы хороших дивидендов по итогам этого года. Специалисты предполагают, что при годовой прибыли в 27 тенге на акцию можно ожидать дивиденды в размере около 20 тенге на акцию. Во многом благодаря улучшению некоторых показателей и снижению стоимости капитала в ИК «Фридом Финанс» подняли оценку акций Народного банка до 162 тенге со среднесрочным потенциалом роста в 43% от текущей цены. Рекомендация – «покупать».

Чаяния розницы

Во что вкладывают казахстанцы на фондовом рынке

Активность розничных инвесторов во всем мире усилилась во время пандемии. Казахстан не стал исключением. «Курсив» решил выяснить, какие инструменты фондового рынка пользуются среди казахстанцев наибольшим спросом.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По данным KASE, по состоянию на 1 августа 2020 года в Центральном депозитарии было 123 278 лицевого счетов, открытых на физических лиц, что на 5583 (4,7%) больше, чем на начало года. В аналогичный период 2019 года рост базы счетов составил 2863, а в аналогичный период 2018 года – 748. Но активными за последние семь месяцев являются всего 7% счетов физлиц (8769).

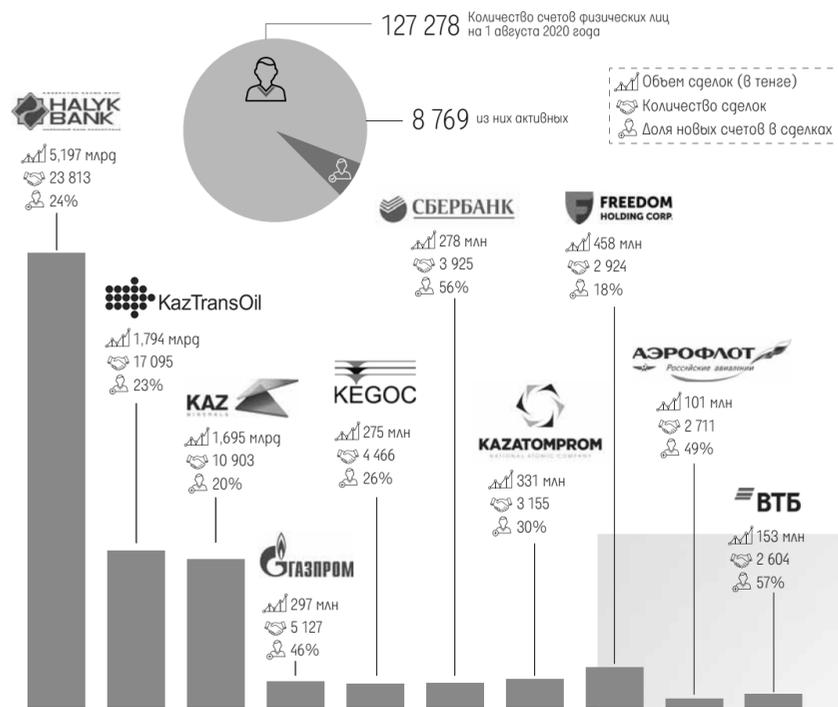
Увеличение числа новых инвесторов кардинально ситуацию с розничным инвестированием в стране не меняет, отметили в KASE. По подсчетам биржи, на конец марта розничными инвесторами на фондовых рынках можно было назвать 1,4% занятого населения Казахстана. В конце прошлого года этот показатель составлял 1,3%.

Тем не менее положительный тренд роста розничных инвесторов в 2020 году заметен более явно. Заместитель председателя правления KASE Ермек Мажекенов сообщил, что в этом году средний показатель количества открытых счетов в месяц составил 1041, что почти вдвое выше среднего месячного показателя последних лет. В месяцы, не предшествующие крупным разменам ценных бумаг, физические лица в среднем открывают 500–600 новых торговых счетов, закрывают около 210.

Положительная тенденция роста числа розничных инвесторов наблюдается во всем мире, добавил зампредаправления KASE. Интерес населения к биржевой торговле, по его словам, усилился на фоне снижения ставок по банковским депозитам вслед за снижением ключевых ставок. Другим фактором, по словам Мажекенова, послужило желание инвесторов купить подешевевшие активы после спада фондовых рынков в марте.

Зампредаправления правления KASE напомнил, что граждане Казахстана могут самостоятельно открыть счет для торговли на казахстанском рынке, подписав брокерский договор онлайн с помощью электронной цифровой подписи (ЭЦП). Наличие такой возможности, по его мнению, позволило гражданам, приняв-

Топ-10 наиболее популярных активов среди розничных инвесторов на KASE



Источник: KASE, Центральный депозитарий ценных бумаг

Инфографика: Ганель Сейтжанова для «Курсива»

шим решение о начале инвестирования во время карантина, не откладывая свое намерение, а сразу, не выходя из дома, приступить к торговле.

В Центральном депозитарии биржи МФЦА (AIX) на сегодняшний день открыто более 96 тыс. счетов. По данным пресс-службы AIX, ежедневно в среднем открывается 30–40 новых счетов, но случалось, что число новых счетов за день достигало и 200.

Однако, как и в случае с зарегистрированными в Центральном депозитарии, не все эти счета активны. «Например, одни владельцы ожидают предстоящих IPO, другие уже купили акции интересующих их компаний в качестве долгосрочной инвестиции и больше не участвуют в торгах, третьи ждут стабилизации экономической ситуации. Тот факт, что AIX CSD не взимает комиссии за хранение ценных бумаг, является одним из стимулов для инвесторов пользоваться его услугами», – отметили в пресс-службе AIX.

Что выбирают «физики»

Интерес розничных инвесторов на KASE в большей степени сосредоточен на акциях (см. инфографику). «Это связано с тем, что в периоды кризисов рынка акций присуща большая волатильность по сравнению с рынками сырья, валюты, корпоративных облигаций. Таким образом, инвесторы ожидают

получить большую доходность именно на акциях благодаря покупке актива после просадки цен и более поздней продаже после восстановления котировок», – пояснил Мажекенов.

Другим важным фактором популярности акций среди розничных инвесторов являются дивидендные выплаты, которые помогают зафиксировать еще большую доходность в короткий период времени. Большинство эмитентов индекса KASE, а также «голубые фишки» российского рынка акций в текущем году предлагали более высокие дивидендные выплаты, чем в прошлом году, дополнительно подстегивая интерес казахстанцев.

«Курсив» направил запросы в шесть крупнейших брокерских компаний, работающих с физическими лицами, однако ответили не все.

Около 22% открытых в Центральном депозитарии счетов физлиц принадлежит клиентам «Казпочты». В компании отмечают спад в торговле среди розничных инвесторов по сравнению с 2018–2019 годами. За последний год физлица открыли в «Казпочте» около 500 счетов, за последние пять лет – порядка 6500, сообщили «Курсиву» в пресс-службе компании.

В основном розничные инвесторы – клиенты «Казпочты» отдают предпочтение инструментам, входящим в индекс KASE ввиду их

цый компании Калмас Даулетов. За последний год число новых счетов физлиц выросло на 5%, однако за последние пять лет наблюдается спад на 59%.

«Основной причиной, думаю, послужило то, что в 2010–2012 годах были проведены активные программы для населения по «Народному IPO», что привлекло большое число клиентов. Сильных компаний на рынке много, но в силу принадлежности к другим финансово-промышленным группам они сильно завязаны на отношениях, которые очень сложно назвать рыночными», – отметил Даулетов.

В Centras Securities с начала марта отмечают рост интереса физических лиц к паевым инвестиционным фондам (ПИФам). Количество вкладчиков в ПИФы с марта выросло на 45%.

нила Сарсенбаева. Среди других популярных инструментов – акции Apple, Amazon, Barrick Gold, «Казатомпрома», золотые и газовые ETF (биржевые фонды) IAU и XOP соответственно, а также еврооблигации Народного банка и других иностранных и казахстанских эмитентов.

«Курсив» поинтересовался у брокеров, какая доля их клиентов сейчас воздерживается от инвестиций. Калмас Даулетов отметил, что в Centras Securities не наблюдается клиентов, пережидających в кэше, и добавил, что большинство клиентов реинвестируют полученные ими дивиденды.

Между тем примерно треть розничных клиентов Jysan Invest предпочитает не инвестировать в текущем периоде экономической неопределенности. Большая

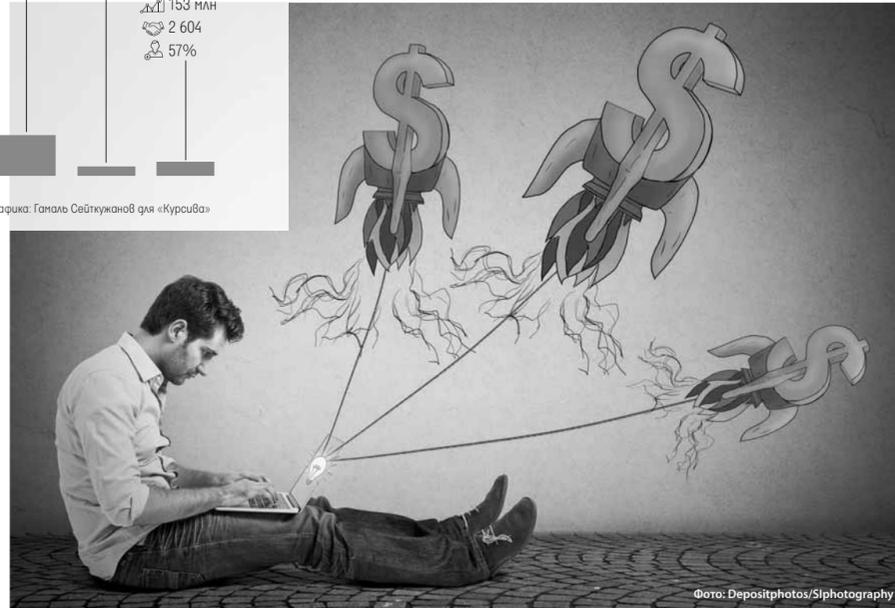


Фото: Depositphotos/Siphotography

высокой ликвидности. Большая часть таких инвесторов покупает акции квазигосударственных компаний с долгосрочными планами и с целью получения дивидендов.

Самые торгуемые инструменты – это акции АО «КазТрансОйл», АО «КЕГОС», KAZ Minerals Plc., АО «Народный банк Казахстана», АО «НАК «Казатомпром». Их популярность в «Казпочте» объясняют ликвидностью и доступностью в цене. На AIX клиенты компании предпочитают вкладывать деньги в акции «Казатомпрома».

Растет интерес к ПИФам

Доля физических лиц, обслуживающихся в Centras Securities, составляет 85%, сообщил «Курсиву» член правления – директор департамента торговых опера-

По словам управляющего директора департамента по работе с клиентами АО «Jysan Invest» Жамили Сарсенбаевой, доля счетов физических лиц в общем количестве открытых клиентских счетов в компании составляет чуть более 90%.

«Эта категория клиентов всегда составляла преобладающую часть нашей клиентской базы, но основной прирост произошел в 2020 году. Год назад это значение составляло примерно 75%, а пять лет назад – около 70%», – отметила она.

Среди розничных клиентов Jysan Invest наибольшим спросом также пользуются ПИФы. «Популярность ПИФов обусловлена тем, что клиенты пребывают в поиске надежных инструментов, при этом обеспечивающих доходность выше депозитной», – пояс-

часть клиентов, по словам Жамили Сарсенбаевой, постепенно формирует позиции как в защитных, так и в рискованных активах, рассматривая действующие цены как привлекательные для создания долгосрочных портфелей.

