

**ИНВЕСТИЦИИ:**КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
FACEBOOK, НЕ ИМЕЯ МИЛЛИОНА

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:

ПОЛКАССЫ МИМО КАССЫ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:ОПОЗНАЙ МЕНЯ,
ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

стр. 9

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ:ЭМОДЗИ НА РАБОТЕ:
ЗА И ПРОТИВ

стр. 11

Чтобы продать что-нибудь ненужное...

В середине июля Фонд проблемных кредитов начал распродажу залогового имущества, ранее принадлежавшего должникам казахстанских банков. В портфеле фонда накопилось почти 1,5 тыс. различных активов, в том числе транспорт, оборудование, недвижимость. Все это постепенно планируется продать на аукционах. Но сделать это будет непросто.

Михаил КАЧМАЗОВ

АО «Фонд проблемных кредитов» (ФПК) было создано в 2012 году для очистки банковских балансов от токсичных займов. С момента создания фондом управлял Нацбанк, в 2017-м единственным акционером ФПК стало правительство, и фонд передали в управление Минфину.

Баланс чистился за счет выкупа у банков залогового имущества должников. Причем не всегда на рыночных условиях. Например, как следует из примечаний к консолидированной финансовой отчетности ФПК двухлетней давности, 1 июля 2017 года на основании приказа Минфина была заключена сделка по покупке проблемных активов у БТА Банка на сумму 2,64 трлн тенге. «Справедливая (рыночная) стоимость выкупленных активов на момент приобретения была определена независимой оценочной компанией в размере 268 млрд тенге», – говорится в документе.

Как сообщила пресс-служба, к середине июля текущего года фонд уже смог реализовать более 50 объектов по всей стране. Выручить от их продажи, а также в результате реструктуризации прочих активов удалось 3,5 млрд тенге. Средства перечислены в Нацфонд.

На момент подготовки публикации на сайте фонда к продаже предлагалось 280 объектов. Из них лишь один лот не связан с недвижимостью. Остальные – это земельные участки (172), коммерческие объекты (90) и жилье (17). Причем в основном реализуемое имущество сконцентрировано в регионах республики. По данным электронной торговой площадки, значительная часть жилья выставляется на продажу с понижением стартовой цены, которая зачастую втрое превышает оценочную. Такие цены вполне соответствуют стоимости европейской недвижимости.

> стр. 7

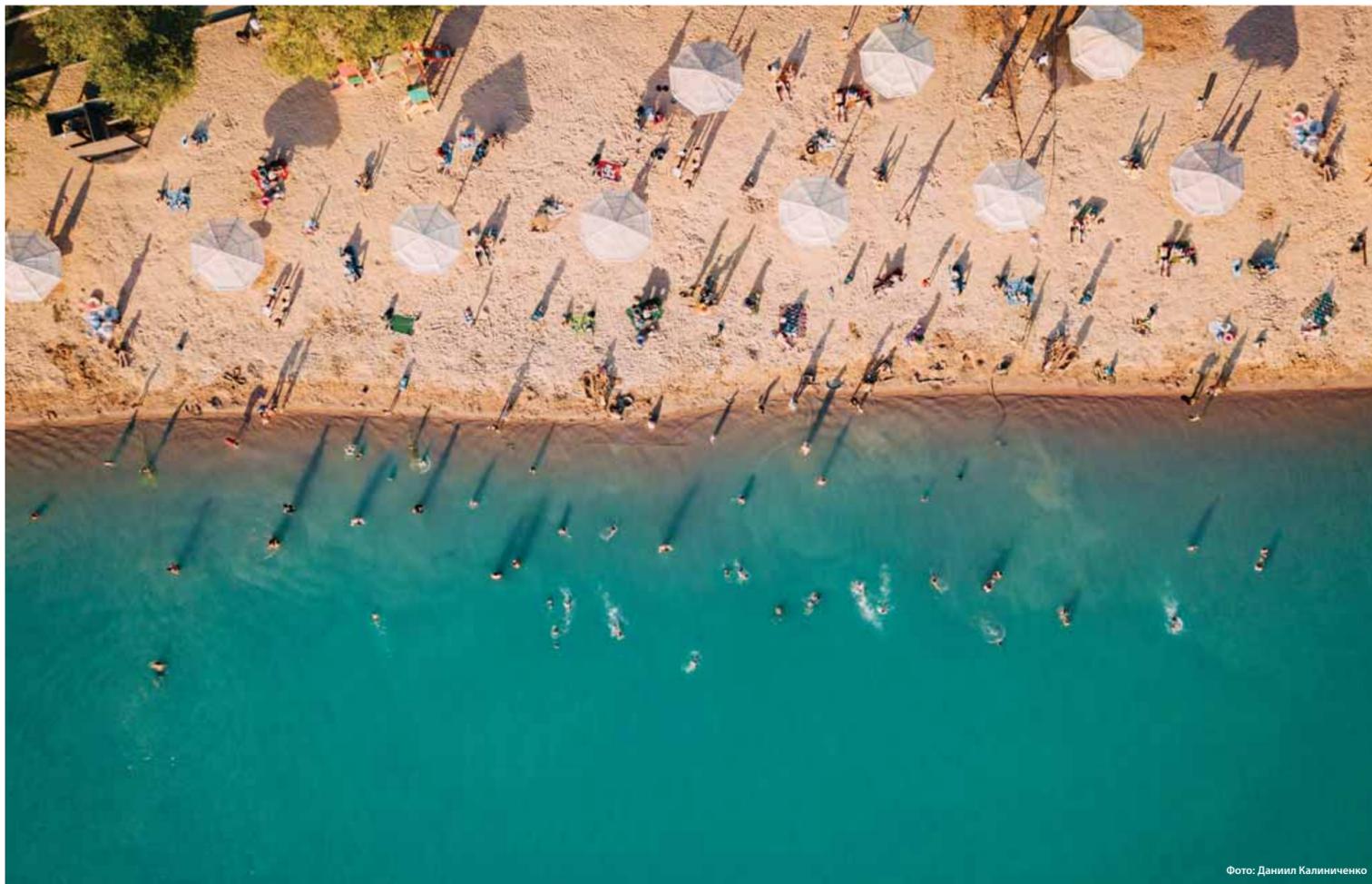


Фото: Даниил Калининко

Изнуряющая жара в Алматы привела к росту продаж кондиционеров, вентиляторов и мороженого. Берег озера Сайран, июль 2019 года.

> стр. 3

Экономика чурчхелы и вина

Грузия безопасна для туристов из-за рубежа. Но при этом имеет множество экономических проблем, не заметить которые практически невозможно даже иностранцам.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Третий год подряд отдых на популярных черноморских курортах

Грузии бьет ценовые рекорды. Летний тур на 10–12 дней где-нибудь в Кобулет, Шекветили или Уреки, не говоря уже о Батуми, стоит в среднем на 10–15 процентов дороже в сравнении с аналогичными по срокам путешествиями на китайский остров Хайнань, в Египет и даже в Турцию. К тому же грузинские отели включают в стоимость проживания в лучшем случае завтрак, в то время как их египетские и турецкие конкуренты

работают по системе «все включено». Текущий сезон отпусков на грузинском направлении имеет и еще одну особенность.

События и рекомендации

В конце июня в Тбилиси начались массовые антиправительственные выступления из-за участия российской делегации в пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи православия,

что привело к резкому ухудшению отношений с Российской Федерацией. После того как антироссийскую риторику грузинской оппозиции фактически поддержали и представители высшего руководства Грузии, Москва с 8 июля полностью запретила авиасообщение между российскими и грузинскими городами. В результате туристы из России стали массово отказываться от отдыха в Грузии. Одних не устроили альтернатив-

ные маршруты через Владикавказ или Ереван, которые увеличили время поездки, например, до Тбилиси на 4 часа в первом случае и на 5 часов во втором. Других не на шутку испугали публикации российских СМИ о «русофобских настроениях в грузинском обществе» и случаях «избиений граждан России» за то, что они говорили на русском языке.

> стр. 2

Бизнес за колючей проволокой

Тонкости предпринимательства в уголовно-исправительных учреждениях Казахстана

Высокая арендная плата и издержки производства толкают бизнесменов на поиск новых мест размещения.

Асель МУСАПИРОВА

Один из вариантов сокращения затрат – организация бизнеса на

базе уголовно-исправительных учреждений.

В Казахстане производственную деятельность на базе учреждений уголовно-исполнительной системы (УИС) осуществляют два республиканских государственных предприятия: РГП «Еңбек» с 19 филиалами и «Еңбек Өскемен» с двумя филиалами по Казахстану. Оба они находятся

в ведении Комитета уголовно-исполнительной системы Министерства внутренних дел РК (КУИС МВД РК).

Вместе с тем в целом по республике за колючей проволокой работают еще 242 субъекта частного предпринимательства. Больше всего таких предприятий зафиксировано в Восточно-Казахстанской – 64, в Жамбылской

– 28 и в Карагандинской области – 22 предприятия.

По словам представителей КУИС, число подобных предприятий зависит от количества уголовно-исправительных учреждений в регионе: чем больше исправительных учреждений, тем больше предприятий. Еще один фактор влияния – территориальный размер самой области.

К примеру, в Алматы работает только один следственный изолятор, колония-поселение и воспитательная колония для несовершеннолетних, и нет ни одного предприятия, занимающегося бизнесом на базе учреждений УИС.

> стр. 8

Узнай больше на kursiv.kz

Экономика чурчелы и вина

> стр. 1

Существующая в России точка зрения о небезопасности отдыха в Грузии получила распространение и в Казахстане. Во всяком случае, представители сразу нескольких туристических компаний рекомендовали автору этого материала отказаться от поездки по маршруту Тбилиси – Батуми. «Конечно, в отличие от России у Казахстана нет разногласий с Грузией. Но все же посмотрите на себя: вас легко спутать с гражданином из России. Тем более что бьют по лицу, а не по паспорту. Не надо рисковать! Возьмите лучше тур на Хайнань или в Турцию. Там наша компания гарантирует вашу безопасность», – настаивала менеджер одной из турфирм Алматы.

Схожего мнения придерживался и представитель другой туристической компании, заметивший, что ради обеспечения бесперебойного отдыха своих клиентов они отменили все комбинированные туры «Тбилиси – Черное море». «Если вы непременно хотите поехать в Грузию, то лучше сразу в Батуми. Аэропорт в Батуми работает. В самом городе и на других курортных зонах все спокойно. Иностранцев граждан никто не трогает. От посещения Тбилиси лучше воздержаться. Поберегите себя», – заметил собеседник, заодно сообщив, что сразу несколько тесно сотрудничающих с российскими туроператорами казахстанских туристических фирм приостановили продажу всех туров в Грузию на неопределенный срок.

Несмотря на поступившие предупреждения от представителей туристических компаний о небезопасности пребывания в Грузии, было принято решение поехать в эту страну так называемым дикарем. Хотя бы для того, чтобы увидеть, что на самом деле происходит в Грузии.

Поедешь, как король

То, что за разговоры на русском языке вам даже замечания не сделают, стало очевидным еще в аэропорту Тбилиси. Уже при выходе из здания терминала набравшие со всех сторон таксисты наперебой стали предлагать свои услуги исключительно... на русском языке. Хотя вслед за рейсом из Алматы прибыли авиаагенты из Стамбула, Тегерана и Тель-Авива. «Дорогой, тебе в Тбилиси?! Поехали со мной! Мало возму, за 30 лари доведу!» – возбужденно кричал один таксист. «Э-э, не слушай его! Ты на его колымагу посмотри! Зачем тебе такой?! Ко мне садись! Чуть дороже будет – 40 лари. Зато моя машина – люкс! Как король поедешь!» – указывая на свой черный «лупоглазый» «мерседес» начала 2000-х годов, предлагал свои услуги другой. В итоге выбор пал на машину, вызванную через онлайн-сервис такси, которая довезла до отеля за 22 лари (за 1 лари в тот момент давали \$2,85).

Из беседы с водителем выяснилось, что цены частные таксисты подняли после полного прекращения авиасообщения с Россией. «Судите сами: до решения Путина в Тбилиси ежедневно прилетало из России 25 рейсов. Понимаете?! У меня в день выходило до 15 поездок из аэропорта! Туда-сюда только успевай! Сейчас если пять-шесть наберется, я уже рад. А тут еще курс доллара растит стал. До 20 июня он 2,75–2,76 лари был. Теперь сами видели. Цена на бензин растет, магазины с каждым днем дорожают становятся», – с горечью в голосе сказал представитель не самой объективной «всезнающей» профессии.

Арабы вместо россиян

О проблемах, возникших у бизнеса из-за сокращения потока туристов не только из России, но и, как это ни странно, из Казахстана, рассказали и управляющая небольшим отелем на тбилисской площади Авлабари, и владелец апартаментов на Новом бульваре в Батуми. По словам Лизы Кобишвили, еще два месяца назад в отеле останавливались преимущественно гости из России. «Начиная где-то с 2010 года число гостей Грузии из России и Казахстана росло чуть ли не в геометрической прогрессии. Бывали дни, когда все номера нашего

снижать. Пока меня выручает продажа домашнего вина. Но и здесь проблемы появились из-за большого количества приехавших из Саудовской Аравии и Арабских Эмиратов», – рассказал Георгий Табуния, отметив, что устойчивый спрос наблюдается лишь на чурчелу. Если в июне эта традиционная грузинская сладость из орехов и сгущенного сока в среднем стоила 2–3 лари, то к середине июля меньше чем за 3,5 лари купить ее было невозможно. «Думаю, что если ситуация будет ухудшаться и дальше, то переключусь на изготовление чурчелы», – философски заметил он.