Сарсенбаева напомнила, что в Казахстане основная часть населения по-прежнему держит деньги на депозитных счетах в банках, что составляет около 9,3 трлн тенге.

«Пока всего чуть более 122 тыс. граждан страны имеют брокерские счета, около 329 млрд тенге сосредоточено в ПИФах, то есть все еще можно говорить о низкой вовлеченности населения в инвестирование на фондовом рынке. Но это соотношение однозначно будет меняться в пользу рынка ценных бумаг, что наблюдается уже сейчас», – считает она.

THE WALL STREET JOURNAL.

Apple at \$2 Trillion Leaves No Room for Error

Milestone would bring record valuation just as key App Store business model comes under attack



Apple's market value first crossed the \$1 trillion mark in August 2018. One of the company's stores in Beijing in July. PHOTO: WU HONG/SHUTTERSTOCK

Apple Inc. will be a \$2 trillion company very soon. The irony is this shows just how little it can afford to lose.

As of Tuesday's close, Apple's share price was about 1% below the level needed to exceed a \$2 trillion market capitalization. Apple has enjoyed a strong run: The stock has averaged a weekly gain of 3.5% since the beginning of June, according to FactSet. Its business has proven surprisingly resilient to the pandemic. The company still generates more than 80% of its revenue in the United States.

TO READ THE FULL STORY

SUBSCRIBE

Оформите подписку на WSJ.com по ссылке wsj.kursiv.kz или наведите камеру телефона на QR-код



Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел спецпроектов +7 (727) 346 84 41 +7 (702) 920 36 76 Танат Кожманов t.kozhmanov@kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Как изменятся банки в постковидный период



Айбек КАЙЫП,
председатель правления Jysan Bank

Пандемия коронавируса и падение цен на нефть не приведут к повторению кредитных шоков 2008 и 2015 годов в казахстанском банковском секторе. За последние три года, после очистки рынка, банки показывали хорошие результаты. Это подтверждает не только оценка надзорных органов Казахстана, но и AQR, которая была проведена иностранными аудиторами. Все это позволяет мне полагать, что отечественные банки имеют необходимые резервы для преодоления проблем, вызванных коронавирусом.

Оценивая рынок или экономику, банкиры всегда ориентируются на состояние заемщиков. Основываясь на этом, считаю, что Казахстан в настоящий момент не испытывает такого шока, с которым столкнулся в кризисы 2008 или 2015 годов. Конечно, на рынке произойдет увеличение рисков, снижение покупательной и кредитной способности населения. Но уже в следующем году мы ожидаем «потепления» в экономике.

Первой реакцией на пандемию было резкое сокращение кредитования из-за ужесточения требований к заемщикам. Это обычное действие финансовых институтов, когда есть неопределенность в экономике. Но в стране работают различные государственные программы, призванные поддержать бизнес и предпринимателей, поэтому не думаю, что кредитные риски вырастут в разы или банки не



Фото: Офелия Жакаева

смогут абсорбировать их реализацию.

Два предыдущих кризиса помогли нам оценить работу банковского сектора со стороны. Так, мы поняли, что основная проблема финансовых институтов Казахстана – риск-менеджмент. И то, что мы видим сейчас: наш банковский сектор выглядит намного здоровее, чем это было в прошлом. В части риск-менеджмента все кредитные учреждения хорошо подтянулись.

Пока на стороне отечественных финансистов достаточное количество резервов и хороший риск-менеджмент. На основании перечисленных аргументов у меня складывается позитивное видение развития банковского сектора страны. Кроме того, наш рынок будет активно развиваться и дальше из-за сумасшедшей конкуренции. У нас относительно небольшое население, но при этом высокая концентрация финансовых институтов. Конечно, конкуренция обостряется и под-

талкивает финансовые группы к созданию дополнительных преимуществ для своих клиентов. В частности, наш банк старается закрыть все потребности клиентов через экосистему.

Банки идут за клиентом

Введение карантина изменило политику всех банков страны, мы стали более диверсифицированными и гибкими. Например, в нашем мобильном приложении Jysan доля транзакций в первые месяцы карантина увеличилась более чем на 60%, в 2 раза выросло количество его скачиваний, на 50% произошел рост онлайн-операций в секторе МСБ. По валютным транзакциям был пик в марте, но сейчас мы постепенно возвращаемся к докризисному уровню. Ожидаем, что восстановление конверсионных операций произойдет после полного снятия карантинных мер, так как в Казахстане традиционно развита торговля и большая часть бизнеса связана именно с ней, а торговые компании часто закупают товары

за рубежом. Это станет сигналом к оживлению экономики.

О чем говорят эти цифры? Большинство предпринимателей и физических лиц смогли адаптироваться к новому формату жизни. Например, наши клиенты-предприниматели быстро перестроились под новую структуру экономики: начали осуществлять доставку, перешли на онлайн-торговлю, стараются оказывать услуги в удаленном режиме. Население также выставляет новые требования к бизнесу в этой части.

Клиентов БВУ можно разделить на три категории. Первые – это консерваторы, кто не пользуется онлайн-банкингом (их невозможно привлечь сервисами или бонусами), вторые прибегают к интернет-банкингу время от времени, и третья категория – активные пользователи приложений. С началом пандемии произошел переток из второй в третью группу клиентов. Полагаю, они оценили преимущества онлайн-операций и теперь будут

намного реже обращаться в отделения банков.

Смена предпочтений клиентов, несомненно, повлияет на финансовые структуры. Полагаю, что в онлайн перейдет максимальное число банковских сервисов. Некоторые кредитные организации уже сейчас стремятся создать сервис одного окна, когда клиент, открыв приложение, может совершить любую покупку, застраховать машину, вложить деньги в акции.

Спрос рождает предложение

С середины прошлого года в Казахстане наметился тренд на инвестиционные финансовые инструменты как на альтернативу депозитам. Надо понимать, что инвестиционные продукты достаточно сложные, поэтому требуют подготовки персонала: сотрудники банка должны максимально правильно знакомить клиентов со всеми тонкостями рынка, дочерние брокерские компании должны управлять

деньгами на самом высоком уровне. По этой причине не все банки идут в сферу инвестиций физических лиц. Все зависит от бизнес-моделей, так как инвестиционное консультирование требует наличия лицензии, большой команды профессионалов. Кроме того, такая деятельность жестко регулируется. Поэтому не все могут с нуля запустить альтернативные виды накоплений для своих клиентов. Среди своих коллег по цеху мы видим, что хорошие результаты добились Народный банк и Банк Центр-Кредит. Если говорить про наш банк, то совместно с дочерней организацией банка – инвестиционной компанией Jysan Invest – разработана интересная линейка инвестиционных продуктов.

Рынок труда

COVID-19 и карантин ускорили цифровизацию всей финансовой системы страны. Подчеркну, что развитие новых технологий в нашем секторе носит эволюционный характер. Агентство по регулированию и развитию финансового рынка моментально реагировало на ситуацию в стране, поэтому вышло большое количество постановлений, которые позволяют банкам дистанционно открывать счета, выдавать онлайн-займы, открывать депозиты. Все это в сочетании с сильными скоринговыми моделями позволяет нам и нашим коллегам сокращать штат сотрудников.

Еще в прошлом году мы объявили о намерении цифровизировать большую часть сервисов, сократить физическое присутствие. COVID ускорил эти процессы. Например, наша скоринговая система обрабатывает до 70% заявок на кредиты от физических лиц в автоматическом режиме. Другими словами, роль человека в принятии решения снижается и его заменяют алгоритмы. Думаю, что такая ситуация наблюдается в большинстве финансовых организаций Казахстана и в мире, но подчеркну: оптимизация рабочих мест не вызвана кризисом, она говорит о смене приоритетов и о трансформации самой модели банковского обслуживания.



Фото из архива «Курсива»

Рынок МФО: полгода в условиях пандемии

Согласно данным Нацбанка, по итогам шести месяцев количество микрофинансовых организаций (МФО) в Казахстане увеличилось на 23 компании. Теперь в секторе работает 217 структур. При этом совокупный кредитный портфель с начала года вырос всего на 3 млрд тенге (до 293,7 млрд), или на 1%, и тем самым зафиксировал исторический антирекорд. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года увеличение портфеля достигло 20%.

Увеличение количества новых участников рынка было ожидаемо, так как регулятор причислил



Шалкар ЖУСУПОВ,
председатель правления МФО «КМФ»

к МФО все компании, которые выдают микрозаймы, это ломбарды, кредитные товарищества, онлайн-компании. Однако «новая кровь» не спасла рынок от стагнации. Традиционные заемщики МФО – мелкие предприниматели сферы торговли и услуг – снизили кредитную активность, столкнувшись с масштабными ограничениями, вызванными пандемией: весенним карантином в большей степени и летним локдауном в

меньшей. Отчасти на снижение объемов выдачи ссуд повлияло и отсутствие у МФО налаженных дистанционных каналов, а также действующий с начала года лимит Нацбанка на снятие наличности для юридических лиц в БВУ.

По данным Нацбанка, всего за полгода на рынке было выдано 323,9 тыс. микрокредитов на сумму 181,7 млрд тенге. Трехмесячная отсрочка по выплате ссуд также оказала влияние на структуру кредитного портфеля микрофинансовых организаций. В разрезе квартальных периодов количество выданных микрокредитов уменьшилось на 23%. Увеличилась до 6% доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней.

По сравнению с I кварталом, за II квартал 2020 года доля залоговых займов по сумме увеличилась на 7%. Это говорит о

том, что участники рынка стали вынужденно ужесточать скоринговые модели, тщательнее подходить к анализу финансового состояния заемщика.

Произошел и гендерный сдвиг. Теперь микрокредиты – это в большей степени кредиты для мужчин. Доля выданных женщинам микрозаймов в сумме составляет 48%, с начала года данный показатель уменьшился на 4%, в количественном выражении снижение составило 10%. Именно поэтому мы работаем над запуском спецпрограммы кредитования женщин.

Наша компания в этот непростой период смогла сохранить объемы кредитования и кредитный портфель на уровне начала года – 135 млрд тенге, а также низкий (в пределах 4%) уровень NPL. Около 22 тыс. наших заемщиков успешно закрыли ссуды и переживают спад, не кредитуюсь.

Мы сумели запустить онлайн-займы и до конца года планируем этот показатель увеличить в 6 раз, до 5% от общего портфеля.

В целом нам удалось сохранить кредитную активность благодаря реализации программы поддержки собственных заемщиков. Особенно это важно в весенне-летний полевой сезон, когда аграриям необходимо финансирование. Мы представляли отсрочки, льготные займы тем, чей бизнес, несмотря на ограничения, работает. Этими мерами воспользовались около 100 тыс. предпринимателей. С августа мы расширяем эту программу помощи, так как в стране продолжают действовать ограничения.

Думаю, что до конца года рынок МФО будет сильно зависеть от различного рода ограничений, так же как и наши заемщики. В этих условиях ключевую роль

приобретает детальная работа с каждым клиентом, будь то рефинансирование действующего займа или выдача нового.

Уверен, форсированная цифровизация с переходом на удаленную выдачу через сторонние карты БВУ или расчетный счет – это пока единственная доступная возможность для МФО выдавать кредиты онлайн. В то же время перспективной выглядит идея разрешить микрофинансовым организациям самим выпускать кредитные карты с предоплаченным лимитом. Также на рассмотрении Агентства по регулированию и развитию финансового рынка находится и ряд других предложений по повышению прозрачности финотчетности, внедрению единых стандартов обслуживания заемщиков и унифицированного представления информации по условиям кредитов.

Баланс персонального и коллективного

> стр. 1

В открытых источниках точных цифр нет, банк раскрыть их отказался, поэтому «Курсиву» пришлось использовать данные, указанные на сайте Алтына. Источник, близкий к банку, подтвердил, что сейчас там работает примерно 500 человек.

Второе место занял Capital Bank – 744 тыс. тенге. Здесь наверняка присутствует погрешность из-за знаменателя, поскольку за прошлый год штат этого проблемного банка сократился почти вдвое (с 370 до 218 человек), при этом среднесписочная численность неизвестна. Ушедшие 150 человек не покинули банк одновременно и получали зарплату в течение большей или меньшей части 2019 года, однако в расчетах вся эта зарплата «досталась» 218 оставшимся сотрудникам. Для этого банка адекватными (не с точки зрения соответствия его бизнес-возможностям, а с точки зрения соответствия действительности) выглядят показатели 2018 года, когда среднее вознаграждение здесь составило 474 тыс. тенге. Впрочем, аномалия Capital Bank – единственная в наших расчетах, а сам этот институт трудно отнести к игрокам, чьи показатели отражают объективные рыночные тенденции.

В четырех банках (Сбербанк, RBK, Жилстрой и Альфа) удельные расходы на персонал превысили 500 тыс. тенге. Еще четыре структуры (Forte, Kassa Nova, Jysan и Tengri) преодолели планку в 400 тыс. тенге в месяц. А четверку банков с самыми низкими зарплатами составили Хоум Кредит, Нурбанк, Kaspi и Евразийский. Как можно увидеть, в список не самых щедрых работодателей сектора вошли три организации, которые, с одной стороны, являются высокоприбыльными, но с другой –



Коллаж Вадим Квятковский

содержат масштабный штат сотрудников. Зато не скупилась на зарплаты управленцы в трех маленьких банках, в которых во второй половине прошлого года и в начале нынешнего обнаружили серьезные проблемы с ликвидностью.

Понятно, что средний показатель коварен, но сравнить банки друг с другом он позволяет. Его можно сделать более релевантным, если исключить из общих затрат на персонал долю ключевых управленцев (как правило, это члены совета директоров и правления). Например, в Алтыне доля топ-менеджмента в расходах на персонал составляет 20%. Без ее учета размер среднего вознаграждения снижается сразу на 170 тыс., до 675 тыс. тенге. В Kassa Nova на руководителей высшего звена приходится 22% от общей суммы вознаграждений, без них среднее значение уменьшается на 90 тыс., до 346 тыс. тенге. В Bank RBK доля топ-

составляет 13%, без нее среднее вознаграждение корректируется на 70 тыс. тенге вниз, до 485 тыс. Также влияние этого фактора ощутимо в Forte (53 тыс. тенге), Сбербанке (45 тыс.), Альфе и Jysan (30 тыс.), Евразийском (28 тыс.) и Хоум Кредите (23 тыс.).

Вверх и вниз

Если говорить о динамике среднего вознаграждения, то самый высокий рост (не считая аномального показателя Capital Bank) продемонстрировали Алтын (+162 тыс. тенге к предыдущему году), Альфа (+148 тыс.) и БЦК (+76 тыс.). Альфа-Банк на запрос «Курсива» не ответил.

В БЦК нам сообщили, что в 2019 году банк привлек ряд ключевых игроков в основные направления бизнеса и начал работу по изменению системы оплаты труда с тем, чтобы эффективные сотрудники зарабатывали здесь в среднем больше, чем в других банках. Новая система

оплаты труда базируется на двух основных принципах: внутренняя справедливость и внешняя конкурентоспособность. «Наша цель – создать все условия для привлечения и удержания эффективных сотрудников и постепенного вытеснения тех, кто не достигает ожидаемых результатов», – рассказали в пресс-службе БЦК.

В шести банках удельные расходы на персонал по сравнению с 2018 годом снизились, в том числе наиболее значительно – у Жилстроя (на 96 тыс. тенге), Халыка (на 66 тыс.) и проблемного AsiaCredit (на 52 тыс.). В Халыке на запрос «Курсива» не ответили.

В Жилстройсбербанке подтвердили факт снижения зарплат, но в гораздо меньших масштабах, чем это следует из расчетов «Курсива». По данным банка, в 2019 году среднее ежемесячное вознаграждение (без учета таких выплат, как расходы на служебные командировки, подготовку

и переподготовку кадров, социальные выплаты и прочее) снизилось на 12 тыс. тенге, с 550 тыс. до 538 тыс. Сокращение зарплат происходит из-за изменения структуры штатной численности, пояснили в пресс-службе. Банк увеличивает штат фронт-офиса и сокращает управленческий персонал. «Уровень заработной платы работников изменился с момента введения в банке системы грейдинга в 2018 году. Это позволяет подбирать лучшие кадры ввиду конкурентоспособной оплаты труда и не допускает раздувания ФОТ и численности при увеличении производительности работников», – отметили в пресс-службе. В текущем году, по информации Жилстроя, размер зарплат в банке не претерпел значительных изменений. Индексация зарплат не производилась, а система поощрения на основании личной эффективности работников не изменилась, резюмировали в пресс-службе.

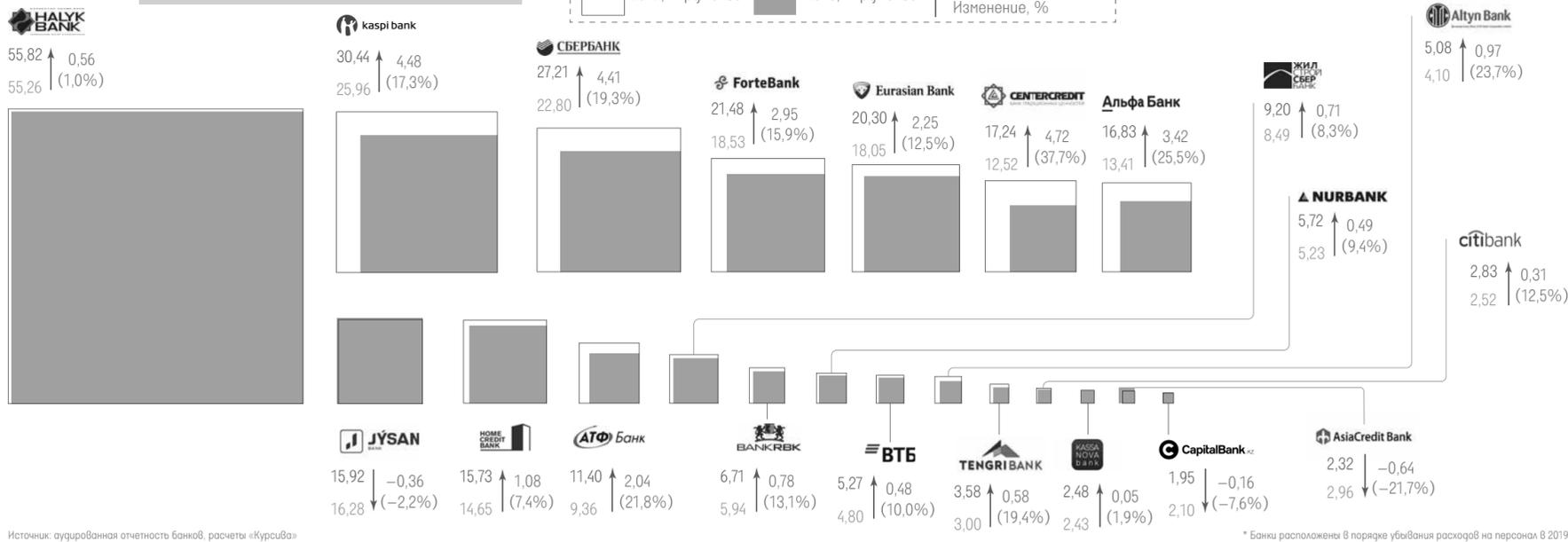
Участие в прибыли

Лидерство Алтын Банка по удельным расходам на персонал становится понятнее, если рассмотреть такой показатель, как прибыль банка в расчете на одного работника. В этой номинации Алтын в прошлом году тоже был лучшим в секторе. Каждый его сотрудник в среднем заработал для банка 28,7 млн тенге, из которых 10 млн банк на этого же сотрудника и потратил.

Далее в этом списке эффективности идут Халык, Жилстрой и Kaspi.kz с показателем порядка 20 млн тенге прибыли на единицу персонала, от которых немного отстал Сбербанк (17 млн). Но делятся прибылью с коллективом эти банки по-разному: Сбербанк и Жилстрой находятся в верхней пятёрке по удельным расходам на персонал, остальные два игрока – в нижней.

В 2019 году никто не мог предвидеть грядущую пандемию и вызванные ею экономические потрясения. В текущей ситуации вряд ли уместно оперировать такими понятиями, как банки с высокой или относительно низкой зарплатой. Ценность рабочего места возросла сама по себе, задача момента – сохранить те места, которые есть, и не ухудшить условия по ним. Банкам с окладами ниже сделать это, казалось бы, легче, но очевидная трудность в том, что рабочих мест у них много, а зарабатывать (в том числе чтобы поддерживать эти места) стало гораздо сложнее из-за возросшего клиентского риска. Рейтинговые агентства еще в начале кризиса предположили, что банковский сектор РК в этом году будет балансировать на грани безубыточности, и свои прогнозы не меняли. Одним из способов смягчения нагрузки на ФОТ может стать снижение вознаграждений топ-менеджеров. По информации «Курсива», в некоторых банках такое решение либо уже принято, либо обсуждается.

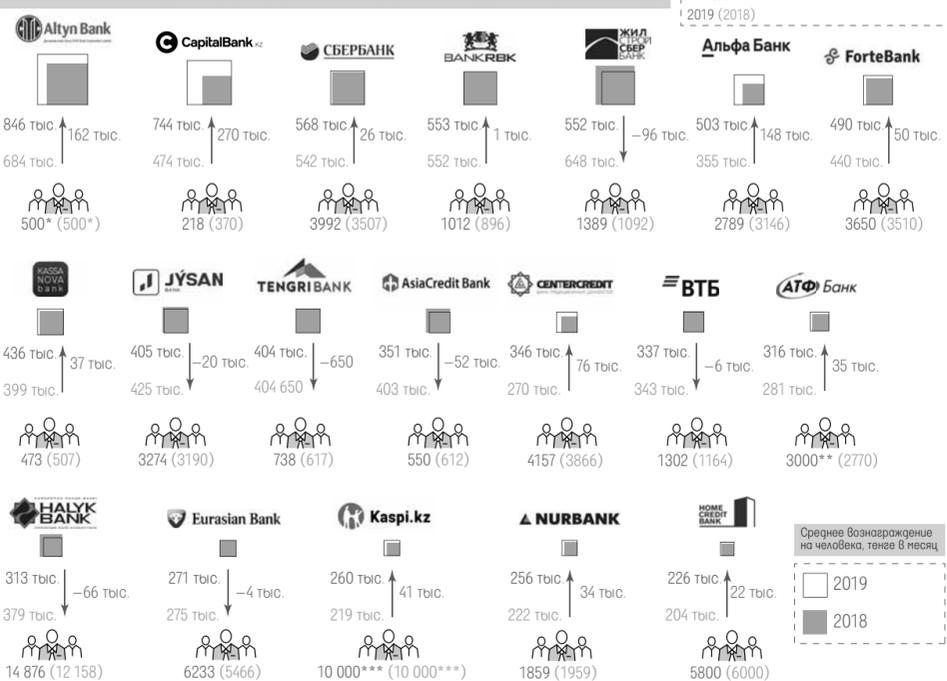
СКОЛЬКО БАНКИ* ТРАТЯТ НА ПЕРСОНАЛ



Источник: аудированная отчетность банков, расчеты «Курсива»