небольшого отеля занимали только российские туристы. Гости из Казахстана бывали реже, но раз в две-три недели из вашей страны кто-нибудь да останавливался. Сейчас словно отрезало», – поделилась своими наблюдениями управляющая отелем. При этом она заметила, что после ухудшения отношений с Россией резко изменился и состав постояльцев. «На днях у нас были гости из Франции, Швеции и даже из Японии. Появились и арабы, которых в Тбилиси стало очень много. С ними достаточно сложно. Особенно когда они приезжают семьями по пять-шесть человек. Например, их не устраивают наши завтраки из-за наличия на столах свинины», – сообщила Лиза Кобишвили.

Если еще в июне в многочисленных отелях на тбилисской площади Авлабари забронировать подходящий номер было почти невозможно, то теперь это можно сделать практически день в день. Свободных номеров в историческом центре столицы Тбилиси более чем достаточно. А впереди еще август, на который в Грузии традиционно приходится наибольший наплыв гостей из-за рубежа. Как раз отсутствие брони на последний месяц лета сильно беспокоит Георгия Табуния, который уже шесть лет сдает свою благоустроенную квартиру в доме на Новом бульваре главного курорта Грузии Батуми.

«Я таким еще не сталкивался, последние годы мои апартаменты никогда не пустовали. Одни гости уехали, другие через день два заехали. И так было почти круглый год. В Батуми же зимы не бывает – у нас субтропики. Но теперь совсем нехорошо, третья неделя никакой брони нет. Из-за этого я уже был вынужден снизить стоимость проживания. Если в июне сутки у меня стоили 100 лари (приблизительно 13,5 тыс. тенге), то на август я поставил 75 лари за сутки. Не исключено, что вслед за другими хозяевами апартаментов и до 50 придется

В ожидании осени

Показателем еще один момент. После обострения отношений с Россией в свободной продаже появились билеты на высокоскоростной поезд Stadler, который связывает Тбилиси с популярными черноморскими курортами Грузии Уреки, Кобулет и Батуми. Хотя еще пару месяцев назад купить их можно было лишь за 40 дней до непосредственной поездки, о чем на своих сайтах предупреждали и российские, и казахстанские туристические компании.

Важно заметить, что никто из жителей Грузии не обвиняет русских и тем более казахов в том, что происходит в их стране. Напротив, все без исключения люди, с которыми пришлось разговаривать в ходе двухнедельной поездки в эту страну, особо подчеркивали, что ждут россиян и казахстанцев к себе в гости, гарантируя им полную безопасность и свое особое грузинское гостеприимство. «Не верьте тем, кто говорит, что мы выступаем против русского языка, против России и союзного ей Казахстана. Это неправда! У нас здесь все на русском языке говорят. Да и боимся мы Россию только потому, что считаем, что она оккупировала 20 процентов нашей территории. И мы знаем, уверены, что со временем Абхазия и Цхинвал вернутся назад. Нам только надо подняться, восстановить свою экономику. Мы всех вас ждем в гости, потому что, приезжая к нам, вы помогаете и нашей стране», – поделился своим мнением с автором этого материала историк по образованию Борис Шубладзе, который стал добровольным гидом по историческим местам Тбилиси. При этом он выразил уверенность, что предстоящие осенние парламентские выборы кардинально изменят внутреннюю и внешнюю политику Грузии. «В конце концов, нам надо отходить от экономики чурчелы и вина», – подчеркнул Борис Шубладзе.



Туризм Грузии в цифрах

В Грузию едет все больше туристов: международные поездки в эту страну в 2018 году достигли рекордного числа – 8 679 544. В эти почти девять миллионов визитов входят поездки иностранных туристов (83%) и нетуристические поездки (17%).

Канат БАПИЕВ

Самый популярный сезон для иностранных гостей – лето. В прошлом году на летний сезон пришлось почти 2,5 млн поездок: более 600 тыс. в июне, почти 850 тыс. в июле и более миллиона в августе.

Большая часть туристов приезжает в Грузию из соседних стран – на соседней территории 5 196 808 поездок, или 77,3%. Но в то же время заметен и другой тренд: доля поездок из соседних стран в общем количестве поездок международных путешественников снижается – годом раньше она составляла 78,5%. Такие структурные изменения, отмечается в отчете «Туризм Грузии в цифрах», предусмотрены туристической стратегией страны.

Количество немецких путешественников в 2018 году увеличилось на 49,7%, и в результате

Германия опередила Казахстан и Саудовскую Аравию по количеству туристов и вошла в топ-10 стран по этому показателю.

Другие страны, чьи граждане оценили Грузию как туристическое направление, – Кыргызстан (+45,8%), Беларусь (+42,9%), Казахстан (+24,8%) и Россия (+23,8%). Россияне лидируют по посещению Грузии с туристическими целями – в 2018 году число международных туристов из РФ впервые превысило отметку в один миллион. Число турпоездов из стран ЕС также растет, в прошлом году их было 385 тыс. Отмечен значительный прирост туристов из Эстонии (+80%), Словакии (+62%), Румынии (+59%), Нидерландов (+56%), Латвии (+50%).

Большинство туристов, приезжающих в Грузию, – это женщины, их 60,3%. Самые активные туристы в возрастной группе 31–50 лет, их 46,3%. В Грузии отличная возвращаемость туристов: из общего числа поездок только 27,1% были первым визитом в страну, а 72,9% повторными.

По данным отчета «Туризм Грузии в цифрах», средняя продолжительность турпоездки в страну – 4,2 ночи. Составители документа отмечают, что визиты из соседних стран, как правило, короче – исключение составляют

только поездки россиян, средняя продолжительность таких путешествий 6,3 ночи.

Чаще всего туристы останавливаются в гостиницах – такую форму размещения выбрали 39,6% путешественников. Чуть более четверти туристов, 26,5%, останавливались в частном доме друзей или родственников. Гостевые дома и хостелы выбрали 12,7% туристов.

Самое популярное направление туристической Грузии – Тбилиси, туда стремится чуть больше половины международных путешественников. 29% туристов выбирают Батуми. Среди других востребованных туристами направлений Марнеули (11,7%), Мцхета (9,9%), Казбеги (8,9%), Гудаури (4,9%), Сигнахи (4,8%), Кутаиси (4,6%), Телави (3,7%) и Боржоми (3,4%).

Общие расходы иностранных гостей Грузии в 2018 году составили 7,9 млрд лари, а средние расходы за посещение составили 1099 лари (1 грузинский лари – примерно 130 тенге). Наибольшая доля расходов посетителей приходилась на продукты питания и напитки (28,6% от общих расходов) и проживание (23,4% от общих расходов). Еще 18,1% расходов – это культурные и развлекательные услуги и только 13,6% – шопинг.



Частные клиники просят сооплату и инвестиционную составляющую в тариф

Частные медорганизации ищут свое место в системе социального медицинского страхования.

Полина ВИКТОРОВА

«Если сегодня на одного жителя мы имеем по ГОБМП 52,5 тыс. тенге в год затраты государства, то в следующем году по ГОБМП будет 51,2 тыс. тенге и по ОСМС – 41 тыс. тенге», – заявил министр здравоохранения РК **Елжан Биртанов** на круглом столе, посвященном внедрению системы обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). В 2020 году суммарные расходы бюджета и фонда медицинского страхования (ФМС) составят почти 100 тыс. тенге на каждого казахстанца. Претендовать на эти деньги могут и государственные клиники, и частные. ФМС уже выступает стратегическим закупщиком медуслуг и у тех, и у других, но объем закупок у частных клиник в денежном выражении пока в разы уступает объему клиник государственных.

Зачем нам ОСМС

Основные цели реформы медстрахования в Казахстане: во-первых, поднять расходы на медицинскую помощь в республике и при этом не сильно увеличить нагрузку на государство, а во-вторых, снизить карманные расходы домохозяйств на ту же самую медицинскую помощь. Тенденции последних лет явно демонстрируют: денег, которые государство выделяет для всеобщего охвата медицинской помощью, недостаточно. Факторов влияния несколько: демографическая ситуация, существенный рост больных с хроническими неинфекционными заболеваниями (болезни сердечно-сосудистой системы, онкология и т. д.), появление новых, что практически синоним к слову «дорогих», технологий лечения.

Траты растут не только у государства, но и непосредственно у населения. Данные от Минздрава РК за 2017 год: расходы на здравоохранение в стране составили 3,1% от ВВП – это 1 трлн 759 млрд тенге. Из них 940 млрд тенге (58%) потрачено государством на оказание гарантированной бесплатной медицинской помощи. И еще 678 млрд тенге (42%) – это так называемые карманные расходы населения. Этот показатель в два раза выше допустимого уровня, рекомендуемого Всемирной организацией здравоохранения. Две трети карманных расходов казахстанцев на медицину приходится на



Фото: Руслан Пряников

Охват населения системой ОСМС (94,5%)



	Количество договоров ФМС с клиниками			Сумма договоров ФМС с клиниками, млрд		
	Всего	Гос	Частные	Всего	Гос	Частные
2018	1371	727	644	820,8	691,1	129,7
2019	1416	708	708	869,9	720,9	149,0

оплату базовых диагностических услуг и лекарственных препаратов. То есть фактически люди платят за то, что гарантировано государством и должно быть бесплатным.

После реформы в Казахстане уменьшился гарантированный объем бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) – там останутся неотложная помощь, транспортировка (в том числе санавиация), профилактические прививки и лечение социально значимых заболеваний. На это может рассчитывать любой казахстанец, вне зависимости, платит он взносы в ФМС или нет. Часть услуг ГОБМП переходит в систему ОСМС, куда включены амбулаторные медицинские услуги, первая помощь, консультации, стационарное лечение, госпитализация, хирургия, лабораторные услуги (анализы),

рецептурные препараты. Этот пакет получит только тот, кто платит взносы в ФМС.

Плательщик взносов с большой вероятностью не захочет раскошелиться по второму разу за визит к доктору в частную клинику и пойдет получать предоплаченную в системе ОСМС услугу. При таком раскладе можно предположить интерес частных клиник к системе ОСМС: чтобы не потерять клиента, есть смысл заключить контракт с Фондом медицинского страхования и получить оплату за услуги в рамках пакета ОСМС если не от самого клиента, так от фонда. ФМС действительно закупает медуслуги и у государственных, и у частных клиник – и с теми, и с другими в 2019 году заключено по 708 договоров. Сумма договоров с госклиниками составляет 720,9 млрд тенге, а с частными – 149 млрд тенге.

Кто готов работать по ОСМС?

Далеко не все частные клиники готовы работать в новой системе, считает исполнительный директор ОИПЮЛ «Ассоциация клиник Алматы» **Расул Дюсенов**. Он объясняет: «Частная клиника должна иметь определенный уровень организационной зрелости – при работе с фондом будет много отчетов, много контроля, много процедурных моментов, которые маленькой клинике сложно выполнить. Необходимо содержать штат, чтобы работать с ФМС. Количество частных клиник, которые могли бы присоединиться к системе, невелико, и, как правило, это крупные поставщики, имеющие развитый штат, развитую организацию и дополнительные мощности». На вопрос, зачем крупной клинике с устойчивым бизнесом работа в системе ОСМС, Дюсенов отвечает, что мотивация частных медцентров самая разная. Один из самых очевидных вариантов – «получить поток пациентов без затрат на маркетинг, иметь возможность оказывать этому потоку дополнительные услуги». Второй довод в пользу участия в системе ОСМС – дозагрузка простаивающего оборудования, хотя, говорит глава Ассоциации клиник Алматы, оплата за его использование позволяет скорее покрывать операционные расходы, чем зарабатывать. Ну и еще один мотив – возможность платить дополнительные деньги персоналу.

«Частный бизнес все затраты несет самостоятельно, поэтому он очень прагматичен и хорошо считает деньги. Частник при-

кидывает: выгодно ему сейчас это или нет. Повторюсь, поставщиков не так много, кто готов работать в системе. Были те, кто сразу ринулся заключать договоры, но после первого года энтузиазм стих», – делится Расул Дюсенов. Он рассказывает, что одним из факторов, который удерживает частные клиники от сотрудничества с системой ОСМС, являются экспертные проверки со стороны Минздрава: «Вы оказываете услугу, пациент доволен, но приходит эксперт, проверяет и говорит: «У вас здесь в медицинской документации отсутствуют (бывает, доходит до смешного) запятыя – мы у вас удерживаем деньги. И фактически в результате поставщик работает бесплатно».

Вопрос финансовый, критический

Система контрактования, то есть закупа медуслуг, – еще один острый вопрос для негосударственных клиник. Со стороны частных звучит просьба автоматизировать систему, сделав ее более прозрачной, и рассмотреть возможность длительных контрактов. Вопрос перевода закупок в электронный вид будет решен уже к концу года, пообещал глава Фонда медицинского страхования **Айбатыр Жумагулов**. Варианты заключения контрактов в формате договоров в формате договоров присоединения, то есть в течение всего года, а не только в рамках компании по контрактованию и заключение договоров на долгосрочной основе тоже в работе.

Представители частных клиник хотят иметь возможность взимания оплаты за сервисные

услуги, не предусмотренные тарифом фонда по ГОБМП и ОСМС. Сейчас в случае подобных действий клиникам грозит штраф. Министр Биртанов принципиально не против самостоятельной оплаты клиентом тех услуг, которые он хочет получить сверх протокола, и готов рассматривать сооплату как механизм вовлечения частных игроков в систему ОСМС. Но не прямо сейчас. «Для внедрения сооплаты нужна развитая система учета в базовом медицинском страховании. Что такое сооплата? У нас есть некий тариф на базовую медицинскую услугу, которая покрывается страховкой, то есть бесплатно. Допустим, операция. И человек может выбрать: прооперироваться в гос или в частной клинике. И если частная клиника считает, что эта услуга стоит дороже и надо доплатить разницу, она имеет право при внедрении сооплаты брать эту сооплату – это выбор гражданина. Мы концептуально не против, но нужно к этой системе готовиться, чтобы не было злоупотреблений и приписок. Поэтому предлагаем сначала войти в базовую систему медстрахования, когда мы платим по фиксированному тарифу за конкретную услугу независимо от формы собственности», – объясняет позицию Минздрава **Елжан Биртанов**.