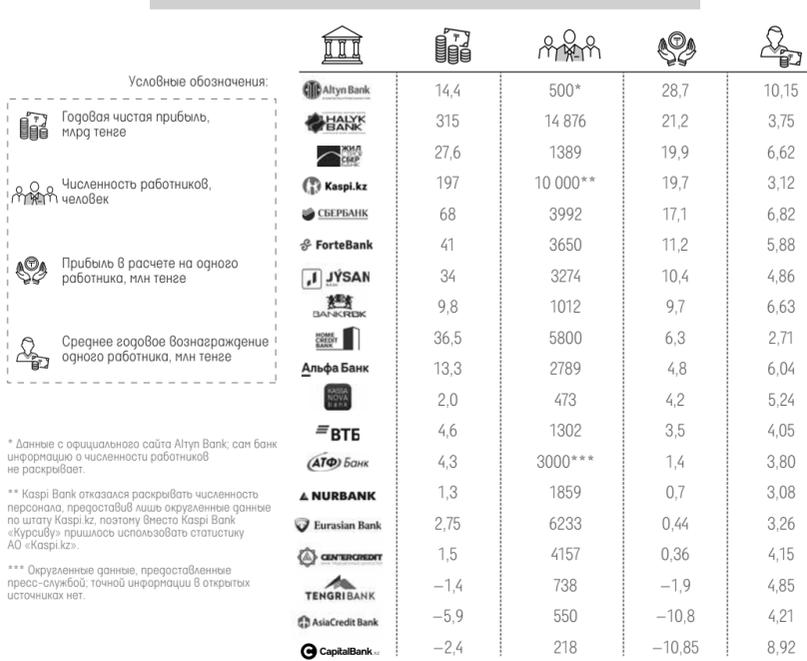
* Банки расположены в порядке убывания расходов на персонал в 2019 году.

СРЕДНЕЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ РАБОТНИКОВ БАНКОВ



* Данные с официального сайта Alтын Банк, сам банк информацию о численности работников не раскрывает.
 ** Окруженные данные, предоставленные пресс-службой, точной информации в открытых источниках нет.
 *** Точной информации в открытых источниках нет, Kaspi Bank отказался раскрывать численность персонала, предоставил лишь окруженные данные по штату Kaspi.kz, поэтому при расчете среднего вознаграждения использовалось аудированная отчетность АО «Kaspi.kz».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА БАНКОВ В 2019 ГОДУ



Источник: аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, данные пресс-служб, расчеты «Курсива»

Инфографика: Ганала Сейткужанова «Курсива»

РЕСУРСЫ

В Казахстане наблюдается сезонная нехватка битума, несмотря на то, что внутреннее производство этого продукта перекрывает внутренний же спрос.

Дулат ТАСЫМОВ

Пандемия коронавируса, пик которой пришелся на первую половину 2020 года, обрушила спрос на углеводородное сырье. Однако продукция нефтепереработки оказалась более устойчивой к кризису. Если спрос на автомобильное топливо после ослабления карантинных мер быстро вернулся на докризисный уровень, то такой сегмент отрасли, как производство и продажа битума, и вовсе не дрогнул.

В Казахстане битум востребован преимущественно в дорожном строительстве. Если шесть лет назад половину внутреннего спроса на битум республика покрывала за счет импорта, то последние три года не только полностью закрывает свои потребности, но даже экспортирует излишки в страны Центральной Азии (ЦА). Однако в 2020 году ситуация изменилась: экспортные рынки казахстанского битума забрали себе российские производители.

Внутренний спрос и производство – в фазе роста

Потребности внутреннего рынка битума в республике обеспечивают четыре крупных производителя: Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ) и заводы «СП CASPI BITUM» в Актау, «Газпромнефть – Битум Казахстан» в Шымкенте и «Асфальтобетон 1» в Алматинской области. Вместе эти четыре завода в прошлом году выпустили более 911 тыс. т битума, полностью закрыв объем внутреннего спроса (750 тыс. т).

За первые семь месяцев 2020 года в Казахстане уже произведено 539 тыс. т битума. Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК ежегодно утверждает график поставок битума внутренним потребителям. В этом году ведомство запросило у производителей рекордные 984 тыс. т.

По мнению аналитика издания «Argus Рынок Каспия» **Азата Муртазина**, стабильный рост потребления битума в республике связан с реализацией государственных программ инфраструктурного развития «Нурлы Жол». Если на первом этапе реализации программы в 2015–2019 годах было построено и реконструировано около 25 тыс. км дорог, то с 2020-го по 2025 год планируется реконструировать около 48 тыс. км дорог республиканского и местного значения. Собственное производство битума в Казахстане начало нарастать после запуска в конце 2013 года завода CASPI BITUM. В 2013 году, при собственном производстве в 218,5 тыс. т, страна импортировала около 200 тыс. т битума. Но уже в следующем объеме выпуска достиг 452 тыс. т. С 2014 года Казахстан ввел запрет на импорт вязких битумов из России.

Сезонные потребности

Действующий запрет на импорт битума из России не устраивает дорожно-строительных подрядчиков: летом, на пике потребности, в Казахстане на три-четыре недели увеличиваются сроки поставок, растут затраты на транспортировку и подготовку битума перед использованием, из-за этого подрядчики терпят убытки, а качество дорожно-строительных работ снижается.

Из-за жалоб предпринимателей НПП «Атамекен» провела



Фото: Depositphotos/06photo

Битум идет на рекорд

переговоры с госорганами о снятии запрета на импорт и выделении квоты на ввоз 200 тыс. т битума из России в летний период. Но после долгих переговоров и встреч между министерствами энергетики Казахстана и России вопрос так и не был решен. «В настоящий момент снятие запрета на ввоз битума не планируется», – ответили «Курсиву» в палате предпринимателей.

Процесс закупки битума дорожными строителями по просьбе редакции описал исполнительный директор Ассоциации автодорожников Казахстана **Петр Давыденко**. Допустим, в конце января или в феврале-марте гипотетический подрядчик выигрывает тендер на строительство 50 км дорог. Когда уложены все формальности и у подрядчиков появляются деньги, наступает конец марта или апрель. Предприниматель получает аванс и организует мобилизацию, готовя необходимую технику, приобретая строительные материалы и т. д. И он в этот период такой не один – всем подрядчикам битум нужен в сезон, хотя производители, говорит Давыденко, предлагают закупаться битумом в декабре-январе. Но у дорожных строителей чаще всего краткосрочные контракты на сезон, и поскольку они не уверены, что выигрывают тендер, то и заранее тратиться на битум резона не видят. Не в сезон, подешевле, битум у заводов приобретают трейдеры или перекупщики. А затем ждут, когда к ним придут дорожные подрядчики, и продают им битум уже с накруткой в 20%, а то и более. «Август-сентябрь – самые горячие времена, когда битума не хватает», – отмечает Петр Давыденко.

Еще один из участников рынка, пожелавший остаться неизвестным, подтвердил, что проблемы с нехваткой битума у дорожных подрядчиков возникают из-за того, что они приходят на заводы или к трейдерам за битумом только летом, в период максимального спроса на продукт. Но у каждого завода есть определенные суточные мощности, и

произвести больше он просто не может.

В Министерстве индустрии и инфраструктурного развития сообщили, что в настоящее время в Казахстане заводы по

внутренний рынок. Но экспортными поставками компания компенсирует слабый спрос не в сезон. «Завод расположен близко к границе с Узбекистаном; Киргизия недалеко, в Таджикистан

Argus, российские производители только с января по июль поставили в Узбекистан около 80 тыс. т битума. Хотя за весь прошлый год они поставили меньше 40 тыс. т. При этом Ка-

щенко больше объемы, а также низкие цены. Российская Федерация для стимуляции экспорта своей продукции выделяет объемы беспошлинного вывоза битума для некоторых



Фото: Офелия Жакаева

выпуску битума работают на полную мощность. «Учитывая, что в разгар сезона потребность в битуме повышена, а также местными исполнительными органами ведется реализация «Дорожной карты бизнеса», в настоящее время дорожная отрасль испытывает дефицит битума», – отметили в ведомстве, добавив, что, действительно, финансирование автодорожных проектов открывается к концу I квартала, не у всех подрядных компаний имеются емкости для затаривания и хранения продукции, поэтому в начале года спрос на битум со стороны подрядных организаций низкий.

Конкуренция за экспортные рынки

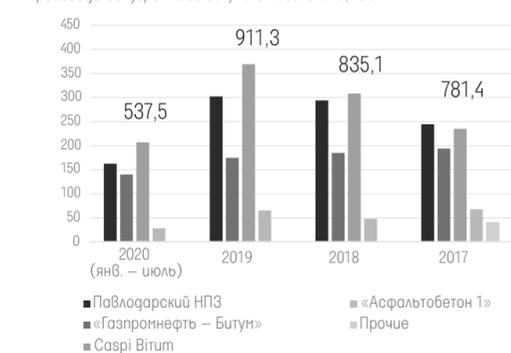
Три из четырех казахстанских заводов закупают сырье для производства битума из России. Только CASPI BITUM работает на нефти месторождения Каражанбас, что в Мангистауской области.

Завод «Газпромнефть – Битум Казахстан» в год выпускает около 280 тыс. т битума. Сырье для производства продукции он завозит из России. В этом году из-за рекордного спроса на битум компании придется искать дополнительные источники сырья.

По оценке руководителя направления маркетинга компании «Газпромнефть – Битум Казахстан» **Дмитрия Гусева**, прогнозный объем экспорта компании в 2020 году не более 25% от общего объема реализации. Основная часть битума пойдет

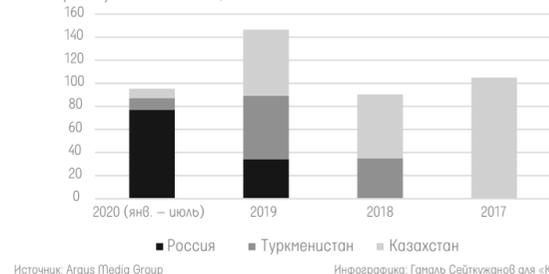
Выпуск битума в Казахстане растет

Производство дорожного битума в Казахстане, тыс. т



Страны – поставщики битума в Узбекистан

Импорт битума в Узбекистан, тыс. т



Источник: Argus Media Group

Информационная: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

завод отправляет фасованную продукцию. То есть компания всегда может нивелировать отсутствие спроса на внутреннем рынке реализацией на экспорт», – отмечает Дмитрий Гусев.

Узбекский рынок облюбовали и россияне – в этом году в РФ отменили пошлину на экспорт битума. В результате, по данным

захстан, который тоже отменил экспортную пошлину и продавший Узбекистану в прошлом году около 60 тыс. т, поставил за первые семь месяцев года примерно 10 тыс. т.

«На экспортных рынках все зависит от предложения российских компаний, имеющих возможность предоставить су-

стран СНГ. В связи с этим казахстанским производителям порой бывает сложно конкурировать по цене с предложениями из РФ», – объясняет Дмитрий Гусев.

По данным Argus, цены на битум в Казахстане в апреле снижались в долларовом выражении на фоне ослабления курса тенге к доллару. Цены в тенге остались почти без изменений. Котировки битума на базе FOB Rotterdam снижались к началу мая до \$123,85 за 1 т с \$363,35 в начале января.

Стоимость августовских партий производства казахстанских заводов CASPI BITUM, ПНХЗ и «Газпромнефть – Битум Казахстан» составляла 7–112 тыс. тенге за 1 т. К середине месяца цены на небольшие партии павлодарского битума достигли 120–125 тыс. тенге за 1 т на фоне активного спроса на продукт.