Еще одно пожелание частных – заложить в тарифы инвестиционный компонент. «Цены на медоборудование удваиваются каждые три-четыре года», – подчеркивают представители частного медицинского бизнеса. Покрывать свои капитальные затраты они предлагают за счет перенаправления в тарифы части средств, которые тратятся государством на капитальные затраты в госклиниках. Такой подход, считает Расул Дюсенов, позволит выровнять условия для государственных и частных поставщиков.

«Мы в государственную программу заложили переход на включение в тариф амортизационных затрат, хотим это сделать с 2022 года», – заявил **Елжан Биртанов**. Он честно признался, что в варианте «посадить в тариф деньги на амортизацию» опасается нецелевого расходования этих средств (потратят на ковры и жалюзи, а не на оборудование) государственных клиниками, поскольку уровень менеджмента и экономической подготовленности управленцев в городских и районных больницах оставляет желать лучшего. Так что и в этом вопросе Минздрав планирует обойтись без спешки.

Выше среднего

Сильная жара в Алматы стимулировала продажи климатической техники и мороженого.

Канат БАПИЕВ

Июль в южной столице выдался изнуряюще жарким – температура воздуха поднялась на несколько градусов выше средней. «На протяжении первых двух декад июля над территорией Казахстана преобладал высотный гребень тепла, у земли – поле повышенного атмосферного давления. Подобная синоптическая ситуация стала причиной тому, что отклонение средней температуры воздуха по Алматинской области за первые две декады от аналогичных норм составило 1,5...3,2°C выше нормы, по Алматы – выше нормы на 3,2°C», – сообщили «Курсиву» в «Казгидромете».

Объем производства мороженого у компании «Шин-Лайн» превысил показатель прошлого года на 20%. В компании сообщили, что это запланированный рост, который идет как за счет развития дистрибуции в Казахстане, так и за счет увеличения экспорта и запуска новинок. В то же время жара в Алматы дала прирост продаж в июле и компенсировала дождливые месяцы весны, отметили представители «Шин-Лайна». «Оперативная реакция на погоду – важный фактор успеха в категории мороженого: без запаса

производственных мощностей и запаса товара на складах, слаженной работы службы доставки, торговой команды потенциал, который дает жара, уходит, как вода сквозь песок», – прокомментировали в компании.

В торговой сети Magnit за последний месяц зафиксирован рост продаж мороженого на 30%, прохладительных напитков и пива – от 20 до 100% в зависимости от позиции. Кроме того, значительно вырос спрос на сезонные непродовольственные товары. Продажи вентиляторов увеличились на 1800%, крышек для консервирования – на 1500%, продажи бассейнов, плавательных матрасов и кругов, полотенец выросли на 300%.

Крупные торговые сети в Казахстане отмечают взрывной рост продаж кондиционеров на юге страны и непривычное затишье на западе. Все это тоже объясняется капризами погоды. На западе страны лето в этом году не стремится побить рекорд температурного максимума, соответственно, и рынок охладителей воздуха там не «температурит». Зато на юге страны, где в текущем году температура выше средней, продажи кондиционеров выросли в два-три раза. Впрочем, уточнили «Курсиву» в торговой сети «Технодом», подводить итоги лета еще рано – интерес покупателей к охладителям воздуха значительно поддержал горячий метеорологический прогноз на август.

**АФГАНИСТАН:
НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ
ГОРИЗОНТЫ**

**БИЗНЕС-ФОРУМ
ОТЕЛЬ INTERCONTINENTAL
ALMATY**

1-2 АВГУСТА

**ВЫСТАВКА АФГАНСКИХ ИЗДЕЛИЙ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ**

3-4 АВГУСТА

Регистрация на сайте:
tiny.cc/newtrade



Медтехкомпании дебютировали на рынке IPO

Сразу два поставщика медицинских технологических услуг – Livongo Health и Health Catalyst – недавно дебютировали на бирже и пополнили ряды вышедших на публичные рынки компаний с оценкой в миллиарды долларов.

Maureen FARRELL,
Melanie EVANS,
THE WALL STREET JOURNAL

Обе компании на сегодня последние из числа тех, кто обрел в этом году публичный статус и кого рынок встретил весьма благосклонно. В прошлый четверг стоимость акций этих компаний, торгуемых на бирже под обозначениями LVGO и HCAT, подскочила на 36 и 51% соответственно.

И та, и другая компания завершили IPO с результатом, который превзошел и без того высокие ожидания, сумев продать акций больше, чем планировалось.

Livongo, которая занимается продажей оборудования и программного обеспечения для управления хроническими заболеваниями вроде диабета, привлекла по итогам IPO более \$355 млн при цене \$28 за акцию. Цена закрытия торгов составила \$38,10, а оценка компании достигла \$4,4 млрд.

Изначальная цена акции разработчика медицинских приложений Health Catalyst составила \$26, после закрытия первого дня торгов она выросла до \$39,17; в итоге объем привлеченных средств достиг \$182 млн. Сама же компания была оценена почти в \$1,6 млрд.

Всего с начала текущего года и до момента закрытия торгов в прошлый вторник на американском фондовом рынке без учета Livongo и Health Catalyst дебютировали 122 компании. По данным Dealogic, с 2000-го это наибольшее число компаний, ставших публичными в течение одного года. Общая сумма привлеченных средств при этом достигла \$42,3 млрд.

Дебют Livongo и Health Catalyst стал наиболее заметным среди последних IPO. Сейчас, скорее всего, последует летнее затишье, а начало сезона будет ознаменовано IPO коворкинг-сервиса WeWork Cos. в сентябре.

В этом году особый интерес инвесторов привлекли IPO быстрорастущих компаний, включая Zoom Video Communications Inc., CrowdStrike Holdings Inc. и Adaptive Biotechnologies Corp., стоимость акций которых уже в первые дни торгов выросла вдвое.

Примечательно, что медленно растущие, убыточные компании, которые на частном рынке были оценены весьма высоко, на публичных рынках фурора не произвели. Акции двух сервисов по вызову такси – Lyft Inc. и Uber Technologies Inc. – сегодня торгуются ниже цен периода выхода на IPO.

Успешный дебют Livongo и Health Catalyst является своего



Основатель Livongo Глен Тулман.

рода лакмусовой бумажкой для всего сектора цифрового здравоохранения. Он показывает, что инвесторы в большей степени рассматривают такие компании как технологические, а не просто медицинские, которые, как правило, торгуют с меньшим

коэффициентом по отношению к уровню своих продаж.

«Нам пришлось преодолеть предубеждение значительной части инвесторов, специализирующихся на технологических компаниях, о том, что мы исключительно медицинская

компания, и, наоборот, убеждать инвесторов, вкладывающих средства в медицинский бизнес, в том, что не мы просто очередная технологическая компания», – заявил в прошлый четверг основатель Livongo Глен Тулман.

Livongo и Health Catalyst – это совершенно разные компании, представляющие обширный сектор услуг, куда входят телемедицина, генетическое секвенирование и мобильные приложения для здоровья. Так, Livongo выходит на публичные рынки с

технологией мониторинга уровня сахара в крови у диабетиков, а Health Catalyst дебютирует с бизнесом, основанным на анализе медицинских записей пациентов.

По данным исследования, проведенного инвестиционной компанией Rock Health, которая специализируется на посевном финансировании, компании из сферы цифрового здравоохранения вышли на IPO впервые с 2016 года.

За последнее время многие такие компании привлекли от инвесторов рекордные для себя суммы денег. В то же время, учитывая регуляторные барьеры и сложность медицинского страхования, лишь немногие из них смогли достичь уровня, достаточного для венчурных инвестиций, и роста клиентской базы, сопоставимой с другими известными технологическими компаниями.

Исполнительный директор Health Catalyst Дэн Бертон заявил в интервью, что компания часто начинала свою работу с потенциальными инвесторами, специализирующимися на технологиях, с объяснениями того, почему в сфере здравоохранения так медленно внедряются технологии. Как рассказал Бертон, тех инвесторов, кто не слишком хорошо знаком со сферой здравоохранения, члены его команды обычно предупреждают: «То, о чем мы будем говорить, может огорчить».

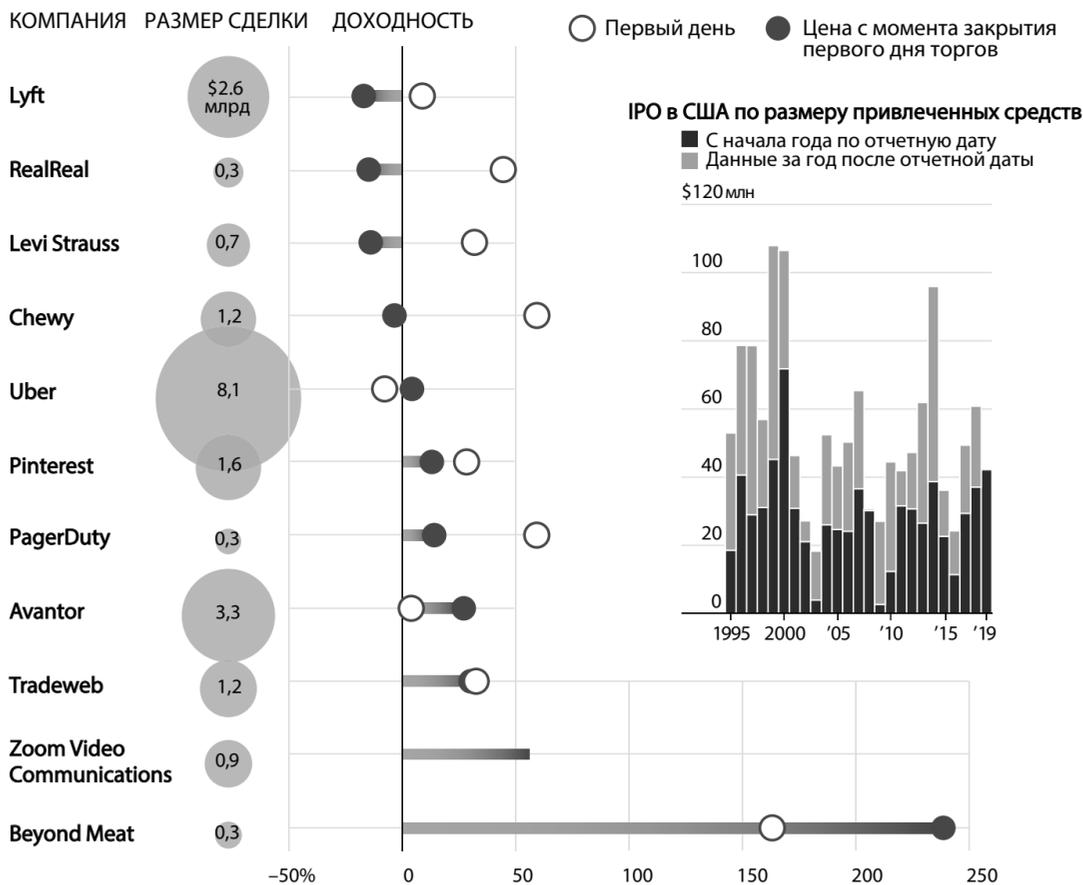
Расположенная в Маунтин-Вью, штат Калифорния, Livongo предлагает услугу мониторинга уровня глюкозы в крови страдающих диабетом при помощи облачного сервиса. Эту услугу компания продает в рамках финансируемой работодателями медицинской страховки и страховых компаниями. Также Livongo ведет свою деятельность в сфере сердечно-сосудистых заболеваний, снижения веса и психического здоровья.

Health Catalyst базируется в Солт-Лейк-Сити и разрабатывает программное обеспечение для объединения и анализа данных пациентов из больниц и медицинских компаний для выявления бесполезной траты средств и улучшения медицинского обслуживания. «В здравоохранении есть фундаментальная проблема – бесполезная трата денег. Единственный способ выявить такую проблему, понять, что именно нужно исправить и как это сделать, – это собрать все данные вместе и проанализировать их при помощи современных алгоритмов», – говорит Бертон.

По данным Health Catalyst, за 10 лет своей работы компания накопила 100 млн этих записей о пациентах. Недавно Health Catalyst начала заключать контракты с производителями лекарств, по условиям которых данные этих компаний после удаления всей персональной информации пациентов будут использоваться для проведения исследований.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Большинство громких IPO 2019 года сопровождал резкий рост стоимости компаний сразу после начала торгов. После закрытия первого дня торгов цена акций менялась более плавно.



Инвестидея от Freedom Finance

Народный банк – новый дивидендный лидер на KASE

После взлета акций Народного банка (тикер KASE: HSBK) на новостях о повышении дивидендов эта бумага становится интересной как долгосрочная идея, считают аналитики ИК «Фридом Финанс» и называют следующие причины для покупки.

Хороший выбор для инвестиционного портфеля. По результатам прошедшего дивидендного сезона акции Народного банка вырвались вперед по уровню дивидендной доходности за 2018 год,

сместив лидера последних лет «КазТрансОйл». Инвестиционный профиль банка улучшался с 2018 года: сначала он получил возможность поглотить своего главного конкурента, Казком, без груза проблемных кредитов. После этого банк укрепил лидерские позиции в банковской отрасли Казахстана благодаря большому запасу ликвидности. Последним шагом к статусу лучшего портфельного выбора стал пересмотр дивидендной политики, в результате которого доля чистой прибыли NaLyk Group, направляемой на выплаты акционерам, увеличилась с 50 до 100%. Консервативный сценарий, при котором диви-

денд составил бы 70% чистой прибыли, остающейся на уровне 2018 года, с доходностью 9,37%, предполагает, что к середине апреля 2020-го акция будет стоить около 160 тенге. Таким же методом эксперты ИК «Фридом Финанс» недавно довольно точно спрогнозировали целевую цену по акциям Газпрома перед дивидендной отсечкой, она получилась равной 250 рублям.

Техническая картина и точка входа. Рост акций Народного банка на новостях о повышении дивидендов был стремительным и составил 18%. Как правило, котировки после такого мощного рывка находят новый уровень сопротивления и начинают

консолидацию. В нашем случае это сопротивление расположено на уровне 128 тенге, а отметка 126 тенге служит поддержкой. На текущий момент на дневном графике довольно заметна нисходящая дивергенция, которая, по мнению специалистов, является признаком не снижения, а скорее локального бокового движения котировки. В случае, если уровень 128 тенге будет пробит, аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют акции Народного банка для краткосрочной покупки. При составлении долгосрочного портфеля можно выставить заявку на длинную позицию на уровне поддержки 126 тенге.



Фото: Олег Оганезов

Как инвестировать в Facebook, не имея миллиона

Профессиональный брокер дает советы

Приобрести акции мировых компаний, в том числе Facebook, Coca-Cola или Amazon, стало гораздо проще, чем раньше. Инвесторы могут не опасаться высоких порогов входа на Международную фондовую биржу и быть уверенными в сохранности вложенных средств.

Аскар ИБРАЕВ

О том, как безопасно выйти на американский рынок и приумножить прибыль, мы узнали у эксперта по работе на фондовом рынке Тусупа Нукунова.

– У местного инвестора, который решает приобрести акции крупнейших мировых компаний и торговать на глобальном рынке, возникает вопрос: как выбрать брокера, который предоставляет выход, скажем, на американские площадки и при этом гарантирует сохранность средств.

– В первую очередь вам надо определиться с брокером: с местным вы хотите работать или напрямую с американским?

В любом случае вам необходимо посмотреть историю такого брокера, узнать, какая у него репутация, почитать отзывы, посмотреть его финансовые показатели и наличие рейтинга, ознакомиться с перечнем услуг и тарифами. Вы планируете доверить ему свои денежные средства, покупать и продавать ценные бумаги через него, поэтому посредник должен быть ответственным и стабильным.

Кроме того, необходимо в полной мере понимать, как работает брокер. Многие компании предоставляют возможность покупать котировки на акции, а не сами бумаги. Такие компании можно сравнить с букмекерскими: вы покупаете вероятность по повышению или по снижению котировки. Поэтому нужно быть максимально внимательными.

– Какие существуют различия по осуществлению сделок через казахстанского брокера и американского брокера?

– Казахские брокеры могут дать доступ как на местный рынок акций, так и на зарубежный. Но многие местные брокеры до сих пор не имеют торговых платформ, или у имеющих отсутствуют возможности торговли на зарубежных рынках. Это приводит к тому, что клиенту надо посещать офис брокера достаточно часто, при этом он не имеет возможности совершать сделки самостоятельно.

Наши граждане, свободно владеющие английским языком, могут изучать услуги, например, американских брокеров через интернет и дистанционно по телефону, по почте вести с ними диалог. Безусловно, зарубежные брокеры дают лучшие торговые платформы, качественную аналитику и проводят сделки намного быстрее и с наименьшей комиссией, нежели местные брокеры. Потому что казахстанские брокеры не имеют прямого членства на зарубежных торговых площадках и им приходится тратить несколько дней для заключения и расчета по сделке,



Фото: Freedom Finance

используя других членов фондового рынка.

– Расскажите, как в этом направлении работают брокерские компании, входящие в холдинг Freedom Finance.

– В структуре холдинга Freedom Finance есть брокерская компания, через которую можно совершать сделки на американском рынке в режиме реального времени. Ее деятельность заточена на работу с мелкими розничными инвесторами. Компания предоставляет удобные и различные способы торговли и, что немаловажно для многих, качественную аналитику на русском языке, которую, в свою очередь, признают и цитируют в США.

Группа компаний Freedom Finance представлена в разных странах. Мы очень дорожим своей репутацией и уделяем этому вопросу особое внимание. В рамках получения брокерских услуг от Freedom Finance вы приобретаете именно ценную бумагу и становитесь совладельцем той или иной американской компании. Каждый клиент ежедневно получает отчет брокера по имеющимся у него на счете ценным бумагам и проводимым операциям.

Это значит, что вы можете участвовать в голосовании акционеров (если это предусмотрено проспектом эмиссии), получаете дивиденды на акции (если эмитент их выплачивает), можете переводить свои ценные бумаги на счета других брокеров, в том числе и иностранных. Подтверждением собственности на ценные бумаги является выписка брокерской компании.

Все брокерские компании, входящие в группу Freedom Finance, имеют необходимые лицензии и контролируются местными регуляторами в странах их регистрации. Недавно АО «Фридом Финанс» и ООО ИК «Фридом Финанс» международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings присвоило рейтинги на уровне В-/В, прогноз – «стабильный».

– Как гарантируется сохранность средств?

– К вопросу гарантии сохранности средств в разных странах подходят по-разному. Но везде одним из основных шагов по защите частного инвестора является именно лицензирование деятельности брокера уполномоченным органом. В разных странах лицензии брокерам выдают разные уполномоченные органы. Например, в Республике Казахстан это Национальный банк, в России – Центральный банк, в США главным органом, осуществляющим функции надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг, является The United States Securities and Exchange Commission (SEC). Каждое нарушение закона записывается в регистре SEC, и эта информация публично доступна.

Кстати, Freedom Holding Corp. также подпадает в зону контроля SEC, на сайте организации можно посмотреть всю отчетность.

Уполномоченный орган ведет контроль деятельности лицензиата и проверяет соблюдение критериев стабильности и критериев рисков. Это и есть одна из основных защит по сохранению средств частных

инвесторов и недопущению мошенничества.

Кроме того, каждый брокерский счет клиента отделен от счета компании.

– Существует ли какой-то порог по сумме инвестиций для выхода на американский рынок ценных бумаг. Другими словами, какая сумма необходима для открытия счета?

– Для того чтобы начать торговать на рынке ценных бумаг, нет четких критериев по входной сумме. Но надо понимать, что если вы хотите достигнуть заработка в месяц минимум \$1 тыс., то вам необходимо инвестировать \$90–100 тыс. (при условии умеренного риска инвестиций). Конечно, можно постараться выжимать и из \$20 тыс. этот месячный доход, но тогда вам надо будет рисковать при заключении каждой сделки, и в этот момент очень сильно возрастает риск потери капитала. Технически мы даем возможность начинать и с таких сумм, как \$1 тыс. Некоторые инвесторы начинают и с \$500 свои первые шаги. Нужно понимать целесообразность своих инвестиций, то есть ваши доходы должны как минимум покрывать ваши расходы на проведение операций. И самое главное – вложенные вами средства не должны быть заемными. Желательно также, чтобы это были деньги, которые не понадобятся вам в горизонте 6–12 месяцев.

– Насколько безопасна торговля на иностранном рынке? Какие нюансы и риски следует учитывать инвестору, в том числе касающиеся налогообложения?

– Если вы будете работать с лицензированным брокером, то слово «опасность» становится неуместным. Но при этом надо понимать, что всегда остаются риски самого фондового рынка, которые зависят от многочисленных факторов, таких как политические, экономические и т. д. Эти риски уже не зависят ни от какого брокера, но если вы, скажем, обслуживаетесь по консультационному тарифу, то брокер должен предпринять различные действия для предотвращения значительных убытков.

Рекомендуется начинать торговать с небольших сумм, для того чтобы, так сказать, прощупать брокера: как и с какой скоростью работает, посмотреть, какие отчеты он предоставляет, понятны ли они вам. Попробовать завести деньги на счет и попробовать вывести их и посмотреть, насколько комфортно это происходит. После этих действий у вас и сложится первое впечатление о том, как работает брокер.

Про налоги хочу сказать одно: их нужно платить. И ваш заработок на зарубежном рынке однозначно облагается налогом по законам Республики Казахстан. Для получения детальной информации по налогообложению мы рекомендуем нашим клиентам обращаться за консультацией в налоговые органы.

– Предположим негативный сценарий: брокерская компания, услугами которой я пользовался, по каким-то причинам прекратила деятельность. Как действовать в этом случае, чтобы не лишиться собственных средств?

– В случае работы с лицензируемыми брокерами вы не можете лишиться своих средств. Ваши акции и ваши деньги учитываются за балансом брокера и не являются предметом споров или расчетов по долгам брокера.

Соответственно, например, при банкротстве брокера вы можете открыть счет у другого брокера и перевести свои активы.

– Как я могу подтвердить, что являюсь владельцем акций той или иной компании?

– Запросив выписку у брокера, вы получите документ, подтверждающий ваши права. Но надо знать, что в ряде случаев выписка (например, казахстанского брокера) может не приниматься при участии в собрании акционеров зарубежных эмитентов – возможно, нужно будет подтверждать вашу собственность дополнительными документами.

– В какой-то момент я принимаю решение продать акции и вывести свои активы. Через какой механизм будет осуществляться эта сделка? Могу ли я самостоятельно перевести деньги на свои счета?

– Вам надо продать все свои акции и дать брокеру распоряжение перевести денежные средства от продажи на ваш банковский счет или на счет другого брокера. Но возможности перевода ценных бумаг и денег клиентов зависит не только от брокера, но и от обслуживающего банка-кастодиана и учетных депозитариев, что, в свою очередь, может влиять на сроки перевода активов.

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

**УОЛЛ-СТРИТ
СТАЛ БЛИЖЕ**

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

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41



В поисках роста: Турция снижает ставки

Несмотря на сохраняющееся давление на курс турецкой лиры, новый глава Центробанка вернул страну к экспансивной денежно-кредитной политике.

David GAUTHIER-VILLARS,
Avantika CHILKOTI,
THE WALL STREET JOURNAL

Снижение ключевой ставки в Турции в пределах больших, чем это ожидалось, стало причиной роста обеспокоенности по поводу того, что президент Реджеп Тайип Эрдоган намерен лишить Центральный банк независимости. Таким образом глава государства пытается придать импульс экономике и остановить падение своей популярности среди избирателей.

В начале июля Эрдоган уволил прежнего главу ЦБ из-за того, что тот отказался выполнять требование президента смягчить денежно-кредитную политику и стимулировать развитие экономики. Пришедший ему на смену Мурат Уйсал без колебаний снизил базовую ставку с 24 до 19,75%, вернул страну к экспансивной денежно-кредитной политике, несмотря на сохраняющуюся двузначную инфляцию и давление на курс турецкой лиры.

По мнению Петра Матиса, специалиста по развивающимся рынкам Rabobank, которое он выразил в письменной заметке, «снижение ставки в пределах значительно больших, чем это ожидалось, знаменует новую эру для Центрального банка, независимость которого была серьезно подорвана». «Новый глава Центробанка обладает полномочиями снижать ставки так быстро, как только может, — пишет Тим Эш, аналитик лондонской инвестиционной компании BlueBay Asset Management, в комментарии для WSJ. — Если он не пойдет на это, его просто уволят, и найдется кто-то другой, кто станет понижать ключевые ставки по первому требованию президента».

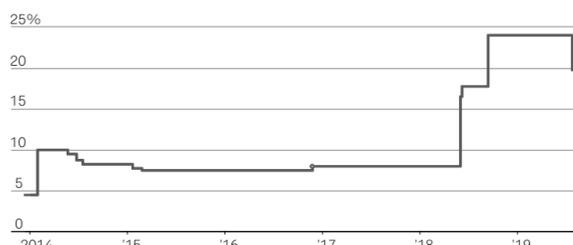
За последние несколько недель в стране сложился достаточно широкий консенсус в отношении снижения ставки. При уровне годовой инфляции в 16%, что не так много по сравнению с пиковым значением прошлого лета в 25%, экономисты считают, что у ЦБ есть определенные возможности для небольшого понижения ставок. Впрочем, другие специалисты придерживаются мнения, что текущее снижение ставки слишком велико при сложившихся в Турции экономических



Перед президентом Турции Реджепом Тайипом Эрдоганом стоит сложная задача вывести экономику страны из рецессии.

Шаг вперед

Ключевая ставка турецкого Центробанка



Источник: Refinitiv

условия. Так, на фоне последних новостей турецкая лира выросла совсем незначительно, всего на 0,4%.

Принятое в прошлый четверг решение о снижении ставки является наглядным примером того, как Эрдоган стремится обеспечить себе прямой контроль над всеми государственными институтами, включая формально независимый Центробанк. На снижении ставок настаивал лично Эрдоган, для которого это шанс придать импульс экономике и вернуть поддержку избирателей своей правящей партии, потерпевшей очередное неприятное поражение на выборах мэра Стамбула. С главным постулатом современной экономической теории о том, что с инфляцией лучше всего бороться путем повышения ставок, Эрдоган не согласен.

Некоторые эксперты полагают, что любая новая попытка подстегнуть рост экономики за счет кредитов, что в целом отличает 16-летний период правления Эрдогана, не сработает, поскольку турецкие корпорации уже и без того несут значительное долговое бремя. «Это не приведет к желаемой кредитной экспансии. На балансе банков огромное количество плохих займов, при этом многие неработающие кредиты, согласно правилам турецкого регулятора, продолжают считаться «живыми», — говорит Дурмуш Йылмаз, бывший управляющий ЦБ, а ныне член оппозиционной «Хорошей партии».

Инвестиционный климат в Турции, которая по-прежнему сильно зависит от притока иностранных вложений, также значительно ухудшился после того, как испортились отношения с

США и Европой. На прошлой неделе правительство США заявило о том, что приостановит поставки Турции истребителей пятого поколения F-35, а также введет в отношении Анкары другие санкции из-за того, что страна закупила в России новую систему ПВО, которую Вашингтон рассматривает как угрозу собственной безопасности. Кроме того, Турция оказалась втянута в спор с Евросоюзом по поводу прав на разведку нефти в морских водах вокруг Кипра.