Автомобильные и железнодорожные партии казахстанского битума с поставкой в Узбекистан оценивались в августе по \$275–295 за 1 т.

Рынок битума Узбекистана является наиболее перспективным из всех рынков стран ЦА для экспорта битума. По плану правительства этой страны в ближайшие годы расходы на ремонт и реконструкцию автодорог увеличатся 2–2,5 раза. Если в этом году соседи планируют импортировать около 150 тыс. т, то в следующем эта цифра может вырасти до 200–250 тыс. т. При этом собственное производство битума в Узбекистане составляет около 100 тыс. т битума в год.

Объявления

● Утеряно служебное удостоверение стажера адвоката Адвокатской коллегии Жамбылской области на имя Естлеуова Азамата Тлектесовича, в связи с чем прошу считать недействительным либо прошу вернуть за вознаграждение. Тел. +7 777 529 27 37.

● ТОО «PLATINUM STARS», БИН 181240000699, сообщает о своей ликвидации, претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таугуль, д. 41, кв 4. Тел. +7 707 989 8707.

● ТОО «BIG DREAMS», БИН 200240040582, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, д. 85.

● ТОО «ТД «Тыныс», БИН 150840017558, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Алматы, 1, офис 1203. Тел. +7 778 620 96 60.

● ТОО «Green Rain», БИН 171240023329, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Алматы, 1, офис 1203. Тел. +7 778 620 96 60.

● ТОО «EURASIA BRIGHT», БИН 171240023418, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Алматы, 1, оф. 1203. Тел. +7 778 620 96 60.

● ТОО «Akdeniz» (акдениз), БИН 130440010463, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Айтеке би, д. 121 а.

Мировые бренды решают проблему нераспроданной одежды

> стр. 1

«Бренды не хотят, чтобы их нераспроданные товары в конечном счете оказались на блошином рынке или в Craigslist. Мы гарантируем, что этого не происходит», – говорит Мэтт Коннелли, генеральный директор Good360.

Во Франции, где сосредоточена большая часть мировой индустрии высокой моды, в этом году правительство впервые в мире приняло закон, запрещающий компаниям уничтожать нераспроданные и пригодные к употреблению товары.

Европейский союз предложил ввести аналогичный запрет, который охватит все 27 стран, входящих в это объединение.

Новый французский закон, принятый всего за несколько недель до того, как в марте пандемия охватила Европу, подталкивает таких гигантов индустрии, как LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE и Amazon.com Inc., жертвовать на благотворительность либо перерабатывать те нераспроданные товары, которые в противном случае они бы просто уничтожили. Теперь компании налаживают партнерские отношения с предприятиями, занимающимися переработкой, а также с благотворительными организациями, которые могут принимать и распространять большое количество товара. За нарушение запрета, который вступит в силу к концу следующего года, предусмотрен штраф.

LVMH (владелец Louis Vuitton, Dior и десятков других брендов), списала по итогам первого полугодия на убытки товары на сумму в 170 млн евро (\$200,4 млн), поскольку большая часть этих вещей предназначалась для весенне-летнего сезона и была заказана до того, как страны Запада закрылись на карантин.

«С точки зрения распродажи это было неидеально, поскольку мы закрыли большинство магазинов сразу же после этого», – отмечает Жан-Жак Гиони, финансовый директор LVMH.

Бренды, уничтожающие нераспроданные товары, вызвали возмущение со стороны потребителей, политиков и различных экологических организаций. В 2018 году Burberry Group PLC заявила, что прекратит уничтожать товары, после того, как сообщила, что в предыдущем финансовом году утилизировала одежду на сумму £28,6 млн (\$37,3 млн).

С другой стороны, премиальные бренды опасаются вызвать неудовольствие клиентов, которые готовы потратить на дизайнерское платье или сумку тысячи долларов, но не готовы всего через год увидеть это же платье или сумку в дисконт-центре со значительной скидкой.

Чтобы гарантировать, что нераспроданные либо некачественные товары не попадут в неавторизованные для продажи магазины, премиальные бренды нанимают специальных людей. Как правило, сначала бренды пытаются продать такие вещи своим сотрудникам, затем их друзьям и семьям. Однако то, что остается нераспроданным и после этого, зачастую просто сжигается.

По информации LVMH, чтобы избежать необходимости уничтожать нераспроданный товар, компания сотрудничает с фирмой Nordechets, специализирующейся на вторичной переработке. На предприятии, расположенном во Франции в долине Луары, ювелирные изделия вновь разбираются на драгоценные камни и металлы. Предметы с логотипом бренда измельчаются и превращаются либо в волокно, либо в изоляционный материал.



Новый французский закон вынуждает отраслевых гигантов, таких как LVMH (владеет брендом Dior), жертвовать или перерабатывать непроданные товары, которые раньше просто уничтожались.

Однако из 75 брендов LVMH только 11 на сегодня сотрудничают с Nordechets, и даже они по-прежнему уничтожают те свои товары, которые предприятие не может переработать.

Иногда крупные розничные сети уничтожают возвращенные клиентами товары – это проще, чем перепродажа или даже благотворительность, которые тоже требуют затрат. Дело в том, что во Франции и в некоторых других странах компании могут возместить уплаченный ранее налог на добавленную стоимость, в случае если товар был утилизирован. Если они передадут его на цели благотворительности, вернуть деньги не получится.

По словам официального представителя Gap Inc., во время пандемии компания передала на благотворительность нераспроданную одежду на сумму более \$60 млн. На этот шаг фирма пошла в рамках усилий по сокращению в течение трех месяцев до 2 мая своих складских запасов на сумму \$235 млн.

«В целом мы уничтожаем не так много товара, и делаем это только в том случае, если товар поврежден и, следовательно, считается непригодным для продажи», – отметила официальный представитель компании Gap Джастин Джордан.

Другая компания, Guess? Inc., пожертвовала Good360 более 45 тыс. предметов одежды, по-

сле того как списала на убытки товарные запасы на сумму \$70 млн по итогам квартала, закончившегося 2 мая.

Оценить, сколько нераспроданных запасов уничтожается ежегодно, достаточно сложно, поскольку компании предпочитают не афишировать эту практику. По оценкам правительства Франции, в 2014 году местные предприятия уничтожили нераспроданных товаров на 600 млн евро. Это в шесть раз больше того объема товаров, который компании пожертвовали. Данные за прошлый год недоступны.

Новый закон, вероятно, приведет к тому, что число пожертвованных во Франции резко возрастет.

«Мы ожидаем очень сильно-го роста», – говорит Соня Родригес, директор по логистике французской некоммерческой организации Dons Solidaires. «Мы работаем над тем, чтобы у нас было достаточно места, чтобы принять все эти пожертвования», – отмечает она. Dons Solidaires занимается тем, что переупаковывает и распределяет товары между примерно 600 благотворительными организациями по всей Франции.

Amazon также заявил, что внедряет во Франции программу, которая позволит сторонним продавцам передавать свои нераспроданные товары на складах компании напрямую на цели благотворительности. «Мы надеемся, что эта мера будет способствовать серьезному сокращению объемов уничтожаемых товаров, тогда как главная наша цель – снизить этот показатель до нуля», – говорится в заявлении Amazon.

В прошлом году расследование французского телеканала «М6» установило, что Amazon уничтожает тысячи товаров. Именно этот отчет подтолкнул правительство к включению запрета на уничтожение товаров в национальное законодательство о снижении отходов.

Amazon уже запустил аналогичную программу пожертвований для продавцов в США. Однако гигант электронной торговли по-прежнему уничтожает нераспроданные товары в США и взимает за это со сторонних продавцов плату. «В некоторых случаях мы не можем перепродать, подарить или переработать товары, например, по соображениям безопасности или гигиены», – сообщает Amazon.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Как работает казахстанский завод по производству средств индивидуальной защиты

Казахстан планирует увеличить объемы производства защитных масок до 1,5 млн штук в сутки. Очевидно, что тренд на их использование долгоиграющий и останется с нами даже после окончания карантина. Как работает казахстанский завод по производству средств индивидуальной защиты и как правильно обращаться с новыми элементами гардероба – в материале «Курсива».

Ульяна ФАТЬЯНОВА

Объемы производства средств индивидуальной защиты (СИЗ) растут во всем мире. По подсчетам Grand View Research, глобальные продажи одноразовых масок для лица выросли с \$800 млн в 2019 году до \$74,9 млрд по итогам только I квартала 2020 года. По прогнозу рост продолжится и к концу года достигнет \$166 млрд.

Такой резкий рост спроса стал стресс-тестом для компаний – производителей СИЗ, в том числе для казахстанской Dolce-Pharm.

Жесткий режим

Dolce-Pharm – крупнейший казахстанский производитель одноразовых изделий медицинского назначения, профессиональных расходных материалов и одноразовой одежды. По маркетинговым исследованиям 2016

года (более поздних данных по этому рынку нет), компания производила 80% всех казахстанских изделий из нетканого материала. Сырье для этих изделий Dolce-Pharm импортирует из России, Китая и Малайзии. Первыми из-за эпидемии коронавируса закрылись китайские границы, вместе с ними и возможность доставки из этой страны. Казахстанские производители начали завозить сырье из Турции, но его цена оказалась в несколько раз выше, чем сырье из Китая, а это сразу же повлияло на конечную стоимость масок. Через некоторое время представители Dolce-Pharm сумели договориться с китайскими производителями об отгрузке сырья на особых партнерских условиях, но возникли сложности с таможенным отпуском товара со стороны Китая. Проблему ре-

шили с помощью городского акимата и НПП «Атамекен» – они открыли для казахстанской компании «зеленый коридор».

Кроме новых поставщиков Dolce-Pharm пришлось искать новые ресурсы – с наступлением пандемии завод перешел на круглосуточное производство. Увеличилось количество людей в цехах, сотрудников для оказания медицинской помощи и проведения дезинфекции – всего 130 новых рабочих мест. Сейчас в компании трудятся более 400 человек, а производственные цеха работают в три смены.

Работа не останавливалась даже тогда, когда действовал режим ЧП и блокпосты во округ Алматы ограничивали передвижение людей. Компания поселила сотрудников в ближайших к заводу поселках. Работники Dolce-Pharm

тогда неделями не бывали дома и не видели родных. Со стрессом и упадническими настроениями пришлось бороться самостоятельно. Руководителям подразделений в этих условиях пришлось примерить на себя роль психологов – до пандемии в компании организовывались тимбилдинги и тренинги с психологами или коучами, но во время карантина все массовые мероприятия оказались под запретом.

За март 2020 года Dolce-Pharm изготовила 3 млн масок. Для сравнения: за весь 2019 год объем производства такой продукции составил 2,5 млн штук.

Правила маски

Особый предмет гордости Dolce-Pharm – маски с угольными фильтрами, которые в стране больше никто не производит. На вид такие

маски совсем обычные: прямоугольные, с «гармошкой» посередине для более удобного расположения на лице. Фильтрующий слой состоит из волокнистого активированного угля и расположен между двумя внешними слоями. Лабораторные исследования подтвердили, что такая маска непроницаема для возбудителей холеры, туберкулеза, сибирской язвы и бруцеллеза, а носить ее можно вдвое дольше обычной – четыре часа.

Любая медицинская маска шьется из специального влаготеплоизоляционного материала, что позволяет снизить риск размножения микробов и вирусов. Кроме того, в масках могут быть фильтры FFP1, FFP2, FFP3 – чем больше цифра, тем выше степень защиты.

Тем, кто самостоятельно шьет многоцветные маски, директор компании Dolce-Pharm Маржан Омарова советует делать их как минимум из четырех слоев марли.

И для медицинской, и самодельной маски правила ношения одинаковые:

- носить маску не больше двух часов;
- стараться держать ее только за резинки или завязки;
- обработать использованную маску антисептиком;
- до утилизации/дезинфекции свернуть маску внутренней стороной внутрь;
- тщательно вымыть руки после контакта с маской.

Обработанную медицинскую маску следует выбрасывать в контейнер для смешанных отходов или специальные боксы в общественных местах.

Госкомиссия утвердила план поэтапного снятия карантинных мер

С 17 августа 2020 года во всех регионах могут возобновить работу:

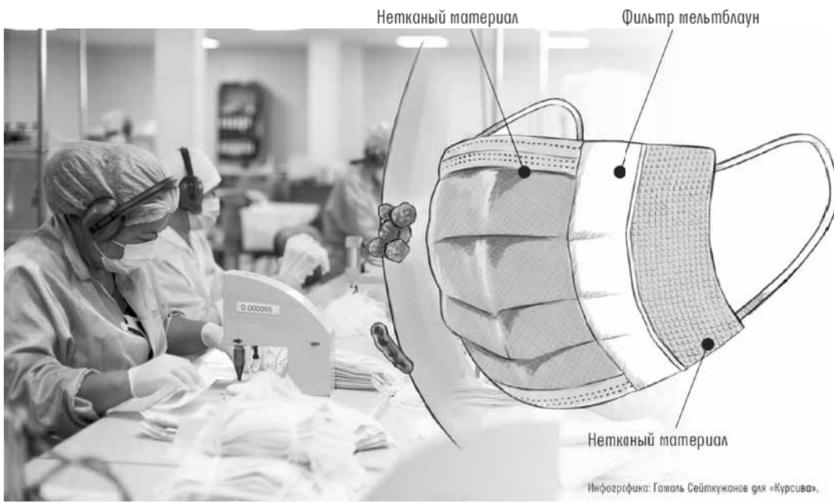
- ТРЦ, торговые дома (бутики), торговые сети, крытые рынки (заполняемость не более 30%, 4 м² на 1 посетителя);
- салоны красоты, парикмахерские, СПА-центры, объекты, оказывающие косметологические услуги (4 м² на 1 посетителя, по предварительной записи);
- фитнес-центры без бассейнов (50% заполняемость, 5 м² на 1 посетителя), бани и сауны без бассейнов (50% заполняемость, 4 м² на 1 посетителя);
- детские кабинеты коррекции, детские и взрослые образовательные центры (группы не более 5 чел., по записи);
- дежурные группы детских дошкольных учреждений (не более 15 чел.);
- аттракционы на открытом воздухе (дистанция, маски, регулирование потока).

Работодателям рекомендовано сохранить дистанционный формат работы для не менее 80% сотрудников.

Предприниматели могут подать заявку на возобновление деятельности через электронную платформу InfoKazakhstan. Для этого, объясняется на портале uchet.kz, необходимо:

- зайти на сайт infokazakhstan.kz, зарегистрировать организацию через ЭЦП и ознакомиться с требованиями к своему виду деятельности. Отдельные виды бизнеса возобновляются без проверки, т.е. в уведомительном порядке;
- подготовить помещение согласно требованиям и заверить свою готовность путем подачи электронной заявки;
- ожидать проверку СЭС;
- после проверки, если результаты проверки положительные, в «личном кабинете» скачать акт соответствия санитарным требованиям на возобновление работы. Если отрицательные – устранить нарушения и подать заявку на проверку заново.

На сайте InfoKazakhstan есть функция общественного контроля, где любой гражданин сможет разместить жалобу о нарушении предпринимателем санитарных норм. В «личном кабинете» предприниматель сможет отследить статус заявки, просмотреть электронное заявление, рекомендации и жалобы от граждан. Также на сайте будет работать постоянная мониторинговая группа из представителей акиматов, санврачей, полиции, региональных палат, ассоциаций и Лиги потребителей.



НЕДВИЖИМОСТЬ

Локация раздора

Уплотнительная застройка города – главная причина конфликтов жителей и девелоперов

> стр. 1

Для жилья классов премиум и элит выбирают лучшие места в элитных районах города с хорошей экологией, вне делового центра и на расстоянии от крупных улиц, с хорошей транспортной и социальной инфраструктурой. Две трети реализуемых сейчас новостроек в этом классе в Алматы расположены выше проспекта Аль-Фараби, а в Нур-Султане – в основном в Есильском районе.

Споры за землю

Как раз из-за премиальных домов зачастую возникают трения между горожанами и девелоперами. Спрос на эти дома высокий, и застройщикам необходимо найти и предложить состоятельным потенциальным покупателям достойную локацию. Такие локации уже застроены, поэтому их приходится уплотнять. В то же время местные жители не готовы мириться с возрастающей нагрузкой на инженерные сети и инфраструктуру в целом.

Вспомним два последних конфликта, которые произошли из-за застроек в престижных районах двух мегаполисов. Это строительство жилого комплекса «Поколение» в Есильском районе Нур-Султана и жилого комплекса «Опера» на углу улиц Назарбаева и Кабанбай батыра в Алматы.

В Нур-Султане жители нескольких жилых комплексов в Есильском районе в июне 2020 года выступили против строительства многоэтажки на пересечении улиц Кабанбай батыра и Сыганак. Строительство жилого комплекса в этом месте, по словам представителей застройщика – VI Group, предусмотрено генпланом развития города. Но жители района, ссылаясь на катастрофическую нехватку детских садов, школ и мест для отдыха, выступили за развитие инфраструктуры вместо возведения многоэтажки. В частности, их возмутила перегруженность ближайшей школы-лицея №59 – учеба здесь идет в три смены. Чтобы разрешить конфликт, администрация района и девелопер в начале августа дали обещание построить вместе с жилым комплексом и школу. По информации от застройщика, проект будет реализован в рамках государственно-частного партнерства с акиматом города Нур-Султана уже к следующему учебному году.

В Алматы горожане стали протестовать в ноябре 2019 года из-за строительства ЖК «Опера» недалеко от Государственного академического театра оперы и балета имени Абая. 15 лет назад на том участке располагался жилой дом. В 2006-ом компания Capital Partners выкупила участок под строительство 20-этажного отеля Marriott, и дом снесли. Реализации проекта помешал кризис 2008 года, в результате земля стала собственностью Казкоммерцбанка. Через восемь лет участок размером 0,33 га выкупил девелопер Exclusive Qurylyus за 700 млн тенге для строительства трех девятиэтажек. Девелопер уже провел все проектные и подготовительные работы, получил необходимые документы, но акимат отозвал выданное разрешение и остановил строительство ЖК под давлением общественности. Основной аргумент активистов – жилой комплекс будет выбиваться из архитектурной стилистики центральной части города, где расположены в основном трех- и четырехэтажные здания.

Градостроительный волонтеризм

Любой город нуждается в обновлении. На замену старым зданиям должны появляться современные проекты, повышающие эффективность городского пространства, соразмерные окружающей застройке, учитывающие социальную и транспортную нагрузку и архитектурный облик города.

Возведением новых проектов занимаются девелоперы. Их основная цель – извлечение максимальной прибыли из проекта. Понятно, что видение девелоперов не всегда согласуется с запросами тех, кто уже живет в застраиваемом районе. Местные хотят комфортной среды: иметь

места для игр с детьми, пеших прогулок, без проблем парковать машины и так далее, и часто в девелоперских проектах они видят угрозу разрушения привычного пространства.

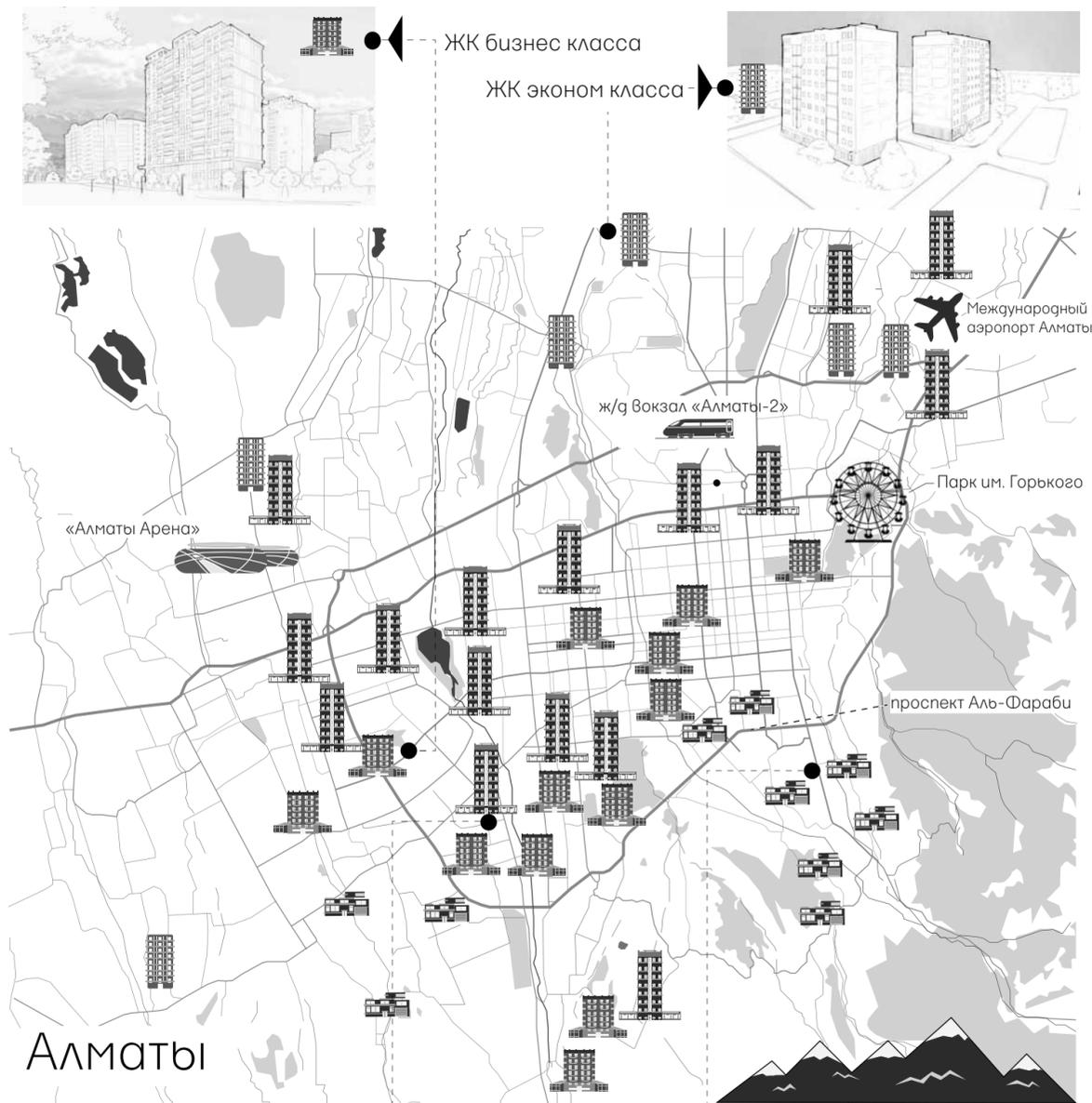
Тем не менее девелоперские компании имеют портфель земельных участков, которые приобрели на законных основаниях по рыночным ценам. Под каждый участок девелоперы разрабатывают проект с учетом перспектив реализации жилья в данной локации, ограничений по этажности и плотности застройки, а также имеющейся инфраструктуры. Каждый девелопер сам определяет для себя ту грань, где создаваемая в рамках проекта инфраструктура перестает приносить прибыль и становится финансовой обузой для застройщика. Конечный девелоперский проект включает класс жилья, обеспеченность парковочными местами, наполнение необходимой инфраструктурой, концепцию ландшафтного дизайна.