Решение Эрдогана уволить бывшего главу ЦБ Мурата Четиная также вызвало обеспокоенность по поводу выбранного Турцией экономического курса. В итоге рейтинговое агентство Fitch понизило суверенный рейтинг Турции, выразив сомнения в независимости Центробанка и указав на высокий риск для потоков капитала.

Экономисты опасаются, что в условиях острой нехватки средств правительство Турции начнет прибегать ко все более нестандартным решениям, чтобы свести концы с концами. На прошлой неделе турецкий парламент принял закон, позволяющий Минфину использо-

вать средства резервного фонда Центробанка в размере \$8 млрд. А в прошлом году Минфин поручил Национальному фонду страхования от безработицы инвестировать около \$1,8 млрд в ценные бумаги, выпущенные группой государственных банков. «Такой тип поведения — признак закулисных интриг и отсутствия прозрачности, — говорит Угур Гюрсеес, турецкий финансовый комментатор и бывший сотрудник ЦБ. — Похоже, подкованные игры зашли слишком далеко».

После бурного роста в 2017 году, когда экономика Турции росла быстрее, чем любая другая

Курс лиры по отношению к доллару



По состоянию на 29 июля 2019 г.

Примечание: график перевернут специально, чтобы лучше продемонстрировать слабость турецкой лиры.

страна из G20, сегодня она испытывает серьезные трудности. Рецессия в Турции началась в конце прошлого года, в результате чего уровень безработицы приблизился к 10-летнему максимуму и, как ожидается, в 2019 году продолжит расти. Строительный сектор, который долгое время являлся основным драйвером роста турецкой экономики, обеспечивая рабочими местами людей с низкой профессиональной квалификацией, сегодня очевидно болен. Застройщики не могут продать более двух миллионов уже построенных домов. Этого количества недостаточно, чтобы удовлетворить спрос на жилье в течение ближайших трех с половиной лет. Турецкие корпорации обременены долговыми обязательствами в валюте на сумму свыше \$200 млрд, и после того, как в прошлом году турецкая лира девальвировала к доллару почти на 30% и еще на 8% с начала этого года, погашать долги стало намного сложнее.

Ухудшение экономической ситуации негативно отразилось на популярности Партии справедливости и развития, возглавляемой Эрдоганом. В марте она проиграла выборы мэра в Анкаре, а в июне — повторное голосование за пост мэра Стамбула. Поражения на выборах в двух крупнейших городах Турции обнажили слабые места в выстроенной Эрдоганом политической системе, доминировавшей в стране на протяжении почти двух десятилетий. Кроме того, серьезно ослабла и его персональная связь с турецкими избирателями. Согласно исследованиям общественного мнения, последние выборы стали проявлением серьезного недовольства электората как по поводу ухудшающегося экономического положения, так и в связи с попытками подавить политическое инакомыслие.

Новый глава ЦБ Мурат Уйсал утверждает, что будет определять политику Центробанка независимо и без оглядки на усиливающееся политическое давление. Однако в окружении Эрдогана не сомневаются в том, что Уйсал будет лояльным по отношению к президенту, о чем свидетельствует даже тот факт, что после своего назначения 6 июля он отпустил усы. По словам ряда чиновников, Эрдоган требует от своих подчиненных соблюдать старинную османскую традицию и носить усы, как это делает он сам и многие члены его партии.

На просьбу предоставить комментарий Уйсал и его помощники не ответили.

Перевод с английского языка —
Танат Кожманов

Полкасы мимо кассы

С 13 августа вступят в силу новые нормативы минимальных резервных требований (МРТ) к банкам. Декларируемая цель изменений — стимулировать банки к долгосрочному фондированию в тенге.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Изменения затронули структуру обязательств банков, значения нормативов МРТ и структуру резервных активов, говорится в сообщении Нацбанка. В 2015 году регулятор внедрил детальную структуру резервных обязательств, разделив их по валюте, резидентству и срочности. Новые правила исключают разделение по принципу резидентства и сохраняют разделение по валюте и срокам (см. таблицу).

«Для краткосрочных и долгосрочных обязательств в тенге нормативы составят 2 и 0% (ранее 2–4 и 0–2% соответственно), в валюте — 3 и 1% (ранее 2–6 и 0–2%)», — объясняет замдиректора группы суверенных рейтингов и прогнозирования Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) Жаннур Аши-

гали. Под краткосрочными и долгосрочными подразумеваются обязательства банков сроком до одного и свыше одного года соответственно, говорится в постановлении Нацбанка.

Резервные активы для выполнения МРТ складываются из суммы наличных денег в кассе того или иного банка и остатков на корсчетах в Нацбанке (в обоих случаях — в нацвалюте). По новым правилам объем наличной кассы, применяемый в расчет резервных активов, будет ограничен 50% от среднего размера МРТ за период (сейчас разрешается учитывать 100%). Оставшаяся часть МРТ будет выполняться за счет остатков на корсчетах БВУ в Нацбанке. По сообщению регулятора, вносимое дополнение в механизм МРТ «повысит эффективность управления ликвидностью и регулирования стоимости денег». А в целом «дифференциация новых нормативов МРТ направлена на стимулирование долгосрочного фондирования в нацвалюте».

«Нововведения не окажут существенного влияния на капитал и

Нормативы минимальных резервных требований к банкам в РК

Вид резервных обязательств	Значение норматива		
	до 13.08.2019	с 13.08.2019	
обязательства в тенге	краткосрочные	2–4%	2%
	долгосрочные	0–2%	0%
обязательства в валюте	краткосрочные	2–6%	3%
	долгосрочные	0–2%	1%
Объем наличной кассы, применяемый в расчет резервных активов	до 13.08.2019	с 13.08.2019	
		100%	50%

активы сектора, но для некоторых банков, особенно крупных (с большими остатками кассы), этот вопрос более чувствительный. Объемы ликвидности на корсчетах в Нацбанке повысятся в связи с указанными изменениями», — делится мнением эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Рамазан Досов. По данным АФК, в этом году среднесуточный объем размещения на корсчетах составляет 237,1 млрд против 197 млрд тенге в 2018-м. «Новые нормативы будут стимулировать БВУ к привлечению долгосрочного фондирования в тенге, где коэффициент резервирования составит 0%, что в том числе будет

способствовать дедолларизации пассивов», — отметил эксперт.

Новые требования нельзя назвать критичными, говорит заместитель председателя правления Банка ВТБ (Казахстан) Юрий Миронов. «Скорее всего, это не приведет к существенному снижению остатков в кассе, — считает он. — Я бы не назвал это ужесточением регулирования. Правила не меняются, новые пруденциальные нормативы не вводятся. В общемировой практике включение касс в состав МРТ является скорее исключением из правил, так что регулятор своим решением приближается к ним».

В пресс-службе ForteBank считают, что все зависит от финан-

сового состояния каждой организации: «Влияние самого норматива зависит от отдельных банков. Однако объем денежных средств на корсчетах в Нацбанке значительно увеличится после введения норматива в краткосрочном периоде, а в долгосрочном периоде банки пересмотрят политику по управлению активами и пассивами, чтобы сбалансировать структуру активов и обязательств для выполнения требований Нацбанка».

Иностранцы аналитики говорят, что резервные требования регулятора к БВУ — это только инструмент монетарной политики и центробанки всего мира в первую очередь стремятся обеспечить стабильность цен в стране. «Новые правила направлены на стимулирование долгосрочного фондирования в нацвалюте и улучшают эффективность денежно-кредитной политики. Они призваны снизить уровень долларизации в банковской системе, который все еще остается высоким», — уверен ведущий аналитик Moody's по банковскому сектору Казахстана Владлен Кузнецов. По данным Нацбанка, за июнь

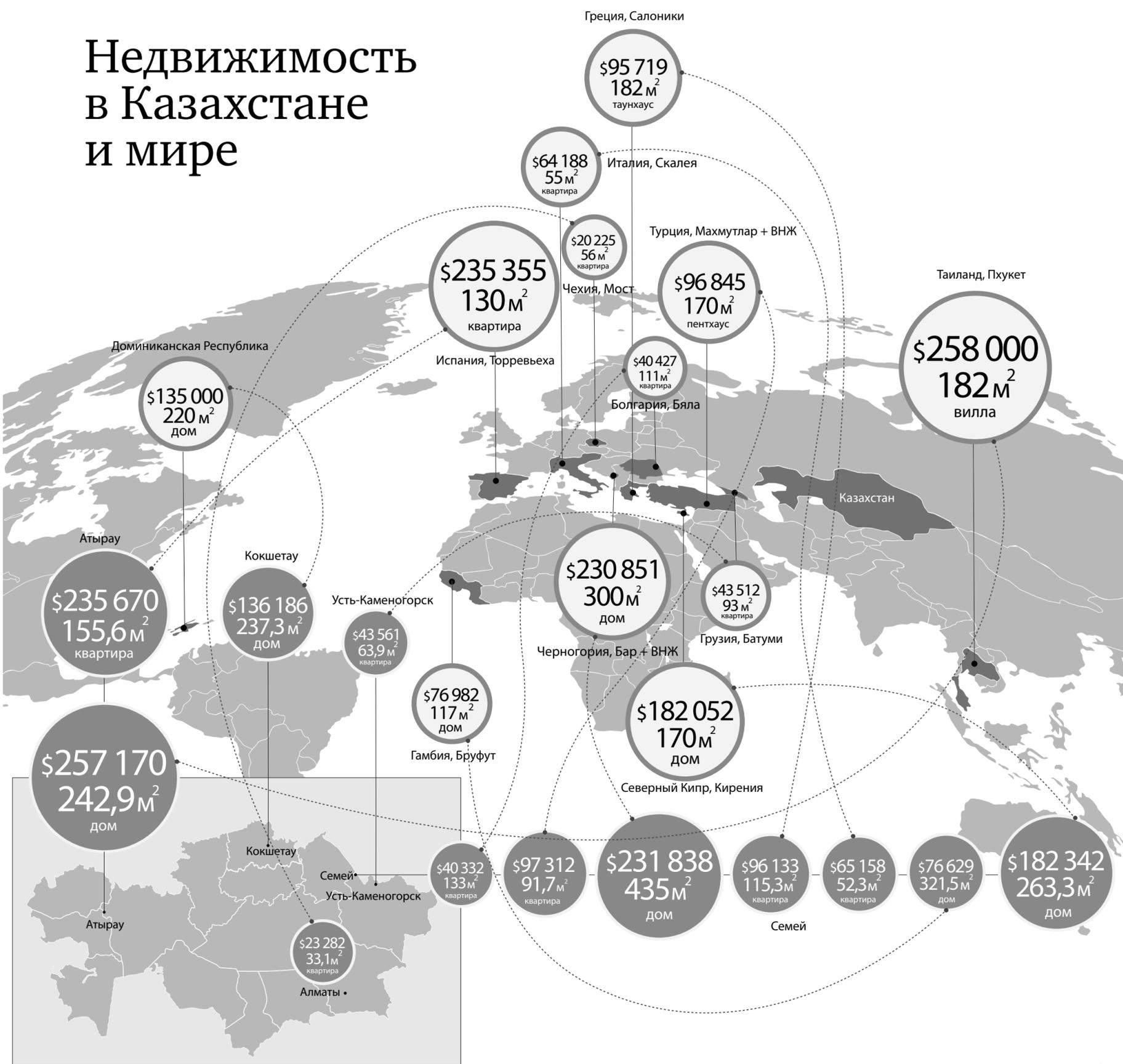
объем тенговых депозитов в стране уменьшился на 5,1% (до 10,1 трлн тенге), валютных — вырос на 5,3% (до 7,2 трлн тенге). Таким образом, уровень долларизации вкладов на конец июня составил 41,6% против 48,4% в декабре 2018 года.

«Как сообщили в Нацбанке, изменение МРТ направлено на совершенствование инструментов денежно-кредитной политики, улучшение качества управления ликвидностью банками, развитие межбанковского кредитования, снижение уровня долларизации. С точки зрения соблюдения новых требований особых трудностей у БВУ не ожидается», — прогнозирует Рамазан Досов.

«В целом изменения не носят резкого характера, а по внешним обязательствам вообще понижаются. Так как исключается признак резидентства, то для банков это должно послужить сигналом к переформатированию структуры обязательств на более рыночных началах», — считает Жаннур Ашигали.

«Банковский сектор на сегодняшний день справится с новой планкой, хотя можно ожидать, что возникнет негативное влияние на отдельные банки», — отметили в пресс-службе ForteBank.

Недвижимость в Казахстане и мире



Источники: Prian.ru, fpl.kz

Чтобы продать что-нибудь ненужное...

> стр. 1

Например, двухкомнатная квартира в Семее площадью 53 кв. м в доме 1988 года постройки предлагается на старте за 25,1 млн тенге. За эти деньги можно купить аналогичные по

площади апартаменты в итальянской Скалее на побережье Тирренского моря. Альтернативой продающейся в том же Семее пятикомнатной квартире за 37 млн тенге может стать почти в 2 раза превышающий ее по площади пентхаус в Мах-

мутларе. В качестве бонуса покупателю пентхауса обещают временный вид на жительство в Турции.

В торгах на повышение, где в качестве стартовой цены указывается как раз оценочная стоимость объекта, пятикомнатная

квартира в Семее предлагается за 15 млн тенге. За эти деньги можно купить почти аналогичную по площади квартиру в Болгарии с видом на Черное море. А алматинская одношка сопоставима в цене с трехкомнатной квартирой в чешском Мосте.

Стоит отметить, что многие объекты, выставленные фондом на продажу, находятся в плачевном состоянии – почти все они требуют ремонта, в них нет мебели и бытовой техники, а часть и вовсе заброшены. Зарубежная недвижимость продается, как правило, под

ключ, со всеми необходимыми бытовыми удобствами. Из 12 проанализированных объектов торги по 11 были признаны несостоявшимися из-за отсутствия необходимого количества участников указанных аукционов, то есть меньше двух человек на каждый лот.