Проект в комплекте с документами на землю и технической документацией в Алматы согласовывает управление городского планирования и урбанистики (УГПиУ). Специалисты проверяют проект на соответствие плану функционального зонирования территории города. Иными словами, новый жилой комплекс не должен попасть на территорию водоохранных полос, парковых зон и так далее. Кроме того, проверяют соответствие техническим регламентам, плотности застройки и высотности. После чего девелоперу выдают архитектурно-планировочное задание (АПЗ). То есть, например, если генпланом генплана в далеком прошлом в конкретной локации предусматривалась застройка и позже изменения в генплан внесены не были, УГПиУ, при соблюдении технических условий, согласует проект и выдает АПЗ.

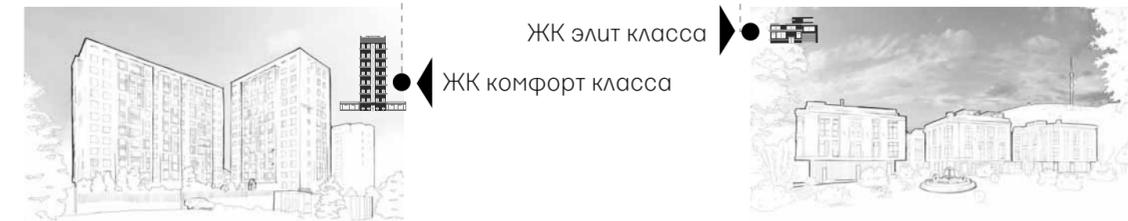
Фактически решения о застройке принимаются в закрытом формате, без учета мнения независимых экспертов и общественности. По мнению урбанистов, в этом кроется основа конфликта между девелоперами и жителями. «В обсуждении проектов, меняющих городскую среду (кроме девелоперов и городской администрации – «Курсив»), должны принимать участие локальные сообщества горожан, на которых окажет влияние планируемое строительство, и эксперты, которые могут дать объективную и профессиональную обратную связь по планам застройки. Для этого им нужна полная информация о проекте, а значит, инвесторы и строительные компании должны проводить предпроектный анализ и открытую информацию о своих планах общественности», – считают представители Urban Forum Kazakhstan.

Ситуация в РК не уникальна. С похожими проблемами сталкиваются жители России и других стран. Как и в Казахстане, российские специалисты видят выход в открытом диалоге между всеми заинтересованными сторонами – властью, бизнесом, независимыми экспертами и общественностью. В качестве примера удачного решения проблемы эксперты приводят опыт европейских стран, где четко прописаны нормы и стандарты городского планирования, а также застройки исторического центра. В них содержатся ограничения и рекомендации по проектированию с точки зрения дизайна и архитектуры. Эти документы находятся в открытом доступе, а все изменения и дополнения к ним вносятся по итогам общественных слушаний.

Между тем в уплотнительной застройке часто заинтересованы не только девелоперы, но и местные власти. Уплотнение позволяет сэкономить бюджет за счет снижения затрат на строительство инженерных сетей и развитие инфраструктуры. Поэтому пока решения принимаются заинтересованными сторонами – администрацией города и девелопером, пока институт независимой экспертизы не работает, уплотнительная застройка не избежна. А значит, и конфликты горожан с девелоперами неизбежны, резюмируют эксперты.



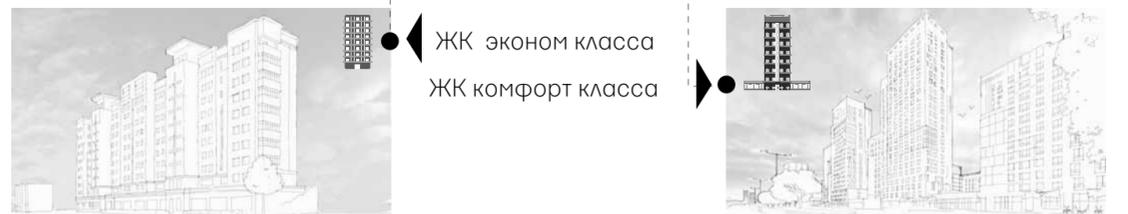
Алматы



Расположение строящихся жилых комплексов по классам



Нур-Султан



Земельный вопрос

По каким критериям девелоперы выбирают землю под строительство жилья

Правило 3L для девелоперов гласит: location, location и еще раз location. Правильная локация определяет залог успеха девелоперского проекта. От выбранной локации зависит класс жилья. Например, на участках с плохой экологией, без транспортной доступности, без инфраструктуры развивается только недорогое жилье.



Мурат УТЕМИСОВ,
CEO Kusto Home



Критерии классности земли

Если говорить о рынке Алматы, то наиболее важными критериями, определяющими привлекательность участка, на мой взгляд, являются экология и транспортная доступность, но есть и другие значимые факторы.

Экология. Потенциальный покупатель готов заплатить больше за место с чистым воздухом. Для многих стало важным иметь возможность заниматься спортом на улице, гулять, дышать полной грудью. И с каждым годом эта тенденция в Алматы только усиливается.

Но выбор экологичных мест неоднозначен – со временем места с хорошей продуваемостью меняют свою локацию. Верхняя часть города была престижной локацией на протяжении многих лет, но высокая транспортная нагрузка отрицательно сказалась на ее экологии. В то же время на карте появляются новые места в восточной и западной частях города. Что касается центра, то здесь воздушные потоки оказались заперты и загрязнены выхлопами транспорта.

Транспортная доступность. Второй важный фактор – наличие дорог хорошего качества, близость к транспортным артериям и степень загруженности последних, а также развитость общественного транспорта там, где это применимо. Современный покупатель критичнее относится к потере времени. Люди хотят быстро добираться от дома до центра и обратно, никто не хочет стоять в пробках. Пандемия усилила это желание – ведь при работе из дома потери времени на транспорт были сведены к нулю.

Инфраструктура. Количество и качество окружающей инфраструктуры – школ, супермаркетов, детских садов, парков, объектов культуры и отдыха влияет на класс будущего жилья. Наличие в окружении промышленной зоны, ТЭЦ, крупных транспортных потоков может негативно сказаться на экологии местности и привлекательности участка. Все эти параметры будут позже оценены конечным потреби-



телем, который сопоставит предложение с десятками других.

Если инфраструктура отсутствует, то в некоторых случаях девелопер выстраивает ее самостоятельно. Иногда это делается добровольно, иногда есть требования по обеспечению района инфраструктурой со стороны государственных органов (особенно это касается масштабных объектов).

Кроме того, важно наличие на участке сетей отопления, водоснабжения, канализации, электричества и телефонии. Если их нет, то тогда на первый план выходит расстояние до этих сетей. Если участок удаленный, то все

расходы по подводу сетей ложатся на девелопера, что в свою очередь отражается на стоимости конечного продукта.

Кроме перечисленного, важны: **имидж участка** – то есть его восприятие широкой общественностью; в горных районах немалую роль играет **рельеф** – он напрямую влияет на объемы земельных работ и на сам будущий проект – чем ровнее участок, тем проще и дешевле строить; **текущее состояние участка** – встречаются участки, которые использовались ранее как строительные свалки; **юридическая чистота** – отсутствие возможных притязаний на землю со стороны третьих лиц и **целевое назначение**, допускающее строительство жилой недвижимости.

Откуда берется земля под застройку

Большинство участков, которые сегодня используются для жилой застройки, приобретены девелоперами у частных вла-

дельцев на рыночных условиях. Земли оценивали согласно их рыночной стоимости и привлекательности.

Другую часть земель реализует государство, однако в таких случаях оно четко определяет функционал земли: что на ней должно быть построено, какой тип недвижимости, часто бывает определена даже конечная цена покупки квартир – девелоперу нужно построить и продать жилье с фиксированной ценой по государственной программе.

В случае реновации бывших промышленных предприятий государство формирует государственно-частную форму взаимодействия с девелопером, где изначально определена концепция взаимодействия и совместно оговорен конечный результат. Как правило, это микс коммерческой, торговой, офисной и иногда жилой недвижимости. В этом случае девелопер получает землю по итогам тендера.

Девелопер также может купить земли банка, находящиеся в залоге у последнего. Дело в том, что во время предыдущего строительного бума многие земли выкупались девелоперами в

расчете на будущее освоение, частные жилые строения были снесены. Однако в результате кризиса большинство проектов так и не было реализовано. Поскольку многие из этих земель находились в залогах у банков, именно финансовые институты оказались их владельцами. Банки продержали земли много лет и при наступлении благоприятной рыночной ситуации решили реализовать эти активы. Часть земель распродают застройщикам напрямую. Для других земель банки привлекают девелоперов, которые помогают разработать концепцию и реализовать проект на средства банка, выручка попадает к банку, а девелопер получает Development fee.

Как девелоперы выбирают участок

При выборе участка решающим фактором является соотношение цены и качества. Но добросовестный застройщик избегает участков с непонятной законностью и юридической историей – такие участки скорее являются бомбой замедленного действия, чем бизнесом. Остальные участки оцениваются по объему работ, требуемому для приведения их в надлежащее состояние, и запрашиваемой цене.

Идеальный участок – развитый, с подведенными сетями, окруженный необходимой инфраструктурой, близкий к не очень загруженной транспортной магистрали, с чистой экологией, имеющий положительное либо нейтральное восприятие общественностью. Но стопроцентно удачные участки встречаются редко, либо за них запрашивают непомерно высокую цену, которая ограничивает возможности их потенциального развития. Каждый девелопер сам оценивает, сможет ли он дать дополнительную ценность конкретному участку с учетом имеющихся сильных и слабых сторон. Самые лучшие девелоперы способны трансформировать участки в лучшую сторону, увеличивая, таким образом, как их ценность, так и ценность окружающего района.

Крупные гостиничные операторы столкнулись с неопределенным будущим

THE WALL STREET JOURNAL.

Отели, в которых вы наверняка захотели бы остановиться, в эпоху пандемии – не всегда лучший выбор с точки зрения инвестирования.

Stephen WILMOT,
THE WALL STREET JOURNAL

Мировые гостиничные бренды, которые так любят руководители международных компаний, пострадали от COVID-19 сильнее всего и, вероятно, для их восстановления потребуется гораздо больше времени. Некоторым из них, возможно, даже придется переосмыслить саму модель своего бизнеса.

Американские отели среднего ценового сегмента демонстрируют неплохие результаты, поскольку частота деловых командировок в стране возросла. Что касается фондового рынка, то здесь Hilton Worldwide показывает результаты лучше, чем Marriott International, а в Европе InterContinental Hotels Group (IHG) опережает Assog. Компания Hilton владеет сетью отелей Hampton, тогда как наиболее значимый актив IHG – это семейство брендов во главе с Holiday Inn.

Второй квартал ни для кого не был простым, однако у торгующей на лондонской бирже IHG дела обстояли вовсе не так плохо, как у остальных. Недавно компания сообщила о снижении в прошлом квартале показателя доходности отдельного номера (RevPAR) – это



Бесконтактный дозатор для дезинфекции рук в отеле Whitechapel сети Holiday Inn, Лондон (Великобритания), 3 июля 2020 г.