Неуважаемые подписчики



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

С подписками на услуги мобильных контент-провайдеров сталкивались многие. Обычно их обнаруживают только в тот момент, когда на мобильном счете не остается средств, хотя никаких длинных разговоров и поездок в роуминге не было. С платными подписками вы могли также столкнуться либо в виде мелодии гудка, вдруг подключившейся у вас или у кого-то из ваших близких, либо в виде WAP- или SMS-рассылок, кото-

рые обычно никому не нужны, но за которые требуют деньги. Чаще всего люди оказываются подписанными на них по неосторожности: где-нибудь не прочел надпись мелким шрифтом – и всё, уже платишь за гороскоп.

Может показаться, что для защиты достаточно не посещать сомнительные сайты и не устанавливать приложения из сторонних источников, но, увы, сегодня этого явно недостаточно. Каждый раз, рассказывая про безопасность на Android, мы советуем скачивать приложения только из Google Play – там значительно меньше зловредов, однако и там они есть. Как же не натолкнуться на что-нибудь нехорошее, скачивая очередное приложение из этого интернет-магазина?

Недавно мы обнаружили в Google Play несколько приложений, имеющих самое непосредственное отношение к этим навязываемым услугам. Посмотрите

на приложения Pink Camera и Pink Camera 2: программы выдают себя за приложения для фотосъемки с набором «улучшалонок», ничем друг от друга не отличаются, кроме цифры в названии, у каждой более 10 тыс. установок. Заявленные функции они худо-бедно выполняли, это были обычные программы класса «еще один фоторедактор». Единственная деталь, которая могла заставить пользователя насторожиться, – оба приложения запрашивали доступ к уведомлениям, причем настойчиво: пока не согласишься, не отстанут. В уведомлениях отображается текст всех пришедших сообщений, то есть, получив разрешение, фоторедакторы могли их читать. Обычно доступ к уведомлениям используется для работы с «умными» часами, фоторедактору такое разрешение точно не нужно. Зачем же оно тут?

Также приложениям требуется доступ к управлению Wi-Fi, что

довольно нетипично для ПО такого класса. Пока пользователь пытается приукрасить свою фотографию (с помощью скудной функциональности), приложение в фоновом режиме собирает информацию об устройстве и отправляет ее на свой сервер. Пример запроса, полученного после расшифровки трафика приложения, – передача информации об устройстве и сети оператора связи. В ответ ПО получает набор ссылок (зависит от страны и оператора связи), которые после нескольких редиректов (автоматических перенаправлений) приводят пользователя на страницу оформления подписки. Получив адреса вредоносных страниц, программа загружает их в невидимом для пользователя окне. Перед этим приложение отключает модуль Wi-Fi в телефоне пользователя, тем самым активируя подключение по мобильной сети для упрощения оформления подписки.

Далее приложение выполняет действия, необходимые для активации подписки:

- Подставляет номер телефона пользователя (полученный в ходе сбора информации) в соответствующее поле.
- Если страница подписки защищена с помощью CAPTCHA, приложение выполняет ее распознавание с помощью сервиса распознавания изображений и автоматически вставляет в нужное поле на странице.
- Если для активации подписки необходимо ввести код из SMS, приложение получает его (вот для чего нужны были уведомления!).
- Самостоятельно нажимает нужную для оформления подписки кнопку.

Как избежать нежелательных подписок

Довольно сложно с ходу выявить «вредоносность» приложе-

ния, когда загружаешь его из официального магазина Google. Тем не менее способы распознать сомнительное приложение и защититься от такой вот недокumentированной функциональности есть.

- Внимательно изучайте список разрешений, которые требуются программе для работы. Если какая-то программа требует доступ к опасным разрешениям, которые, на ваш взгляд, ей ни к чему, смело отказывайтесь. Если настаивает – удаляйте.
- Используйте надежное защитное решение, позволяющее детектировать такие «подписочные страницы», предупреждая вас об опасности.
- Некоторые сотовые операторы позволяют через личный кабинет отключить саму возможность оформления таких подписок, открыв отдельный «контентный счет» или подключив услугу блокирования подписок.

Бизнес за колючей проволокой

Тонкости предпринимательства
в уголовно-исправительных учреждениях Казахстана

> стр. 1

Всего же в Казахстане действуют 66 исправительных учреждений, в том числе 49 исправительных колоний, 15 колоний-поселений, одна воспитательная колония для несовершеннолетних в Алматы, одна тюрьма в Аркалыке. Также на территории республики функционирует 16 следственных изоляторов, по одному в каждом регионе, кроме Туркестанской области.

В Казахстане в 2018 году, по официальным данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры, было 31,3 тыс. человек осужденных, в том числе 413 несовершеннолетних.

Пятнадцать лет назад осужденных было заметно больше – 50,3 тыс. человек, в том числе 3,3 тыс. несовершеннолетних. По данным ответственного ведомства, снижения удалось достичь за счет смягчения уголовного законодательства в стране. Были пересмотрены нормы по экономическим правонарушениям, в некоторых случаях лишение свободы было заменено на штрафы.

В прошлом году лидерами по количеству осужденных стали Алматы – 2,9 тыс., Восточно-Казахстанская – 2,8 тыс. и Карагандинская области – 2,6 тыс. человек. Меньше всего осужденных в Атырауской области – 972, в Шымкенте – около 1 тыс. и в Северо-Казахстанской области – 1,1 тыс. человек.

На 1 июля 2019 года 11,3 тыс. осужденных были трудоустроены, из них на предприятиях УИС – 4,4 тыс., на работах по хозяйственному обслуживанию учреждений – почти 3 тыс., на других оплачиваемых работах – 3,9 тыс. осужденных.

Как организовать бизнес в тюрьмах Казахстана?

Для всех бизнесменов, которые захотят работать в учреждениях УИС, есть возможность открыть производство без арендной платы, заключив договор доверительного управления без права последующего выкупа.

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» дополнительно можно воспользоваться льготами от государства. Например, грантами, субсидированием ставки вознаграждения по кредиту или получить в банке ссуду под государственные гарантии.

Для тех предпринимателей, у кого есть желание, но нет идей, подразделениями Министерства внутренних дел страны разработан список «1000 бизнес-идей» для малого и среднего бизнеса.

К примеру, в нем имеются проекты по выращиванию грибов, столовой зелени, лечебных трав или клубники круглый год, по изготовлению лечебного пектина, кормов для декоративных птиц или для животных, изготовлению упаковки для мобильных телефонов, карманных электрошокеров, проект по организации химчистки и другие.

Для самих осужденных создано методическое пособие «100 дел для заключенных». Оно должно помочь людям не только не потерять приобретенные на свободе навыки, но и использовать их для занятия индивидуальной трудовой деятельностью. Такая деятельность не считается предпринимательством.

Прежде чем начать производство, предпринимателям стоит понимать, что оборудование в исправительных учреждениях может быть изношенным, неизвестным остается и качество коммуникаций. Если перед бизнесменом стоит задача по повышению продуктивности производства, то он может обновить имеющееся оборудование или как минимум отремонтировать его.

Для того, чтобы открыть дело, предпринимателю необходимо подготовить бизнес-план, где будет указано количество заключенных, которые будут трудоустроены. Затем – выбрать подходящее помещение на территории учреждения УИС и заключить договор с территориальным Комитетом государственного



имущества и приватизации Министерства финансов страны.

Далее между учреждением УИС, заказчиком (предпринимателем) и осужденным, занятым индивидуальной трудовой деятельностью, заключается договор об оказании услуг. Заключенные выступают только наемными работниками и не имеют права создавать свой бизнес.

Дополнительным плюсом для заказчиков становятся мини-

мальные затраты на фонд оплаты труда. По данным КУИС, средняя заработная плата осужденных сейчас составляет 30 тыс. тенге.

Бизнес-предприятия

Сейчас в стране бизнес, работающий на базе учреждений УИС, зарегистрирован в основном в форме индивидуального предпринимательства – 179, товариществ с ограниченной ответственностью – 62 и одного акционерного общества.

В пресс-службе Комитета УИС редакции «Курсива» привели конкретные примеры функционирующих на данный момент бизнес-предприятий.

АО «Степногорский подшипниковый завод» – единственное предприятие в виде акционерного общества, которое активно вовлечено в производственную деятельность на базе учреждения УИС в Акмолинской области.

Основная продукция – роликовые радиальные подшипники,

предназначенные для железнодорожного транспорта (вагонов, тепловозов, электровозов и другие). Организация уже трудоустроила 84 осужденных.

В ноябре 2018 года ТОО «Глотвелл» в учреждении ЛА-155/8 ДУИС по Алматинской области взяло в доверительное управление помещение площадью 1906,5 кв. м. Основной деятельностью предприятия является пошив швейных изделий. Компания трудоустроила 50 осужденных.

ТОО «Бастау ЛТД 2006» взяло в доверительное управление помещение площадью 850 кв. м в том же учреждении Алматинской области, трудоустроило 26 осужденных. Компания занимается изготовлением металлоконструкций, внешней и внутренней отделкой зданий, созданием интерьеров в промышленных, офисных, инфраструктурных и жилых строительных объектах.

В учреждении АП-162/3 ДУИС по Павлодарской области ТОО «СтройБиоРесурс» открыло производство по переработке, трудоустроено 162 человека.

Также, по данным КУИС, в регионах Казахстана активно работает и само РГП «Еңбек». Так, например, на базе филиала РГП «Еңбек» в Нур-Султане существует крестьянское хозяйство по ремонту сенокос, цех по производству песочных блоков для строительства зданий и сооружений, швейный цех по пошиву одежды (куртки, комбинезоны, костюмы), столярный цех по производству деревянных столов и стульев, сувенирной продукции и других изделий из дерева, а также пекарня.

Цех по производству макарон на базе этого филиала РГП изготавливает мучные изделия для всех учреждений УИС по Акмолинской области и не только. Цена за один килограмм макарон – 171 тенге.

На базе филиала РГП «Еңбек Өскемен» в Жарминском районе ВКО засевают пшеницу и ячмень, выращивают картофель, морковь, свеклу и капусту. На других базах этого филиала налажено швейное производство – шьют форменное обмундирование, вещевое имущество и постельные принадлежности для нужд учреждений КУИС, медицинских учреждений, детских садов, школ.

«Привлечение бизнесменов становится решением вопроса трудоустройства заключенных и инструментом для их исправления. Трудовая адаптация осужденных способствует предупреждению рецидивной преступности и даже после освобождения», – такое мнение высказали сотрудники Комитета УИС.

По словам представителей КУИС, даже небольшая заработная плата, получаемая осужденными, позволяет им погасить материальный ущерб, причиненный в результате совершения преступлений – как государству, так и физическим и юридическим лицам.

«Если же осужденный активно использует свои навыки в работе в местах лишения свободы, то данное условие может быть засчитано при рассмотрении вопросов об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания или замене неотбытой части наказания более мягким видом наказания», – отметили в пресс-службе Комитета УИС.

Регион	Количество учреждений уголовно-исполнительной системы					Кол-во предприятий на базе УУИС*
	Следственный изолятор	Исправительные колонии	Колония-поселение	Воспитательная колония для несовершеннолетних	Тюрьма	
Актыубинская обл.				—	—	7
Акмолинская обл.				—	—	10
Алматинская обл.				—	—	13
Нур-Султан				—	—	12
Атырауская обл.			—	—	—	9
Восточно-Казахстанская обл.				—	—	64
Жамбылская обл.				—	—	28
Западно-Казахстанская обл.			—	—	—	12
Карагандинская обл.				—	—	22
Кызылординская обл.				—	—	8
Костанайская обл.				—		10
Павлодарская обл.				—	—	9
Северо-Казахстанская обл.				—	—	10
Туркестанская обл.	—		—	—	—	10
Шымкент				—	—	11
Мангистауская обл.				—	—	7
Алматы		—			—	0
ИТОГО	16	49	15	1	1	242

*Примечание от КУИС МВД РК: количество предприятий зависит от числа учреждений УИС в регионе

Источник: Комитет уголовно-исполнительной системы МВД РК

Опознай меня, если сможешь

Как на базе искусственного интеллекта решается задача идентификации личности

Гарантированная идентификация личности – одна из самых сложных современных технологических задач.

Георгий КОВАЛЕВ

Сюжеты фантастических боевиков, таких как «Без лица» или «Миссия невыполнима», на самом деле легко реализуется на самом банальном мошенническом уровне.

Злоумышленнику достаточно освоить азы использования компьютерной обработки изображений, чтобы онлайн вводить в заблуждение банки или страховые компании. Глобальные потери финансового рынка от действий мошенников в 2018 году достигли показателя в \$35 млрд – это 17 млн пострадавших.

Как этому противостоять? Путей, очевидно, два. Первый – сделать шаг назад, убрав электронных посредников между фининститутами и клиентами. Второй – вывести систему идентификации на недосягаемый для мошенников уровень. И так как первый противоречит интересам добросовестных клиентов, оптимальный выход – принять технологический вызов и гарантировать безопасность онлайн-инструментов. Лучшие перспективы в этом направлении имеют решения, созданные на основе искусственного интеллекта.

Какая технология заменит sms-пароли

В Казахстане удаленная идентификация клиента в основном построена на основе sms-паролей. Но с ними связано много рисков по причине давности самой технологии. К примеру, мошенники могут создать виртуальную копию сим-карты клиента, через которую получить код доступа к электронному счету жертвы.

По этой причине недавно шесть крупнейших банков Германии заявили об отмене sms-паролей и переходе на более глубокие инструменты идентификации.

У нас же пока только передовые цифровые банки используют удаленную идентификацию клиента для открытия счета онлайн, выдачи кредита или кредитной карты путем предоставления клиентом фото документа, удостоверяющего личность, и своей фотографии или видео лица. Безусловно, это возможно сделать только с помощью технологической системы. Один из разработчиков такой системы – компания Oz Forensics. Некоторые аспекты этой работы для нас раскрыла Светлана Ефимова, сооснователь и операционный директор стартапа.

Разоблачение цифрового мошенника: начало

Проект начался три года назад с разоблачения поддельных документов, предоставленных страховой компании. Владелец редкого застрахованного автомобиля требовал компенсации в 9 млн рублей. Компания обратилась за помощью к Артему Герасимову, преподавателю компьютерной криминалистики (форензики) МИФИ.

Эксперт создал алгоритм, который объединил известные способы оценки изображений, и быстро и эффективно доказал фальсификацию.

«Распознать подделку может и человек, но он может ошибиться, а программные алгоритмы делают это быстрее и точнее, таким образом, мы помогаем нашим клиентам предотвратить цифровое мошенничество еще на стадии подачи документов и фото», – говорит Светлана Ефимова.

По ее словам, технологии Oz Forensics в 99% случаев обнаруживают подделку в цифровом



Фото: Shutterstock/ Maksim Shmeljov

документе или фотографии. Секрет эффективности кроется в 12 алгоритмах анализа изображений.

«Успех определяет качество технологии, поэтому важно иметь пул разработчиков, обладающих глубокими экспертными знаниями в области цифровой форензики, нейросетей, машинного обучения», – говорит Светлана.

Она не раскрыла финансовые показатели стартапа, ограничиваясь такими данными: в 2016 году проект вышел на самоокупаемость и с тех пор ежегодно удваивает получаемую прибыль.

В руках мошенников ваше фото или видео – не безобидный инструмент

Oz Forensics реализует биометрическое распознавание лиц

и определение Liveness (живой человек или это фото или видео с другого устройства) при удаленной идентификации. Программа уже несколько лет работает в Altyn Bank. «Совместный проект Oz Forensics и Altyn-i стал для нас не просто поводом для гордости, как пример успешного применения новых технологий в банковских бизнес-процессах, а реально позволил нам существенно повысить эффективность процесса онлайн-регистрации новых клиентов за счет увеличения точности и скорости реализации процедур безопасности на стороне банка» – комментирует Артем Туленов, директор департамента информационной безопасности АО «Altyn Bank». «Мы оцифровали процесс. Любой клиент банка может открыть счет, получить кредит и кредитную карту,

отдыхая на пляже», – говорит Светлана Ефимова.

При виртуальном обслуживании клиентов риски особенно высоки. Мошенники часто используют похожих людей или поддельные документы. Широкому распространению мошенничества способствует современная открытость приватной жизни.

Через социальные сети мошенник может получить фотографию и использовать ее. Это так называемый спуфинг – когда изображение напрямую транслируется с экрана другого устройства. Обманчивым путем можно взять кредит, получить доступ к аккаунту и вывести деньги. С помощью новомодных мобильных приложений для забавы можно сделать из фото видео и также использовать в таких же целях.

Алгоритм распознавания спуфинга и определение Liveness

– все это реализовано в Oz Forensics. Проект работает в трех направлениях: проверка биометрических данных лица с фото и видео и определение живого человека, проверка документа на валидность, проверка на цифровую подделку скана или фотографии.

«Мы помогаем минимизировать процент цифрового мошенничества и автоматизируем процесс, чтобы организации могли ускорить работу с клиентами и получить прибыль», – объясняет Светлана Ефимова.

Данный процесс невозможен без применения нейросетей, которые помогают добиться высокой точности определения идентичности лиц. Oz Forensics обладает исключительными сценариями и датасетами в этой области.

Вписаться в глобальный рынок разработчиков

Глобальный рынок подобных услуг Светлана Ефимова характеризует как растущий. На нем пока не выделился монополист или просто доминирующая компания. Большинство игроков – интеграторы имеющихся решений очень небольшого количества вендоров, таких как Oz Forensics. Разработкой технологического распознавания лиц, а также верификации и идентификации по документам в основном занимаются компании из Израиля и США.

Сейчас у Oz Forensics обширная клиентская география: Казахстан, Россия, страны Азии, Африки и Европы. Недавно открыт офис в США и подписан первый контракт.

«Благодаря качеству нашей технологии мы можем стать одним из глобальных вендоров на рынке удаленной идентификации», – говорит Светлана Ефимова.

Шапочка из фольги

Как цифровая безопасность трансформируется в когнитивную защиту личности

Совсем недавно стало известно о доступе к персональным данным и цифровому следу пользователей со стороны Facebook. В Казахстане вводится цифровой сертификат. А Илон Маск и того больше – анонсировал создание имплантов с прямым доступом к мозгу.

Евгений ЩЕРБИНИН

3 июля в работе Facebook, Instagram и Whats App произошел крупный сбой – пользователи на протяжении нескольких часов не могли зайти в приложения и получить доступ к новостным лентам. Также все три сервиса не открывали изображения и аватарки.

Из-за сбоя пользователи могли наблюдать в Facebook и веб-версии Instagram необычную картинку – вместо фото появились довольно точные текстовые описания. К примеру, снимок девушки с собакой так и обозначался набором тегов: «На этом изображении может находиться девушка и собака». «Один мужчина, борода – довольно безошибочное описание меня», – так оценил текстовое описание своего аватара другой пользователь.



Фото: Shutterstock/Suzanne Tucker

17–18 июля жителям нескольких городов Казахстана (официально анонсирован был только Нур-Султан) пришло sms-сообщение с интересным содержанием. Абоненты были уведомлены о необходимости установить на все устройства сертификат безопасности, перейдя на сайт www.gsa.kz. Разобравшись в вопросе гражданам стала понятна суть нововведения. Положительной стороной применения сертификата безопасности является выявление и блокировка выявленного правительством противоправного контента. Последний включает в себя и вредоносные ресурсы, такие как фишинговые сайты. Вызывающим опасение вопросом является то, что добавление сертификата безопасности в список доверенных даст государству техническую возможность внедряться в трафик устройства и считывать, анализировать, блокировать, изменять информацию.

Со слов чиновников, например, министра цифрового раз-



Евгений ЩЕРБИНИН, CEO Prime Source

вития, оборонной и аэрокосмической промышленности Аскара Жумагалиева, возможность применения полученной информации будет ограничена законом: «Есть закон об оперативно-розыскной деятельности, который определяет и регулирует все подобного рода мероприятия. И тот, кто сегодня захочет что-либо делать... Это же, в конце концов, уголовно наказуемо. Поэтому сегодня в рамках законодательства это и будет осуществляться».

Правительство Китая ужеявило о пилотировании в нескольких десятках регионов так называемой системы социального доверия. Она основана на сборе информации о каждом человеке, включая приобретение товаров, услуг, интернет-трафик, налоговые отчисления, правонарушения, активность и связи в соцсетях и даже оцифрованные данные о перемещениях. Анализ информации позволяет присвоить человеку рейтинг, который относит каждого к категории – от элиты до изгоя общества. В зависимости от рейтинга и его динамики государственные учреждения и частные компании имеют возможность определить политику взаимодействия с человеком. История очень похожа на сюжет эпизода «Лайки» сериала «Черное зеркало»: фантазии американских футурологов насчет цифрового будущего человека,

когда член общества превращается в социального пользователя, и его место в социуме определяется рейтингом. Это не будущее, а то, что происходит прямо сейчас.

Но Илон Маск пошел еще дальше. 17 июля на ресурсе SiliconValley.com он сообщил, что одна из его компаний Neuralink работает над созданием bluetooth-устройства для имплантации в мозг. По его утверждению, такие устройства смогут обеспечить увеличение памяти, телепатию, восстановить двигательные функции

человека. В случае реализации подобного проекта данные можно будет переносить прямо из мозга человека.

«Сбор данных из необработанной мозговой деятельности может подвергнуть людей большому риску и может использоваться для влияния на них, манипулирования ими и их эксплуатации», – утверждают эксперты, комментируя новость.

Мы находимся сегодня перед большой этической, юридической и технической задачей – как применять информацию во

благо человека, не нарушив его личную свободу? Человек сам вправе решать – предоставлять или запрещать использование своих персональных данных. Ведь впереди принимают очертания риски из романа Оруэлла «1984» – двоемыслие, мыслепреступление и так далее. Глобальный вопрос персональной безопасности приводит нас уже не к цифровому следу пользователя в интернете, а к проблеме когнитивной безопасности человека, защите сознания. И шапочка из фольги тут не поможет.

flyqazaq.com

**ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**



**Алматы + Бишкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань**

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



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

АКТУАЛЬНО

Urban Challenge:

занятие для гражданского общества

Что такое Urban Challenge и в чем значимость этого движения для современного мира?

Жанар СУЛТАНБЕКОВА,
экономист

В переводе понятие Urban Challenge означает «городской вызов». В последнее десятилетие Urban Challenge – это движение в Европе и Азии, которое принимает форму новой парадигмы. Парадигма Urban Challenge формирует новый мировой тренд – устойчивый город в формате целей устойчивого развития ООН (ЦУР). Устойчивый город – это город, где улучшение качества жизни человека достигается параллельно с «усилиями по наращиванию экономического роста и решению целого ряда вопросов в области образования, здравоохранения, социальной защиты и трудоустройства, а также по борьбе с изменением климата и защите окружающей среды».

В уже существующих движениях Urban Challenge принимают участие ведущие университеты разных стран, научные круги, бизнес и МСБ, городские организации, IT-компании, технологические и строительные компании, финансисты и инвестиционные фонды, объединившись для консолидации усилий по обмену знаниями, опытом и идеями по устойчивости городов как между городами, так и между странами.

Города как точки экономического роста

По данным доклада ООН-Хабитат о состоянии городов мира, сейчас более половины всего населения земли живет именно в городах, на долю городов приходится 70% выбросов CO₂ в мире и 80% мирового ВВП. Быстрая урбанизация – одна из наиболее угрожающих с точки зрения экономических и экологических аспектов, глобальных тенденций. Быстрый рост больших городов формирует общественный запрос на расширение экономического поля страны, создание новых видов экономической деятельности, в частности развитие сервисной экономики, которая в большей степени концентрируется в городах. Сегодня сервисная экономика является одним из главных двигателей социально ориентированной, или инклюзивной, экономики, которая отвечает принципам

устойчивого развития городов и роста качества человеческого капитала в постиндустриальном обществе.

В условиях сервисной экономики происходит переход от унифицированных стандартов к персонализированному подходу при предоставлении социально ориентированных услуг, устанавливаются качественно новые отношения между потребителем услуг и поставщиком. Мы видим эти процессы в развитии информационных технологий, персонализированных финансовых услуг, а также в расширении сервисных возможностей у естественных монополистов, в торговле и транспортных услугах, в создании синергетического маркета базовых услуг для городского жителя. То есть современный житель города может самостоятельно управлять организацией собственной жизни и влиять на жизнь города. И этот спектр услуг будет расширяться, охватывая в том числе сферу образования и здравоохранения.

Инклюзивный рост сегодня – это, по сути, формирующиеся новые капиталоемкие рынки, основанные на модернизации и расширении городского сервиса с участием городских жителей, которые будут заинтересованы в эффективности получаемых услуг. Эта трансформация создает Impact effect (ударное влияние) для управляемого роста и повышения качества жизни горожан. Все это в комплексе выведет города в точки роста, где мегаполисы выступят локомотивами экономического роста, поскольку будут иметь объективный ресурсный потенциал генерировать значительные инвестиции не только в городские системы, но и в новые прогрессивные направления бизнеса и станут источниками увеличения доходов государства в целом.

Urban Challenge – путь к политической модернизации управления городами

Сегодня вопросы городского развития зависят от ряда факторов, среди которых государственное устройство и политическая система страны, уровень ее социально-экономического развития, географические, геоэкономические и климатические условия, экология, численность населения, культурно-антропологические особенности. Мировой

тренд Urban Challenge образует прочную связь между городскими вызовами и наличием в стране активного гражданского общества как категории общественных запросов. Эта связь вызвана нарастающей потребностью в инклюзивном росте, в развитии социально ориентированной экономики, обращенной конкретно к нуждам жителей городов в части планирования городских территорий и благоустройства, решения транспортных проблем, защиты природы, экологии, состояния воздуха и питьевой воды, качества управления в естественных монополиях поставщиков коммунальных услуг, в тарифных вопросах, общих проблемах ЖКХ, миграционных процессов, развития культурного и интеллектуального потенциала городского социума для внедрения инноваций и технологического роста, повышения качества человеческого капитала и прекращения хищнического использования городских ресурсов и разрушения потенциала экономического роста города.

Главные и при этом типичные проблемы крупных городов в развивающихся странах – это морально и физически стареющая инфраструктура, инженерные сети, слаборазвитые системы ЖКХ, вопросы тарифообразования у естественных монополистов, высокий уровень загрязнения воздуха, проблемы качества питьевой воды, переработка мусора, наличие теневых секторов экономики, социальное расслоение населения и проблемы занятости, трудовая миграция, перегруженность транспортом, «грязный» статистический учет, рост преступности, неготовность городов к чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера. И города Казахстана не исключение, все перечисленные проблемы присущи и им, в частности Алматы как крупнейшему мегаполису Казахстана.

Ориентация на инклюзивный рост предполагает политическую модернизацию взаимоотношений городских властей с гражданским обществом, смену парадигмы, которую необходимо сформулировать в качестве конкретных целей. И в этом смысле Urban Challenge могут послужить генеральной платформой для такой модер-

низации. Сегодня этот тренд бурно развивается в виде новых программ в университетах европейских стран, в таких городах, как Хельсинки, Рим, Эдинбург, Рига, есть открытые сетевые движения Urban Challenge в ряде российских городов.