ключевая метрика для оценки эффективности ведущих мировых сетей отелей, она формируется из расчета стоимости номера и запольности отеля. Показатель сети IHG составил 75%. Другие операторы – Marriott, Hilton и Assog – также проинформировали о снижении индикатора на более чем 80%.

Компания Assog с головным офисом в Париже – крупнейший в Европе гостиничный оператор – переживает сегодня особенно

тяжелые времена. По итогам первого полугодия компания отчиталась об убытках в размере 1,5 млрд евро (\$1,8 млрд). Одна из главных причин – тотальное закрытие наиболее важных для Assog европейских рынков.

Другая причина заключается в самой бизнес-модели Assog. В отличие от IHG и большинства гостиничных операторов в США, которые, как правило, либо сами управляют отелями, либо передают их на управление по договору

франчайзинга, Assog является владельцем многочисленных объектов недвижимости. Генеральный директор компании Себастьян Базин стремится перевести бизнес-модель Assog на формат «облегченных активов», однако эта задача еще не реализована.

Доходы от управления отелями, как и роялти по франшизе, позволяют гостиничным операторам в меньшей степени зависеть от последствий кризиса в сфере туризма, чем это можно

было бы ожидать. Однако в период резкого снижения доходов все связанные с недвижимостью расходы легли на плечи собственников и арендаторов. К примеру, акции компании Park Hotels & Resorts, которая в 2017 году отделилась от Hilton Worldwide, в этом году упали в цене более чем на 60%. Для сравнения, акции самого Hilton потеряли всего 21%.

Показатель RevPAR постепенно снижается для всех операторов. Этот процесс наблюдался в течение всего квартала, а также в июле. Тем не менее этот индикатор все еще остается беспрецедентно высоким. На сегодня самый важный вопрос в отрасли (особенно для операторов, управляющих отелями полного цикла – таких, как Marriott) звучит так: вернется бизнес-туризм к своему

привычному состоянию или нет? Так, на прошлой неделе глава Assog Себастьян Базин сообщил аналитикам, что рынок может сократиться на 10–15%, и это потребует от гостиничных операторов поиска альтернативного применения для имеющихся в их распоряжении помещений. К примеру, сам Assog в качестве вероятного варианта рассматривает направление коворкинга, однако это тоже очень высококонкурентный рынок.

Единственное, в чем крупные торгующие на бирже гостиничные операторы могут быть уверены – так это в том, что другим компаниям пережить этот кризис будет еще сложнее. Главный источник их роста (увеличение числа отелей и роялти по ним) стал еще обширнее за счет контрактов с небольшими гостиничными сетями, которые нуждаются в поддержке или хотят ее получить. И эти проблемы, вполне вероятно, могут ускорить тренд на консолидацию рынка. Так, Assog уже ведет переговоры с арендодателями относительно Travelodge, бюджетной британской гостиничной сети, которая во время карантина перестала выплачивать арендную плату.

И это вполне подходящая сделка для Assog, поскольку у отелей, ориентированных на элитную публику, будущее выглядит гораздо менее определенным.

Динамика цены акций гостиничных операторов



Источник: FactSet

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

С футбольного поля – в Голливуд

Случаи, когда известные спортсмены после завершения карьеры кардинально меняли свой образ деятельности, нередки. Кто-то уходит в бизнес, кто-то – в политику, а немало бывших атлетов становятся вполне успешными актерами.

Владимир ЖАРКОВ

Справедливости ради стоит отметить – далеко не все из великодушных спортсменов наделены талантом лицедея, поэтому зачастую вынуждены довольствоваться эпизодическими ролями, причем нередко в образе камеи. Самых себя играли и легендарный боксер **Майк Тайсон**, и эпатажный баскетболист **Деннис Родман**, и известный футболист **Джибриль Сиссе**.

Но есть и такие люди из мира спорта, для которых переход из одной сферы деятельности в другую не просто прошел безболезненно, а вдохнул в них новую жизнь.



Джонни Вайсмюллер (02.06.1904 – 20.01.1984)

Вид спорта: плавание

Достижения: 5-кратный олимпийский чемпион

Самая известная роль в кино: Тарзан в серии фильмов об этом герое

Петер Йохан Вайсмюллер родился в немецкой семье на территории давно уже несуществующего государства – Австро-Венгрии. Вскоре после его появления на свет семья Вайсмюллер переехала в США, родители решили сократить и американизировать имя своего сына – он стал Джонни. С ранних лет будущая звезда голубых экранов подавал большие надежды в плавании, в состав сборной США он пробился в 16-летнем возрасте. А когда ему исполнилось 20, будущий Тарзан всех времен и народов стал главным открытием Олимпиады-1924 в Париже: к трем золотым медалям в плавании Вайсмюллер добавил «бронзу» в соревнованиях по водному поло. На ОИ-1928 в Амстердаме он пополнил свою олимпийскую коллекцию еще двумя наградами высшей пробы, после чего принял решение уйти из большого спорта.

В 1929 году Джонни подписал контракт с компанией-производителем одежды и стал, как это бы сейчас назвали, ее бренд-амбассадором. Кроме того, Вайсмюллер снялся в паре кинокартин, и его заметили представители киноконцерна Metro-Goldwyn-Mayer, предложив чемпиону семилетний контракт и главную роль в экранизации романа Берроуза «Тарзан, приемный обезьян». Джонни Вайсмюллер сыграл в шести фильмах о Тарзанае, его гонорары за участие в этой саге составили примерно \$2 млн, что в те времена сделало атлета одним из богатейших актеров Голливуда. В общей сложности бывший пловец снялся в 36 картинах, но именно роль Тарзана принесла ему наибольшую славу и всемирную актерскую известность.



Соня Хени (08.04.1912 – 12.10.1969)

Вид спорта: фигурное катание

Достижения: 3-кратная олимпийская чемпионка
Самая известная роль в кино: Карен Бенсон («Серенада солнечной долины»)

Сейчас в это трудно поверить, но когда-то моду в мировом фигурном катании задавала представительница Норвегии. Более того, именно **Соня Хени** стала первой выходить на лед в коротком по тем временам платье выше колен (до этого тяжелые шерстяные юбки обязательно закрывали колени спортсменок). Благодаря той же Хени фигуристки начали кататься в белых коньках (до того и мужчины, и женщины выступали в одинаковых темных ботинках).

Харизма Хени – одна из причин прочного закрепления фигурного катания в олимпийской программе.

Скандинавке удалось сделать нечто невообразимое по нынешним временам – выиграть три подряд Олимпиады – в 1928-м, 1932-м и 1936-м годах. По окончании ОИ-36 в Гармиш-Партенкирхене Соня решила повесить коньки на гвоздь и попробовать свои силы в Голливуде, о котором мечтала с детства. Первый серьезный успех пришел к Хени вместе с ролью Греты Мюллер в фильме «Одна на миллион». Следом в прокат вышла не менее успешная картина «Тонкий лед», где экс-фигуристка сыграла Лили Хейзер. По контракту каждая роль приносила Хени \$75 тыс. гонорара.

Пиком кинематографической карьеры Сони стал фильм «Серенада солнечной долины», в котором она получила роль Карен Бенсон и с блеском продемонстрировала свое неповторимое катание.



Винни Джонс

Вид спорта: футбол

Достижения: обладатель Кубка Англии

Самая известная роль в кино: Тони «Пуля в зубах» («Большой куш»)

Валлиец никогда не был яркой звездой на футбольном поле, однако всегда отличался неумной жадной борьбой и желанием победить во что бы то ни стало – в игре для него не существовало авторитетов. Во второй половине 80-х годов прошлого века в клубе «Уимблдон» собрались схожие по характеру и амбициям с Джонсом игроки, и команда из Лондона, получившая красноречивое название «Банда психов», добилась самого большого по сей день достижения в своей истории – завоевала Кубок Англии. Винни по прозвищу «Секира» был капитаном той банды.

Символично, что одной из самых ярких работ в кино для экс-футболиста стала роль Дэнни Миана в спортивной

драме с говорящим названием «Костолом», снятой **Гаеом Ричи** – главным кинорежиссером в жизни Джонса.

Винни уже на протяжении двадцати лет считается одним из самых востребованных актеров для brutальных ролей. Но все же лучшим до сих пор можно считать один из первых фильмов – ленту «Большой куш», где Джонс, по его собственному признанию, сыграл персонажа, очень близкого ему по духу.



О. Джей Симпсон

Вид спорта: американский футбол

Достижения: член Зала славы NFL

Самая известная роль в кино: детектив Нортберг («Голый пистолет»)

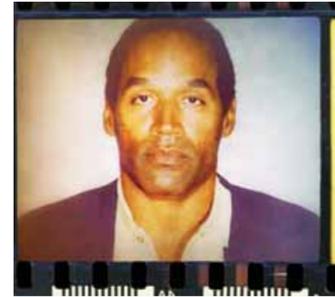
Симпсон – без всякого преувеличения легенда американской Национальной футбольной лиги. О. Джей – многократный обладатель всевоз-

можных личных и командных наград, некоторые его рекорды, установленные еще в 70-х годах прошлого столетия, не могут быть побиты до сих пор.

Спортивную карьеру с кинематографической он начал совмещать задолго до того, как перестал быть профессиональным атлетом. Лучше всего Симпсону удавались роли полицейских – например, в боевике «ЦРУ: Операция Алекса» и пародийной комедии «Голый пистолет». Злая ирония этого факта в том, что спортсмен-актер в 1994 году был осужден на пожизненный срок за двойное убийство. Суд обязал Симпсона выплатить штраф в размере \$33,5 млн.

После десятков ходатайств комиссия штата Невада помиловала О. Джея, который в 2017-м был условно-досрочно освобожден.

Любопытный факт – О. Джей Симпсон был в числе актеров, проходивших кастинг на роль Терминатора.



Олег Тактаров

Вид спорта: бои без правил

Достижения: чемпион UFC

Самая известная роль в кино: бандит по прозвищу «Камаз» («Охота на изюбря»)

Тактаров долгое время умудрялся совмещать спортивную деятельность и работу в кино. Он одинаково успешно снимался как в американских, так и в российских картинах. Голливуд почти всегда использовал его образ плохого парня, заработанный Олегом в боях без правил. На родине он также зачастую снимался в роли криминальных авторитетов, нечистых на руку бизнесменов или же, напротив, тех, кто с ними борется – военнослужащих или полицейских.

Гонорары Тактарова на съемочной площадке не идут ни в какое сравнение с деньгами, полученными в октагоне. В статусе спортсмена он не смог заработать и миллиона долларов, тогда как любая роль в кино приносит ему прибыль в десятки, а то и сотни тысяч, а ролей у бойца набралось уже более шести десятков.



**БИЗНЕСКЕ АРНАЛҒАН
БАЙЛАНЫСТЫ ҚОСЫП, КЕҢСЕ
ЖАБДЫҒЫН ҰТЫП АЛЫҢЫЗ!**

**ПОДКЛЮЧИТЕ СВЯЗЬ ДЛЯ
БИЗНЕСА И ВЫИГРАЙТЕ
ТЕХНИКУ В ОФИС!**

ЖҮЛДЕ ҚОРЫ | ПРИЗОВОЙ ФОНД

10 000 000 ₸

**Жүлде қоры 50000, 75000 және 100000 теңгенің сертификаттарынан тұрады

**Призовой фонд состоит из сертификатов по 50000, 75000 и 100000 тенге

2014.09.10 №14014826 лицензияны Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігінің Байланыс, ақпараттандыру және ақпарат комитеті берген
Лицензия №14014826 от 09.10.2014 выдана Комитетом связи, информатизации и информации Министерства по Инвестициям и развитию Республики Казахстан

160 ішкі
внутр. **2 ismet.kz**