По оценкам Всемирного банка, с 2000 года более 200 млн человек мигрировали в города по всей Азии. Сегодня страны Азии открыли регулярную диалоговую площадку «Азиатские подходы к сотрудничеству в целях развития» и Новую программу развития городов, где помогают друг другу в рамках межрегионального сотрудничества и инновационного партнерства по решению проблем урбанизации и для достижения целей устойчивого развития – сделать города инклюзивными, безопасными, устойчивыми.

Почему Urban Challenge тесно связан с развитием гражданского общества?

Если обратиться к социальной антропологии (наука о человеческом социуме), то можно сказать, что социум всегда адекватно реагирует на любые вызовы, всегда выбирает наиболее оптимальные решения проблем. Но не всегда эти решения согласуются с текущей государственной политикой – как правило, действующие государственные программы, законы и нормативные акты имеют императивный характер и очень медленно реагируют на объективные, порой необратимые процессы, протекающие в жизни городов.

Что мы можем отнести к понятию «гражданское общество и развитие»? В первую очередь это гражданские инициативы,

общественный мониторинг и контроль реализации программ развития и контроль коррупции. К гражданскому обществу относятся не только НПО, но и широкие круги предпринимателей, в большей степени МСБ, университеты, научные круги, различные профильные гражданские сообщества и движения, профессиональные союзы, гражданские акции и форумы.

Главной целью Urban Challenge является консолидация общества в развитии инклюзивного роста и преодолении городских вызовов во всех сферах жизни, потому что они взаимосвязаны и взаимозависимы, город представляет собой единый организм. Под урбанизацией в данном случае надо понимать не только городскую застройку и инфраструктуру, но и все цивилизационные факторы современного культурно-антропологического, технологического и экономического развития социума, что и является главным движущим механизмом развития городов. Этот движущий механизм необходимо создать на уровне взаимодействия городских властей и гражданского общества.

Что сейчас мешает Казахстану перейти в новое измерение?

Сегодня значительно часть стран мира динамично преобразивается в соответствии с целями устойчивого развития, разрабатывая и организовывая секторальные и межрегиональные программы, диалоги, форумы на основе межгосударственных объединений исключительно цивилизационного характера, которые уже завтра будут влиять на геополитические процессы в мире.

Например, Казахстан до сих пор не является членом нового уникального международного партнерства OGP (Open Government Partnership, Открытое правительство). Это международная организация, учрежденная с целью утверждения идеалов открытого государства: развития административного профессионализма, открытого гражданского контролю. OGP – это 80 стран с растущим числом местных органов власти, стран с общей численностью населения более 2 млрд человек. В то же время Казахстан уже на 70% готов к членству в этой организации, осталось начать активное движение.

Urban Challenge, как часть инструментов ЦУР и платформа для диалога, может представлять собой серию практических ориентированных форумов, предназначенных для разработки и моделирования государственной политики в развитии городов, основанной на широком участии гражданского общества на местах. Речь идет о создании серьезной, ответственной, высокопродуктивной ресурсной базы для инклюзивного роста и управления, для реализации impact effect и impact investment – преобразующих социально ориентированных инвестиций в развитие городов.

А для Казахстана сегодня крайне важно определить себя с тактическими шагами, используя общемировую динамику, открытость к сотрудничеству новых мировых институтов, выйти за рамки сырьевой экономики, дать импульс для развития бизнеса и частных инициатив, обеспечения безопасности инвестиций. И тогда города сформируют прочную базу для внутреннего роста национальной экономики.

Как уличное искусство меняет города

Уличное искусство – один из способов вовлечения жителей в городские процессы.

Алеся НУГАЕВА,
социальный психолог,
урбанист

Урбанизация, рост городов и их развитие в моноцентричной модели, где все и всё крутится вокруг «золотого квадрата», создают ритмический узор пробок «центр – периферия» дважды в день и невозможность наполнить свою жизнь качеством вне этого центра. В таком процессе житель начинает мерить свою жизнь в городе точками и геометками: дом, работа, садик, банк, ТРЦ. Зона ответственности схлопывается до размеров своей квартиры. А за двор и серую улицу пусть отвечает акимат.

«Пора вернуть себе право на город», – заявил Ги Дебор, который в числе многих художников, философов, социологов, архитекторов XX века озабочился поиском возможности соединить некогда разорванных между собой жителя и город. Один из инструментов «права на город», который создает качественные отношения человека и его города, – это партиципация. Что это? В данном случае это вовлечение граждан в жизнь города через уличное искусство, в част-



Фото: Олег Сливак

ности через муралы – огромные изображения на стенах зданий.

Смотри и помни

Партиципативное, или соучастующее, искусство помогает остановить процесс фрагментации общества, наладить социаль-

ные связи внутри определенного места. Привлекая в искусстве к совместной работе других людей, мы выстраиваем противовес социальному отчуждению.

Уличное искусство – это в первую очередь инструмент коммуникации. Произведение «разговаривает» со зрителем, призывая его к рассуждению на актуальную социальную тему. Например, в Алматы уже третий год проходит Mural Fest. Участники проекта – художники со всего мира. Их холсты – стены алматинских домов. За время Mural Fest 'ов создано более тридцати произведений. В этом году работа шла над восемью проектами.

Один из муралов создал художник Тельмо Пипер. На фасаде дома на проспекте Гагарина появились граффити с инспектором, держащим в руках маленького сайгака. Эта работа несет зрителю прямой посыл о сохранении вида, находящегося под угрозой исчезновения. А кроме того, работа напоминает нам о трагической гибели этой зимой инспектора «Охотзоопрома» Эрлана Нургалиева, которого убили браконьеры, нелегально охотившиеся на сайгу. Граффити выполнены с фотографии, где инспектор стоит, держа в руках маленькую сайгу. Так стрит-арт позволяет жителям города помнить о социальных проблемах и

не остаться в стороне при поиске решений.

Смысловый посыл

Стрит-арт пока еще молодое направление для Казахстана, но интересные примеры уже можно найти не только в Алматы. В этом году на фестивале современного искусства Astana Art Show в Нур-Султане была представлена работа Kazakh Prowess (в переводе с английского – «казахская доблесть»), ее создали художники проекта Ramamurty. На стене изображена девушка, разбрасывающая конфеты (это традиционный казахский обряд шашу, приносящий удачу), и волк, хищно смотрящий на нее. Работа предлагает зрителям на более тонком, невербальном уровне переосмыслить традиции и границы современного социального мира с его принципами и устоями. Художники команды Ramamurty так говорят о своей работе: «В этом городе мы впервые. И, предвзвездно изучив разные районы города, нашли идеальную стену для нашего мурала. Рядом расположен небольшой сквер, где проводят свободное время много молодых ребят, с которыми мы и хотели открыть диалог. Разрабатывая концепцию, мы ориентировались на молодое поколение, на современное восприятие традиций и происходящих перемен.

Для нас стрит-арт – это все еще актуальный и эффектный способ поделиться творчеством и своим видением. Есть много примеров, как по миру преобразились заброшенные районы благодаря стрит-арту и становились культурными достопримечательностями».

Сейчас акиматы казахстанских городов поддерживают многие проекты уличного искусства, выделяя финансирование или выдавая разрешения на роспись стен. Но и у нас, и в мировой практике так было не всегда. Изначально это был андеграундный, независимый вид искусства, через который художники несли свои подчас провокационные, резкие заявления обществу, системе, устоям. Стоит вспомнить только Пашу Каса и его «Пляшем!» на стене одной из пятиэтажек Темиртау, автора арт-манifesta тогда искали с полицией.

Искусство, выбравшись из стен музеев и галерей, захватило город и получило своего широкого зрителя. Безусловно, город трансформируется под воздействием тех смысловых и визуальных сообщений, которые несет стрит-арт, становится более гибким, восприимчивым. Муралы – это один из элементов, на основе которых создается среда для вовлечения жителей в городские процессы.

Эмодзи на работе: за и против

THE WALL STREET JOURNAL

Холакрация в бизнесе

Рынок труда для соискателей: компетенции и профессии будущего.

Константин КУНИЦА, CEO HireBee Kazakhstan

Рынок труда стремительно меняется и предъявляет все новые и новые требования. Как приспособиться к этим изменениям, какие компетенции развивать, как строить карьеру, на что делать ставку, чтобы обеспечить успех и быть конкурентным? На недавно прошедшем HR Meetup мы спросили об этом у соискателей и HR-экспертов, сопоставили с имеющимися у нас данными и теперь готовы поделиться с вами.

Каковы же компетенции, которые будут актуальны в будущем? По версии hirebee.kz, это:

1. Умение работать с большими данными и объемной информацией. Количество информации в мире ежедневно увеличивается и крайне важно уметь извлекать самое ценное и актуальное;

2. Адаптивность и умение учиться – быть гибким, постоянно развиваться и обновляться, оставаясь открытым к новым вызовам.

3. Эмоциональный интеллект. Развитие технологий невозможно без развития человеческого потенциала, а EQ – это тот ресурс, который позволяет прогрессировать не только отдельно взятой личности, а целым командам.

4. Честность. Общие моральные принципы – единственное, что всегда остается неизменным и актуальным.

По отзывам работодателей, которые являются пользователями нашей платформы, есть ряд компетенций, в которых наш рынок испытывает дефицит уже сейчас, к ним можно отнести:

• **Критическое мышление.** Умение задавать вопросы, проверять идеи на прочность, искать слабые звенья в цепи процесса.

• **Ответственность.** Умение принимать решения, признавать ошибки и просить поддержки у команды – этого часто не хватает современным специалистам.

• **Инициативность.** Умение выходить за рамки своих должностных обязанностей, смотреть шире, предлагать изменения, не быть сторонним наблюдателем, а принимать авторскую позицию – такое поведение увеличит ваши шансы на карьерное развитие.

Уже сегодня на рынке РК можно встретить профессии, которые несколько лет назад казались фантастическими: scrum-мастер, менеджер по счастью сотрудников, футуролог, евангелист, управляющий изменениями, директор по счастью клиентов. Все больше значения в продвинутых организациях придается миссии и предназначению должности, ее влиянию на организацию. Поэтому крайне важно обращать внимание на ценностную и смысловую составляющие организации.

Все профессии, выполняющие однообразную рутинную функцию, которую легко алгоритмизировать (модератор электронных объявлений, сортировщики багажа, кассиры и т. д.) попадают в зону риска и если не исчезнут, то, скорее всего, сильно изменятся и объединят в себе новые функции, которые в свою очередь потребуют развития дополнительных компетенций.

На рынке набирают популярность новые организационные формы, такие как Agile, холакрация, социократия. Это эволюция привычной нам иерархической организации, где отсутствует само понятие должности. Вместо должности развитие и наполнение получает роль, которая обязательно имеет предназначение и свой набор ожиданий и ответственности, причем ролей у одного члена команды может быть несколько. В таких условиях крайне важно обладать всеми компетенциями, о которых мы говорили выше.

Мы живем в эпоху очередной технологической революции. Это определенный вызов для нашего поколения, но также это новые возможности и новый «голубой океан» для представителей разных профессиональных направлений. Большому стрессу и необходимости изменений подвержены все сферы нашей жизни, а особенно это касается образования и карьерного планирования.

Если раньше эмотиконны расценивались как флибуля, то сегодня они являются ключевым элементом эффективных коммуникаций и способствуют формированию единой корпоративной культуры.

Christopher MIMS, THE WALL STREET JOURNAL

Марек Новак, 32-летний инженер софтверной компании Circle CI поначалу к идее использования эмодзи при общении с коллегами относился со скептицизмом. Однако сейчас любые свои сообщения коллегам в мессенджере Slack он предвваряет специальным эмодзи с плюшевым мишкой.

И делается это не просто ради забавы. Согласно политике компании, определенные смайлики используются в переписке для обозначения характера конкретного сообщения, например, когда речь идет об итогах встречи. В случае, если Новак не будет использовать эмодзи с мишкой, члены его команды могут подумать, что это сообщение не слишком важное.

«Больше всего в командной работе я ценю общение», – говорит Новак, который, по его собственным словам, теперь является настоящим фанатом смайликов. «К примеру, если вы не хотите отправлять сообщение, поскольку думаете, что больше половины члена команды и так уже все знают, то нет проблем: просто поставьте сверху эмодзи «повтор».

Так постепенно, без лишнего шума, умирает присущая деловому общению формальность, и на ее месте буйным цветом расцветает новое иероглифическое письмо, которым можно обозначить решительное все – от готовности к сотрудничеству до несогласия. В самой Slack сотрудники используют эмодзи «глаза», когда хотят показать, что читают только что опубликованную заметку.

В кофейной компании Joyride Coffee из нью-йоркского Вудсайда приемлемым считается использование даже таких эмодзи, как «нерадостное лицо» и «лицо, чувствующее отвращение».

Новый тренд намного масштабнее предыдущего, когда молодежь навязывала закостенелому старшему поколению свой стиль общения. Последние исследования объясняют, что все дело в сложных процессах на нейронном уровне, благодаря которым повышается уровень взаимодействия. Однако это вовсе не означает, что эмодзи можно использовать всегда или что они способны полностью заменить иные формы общения.

По словам представителя компании Slack, с момента появления опции эмодзи было создано 26 млн пользовательских эмотиконов. Пресс-секретарь компании Microsoft Corp. сообщил, что эмодзи ежедневно используют 13 млн постоянных пользователей сервиса Microsoft Teams, одного из конкурентов Slack.

По мнению Джереми Берджа, главного специалиста по эмодзи сервиса Emojipedia, ситуация с визуальной коммуникацией в бизнесе повторяет происходящее с визуальной коммуникацией в более широком контексте – во многом это связано с другим отношением молодежи к такому способу коммуникаций.

В недавно опубликованной статье исследователи из Колумбии описали, как изменяется мозговая активность во время взаимодействия с эмодзи и указали, что за восприятие эмодзи отвечают те же зоны мозга, что и за распознавание лиц. Ключевой момент в том, что эмодзи часто содержат характерные человеческие черты, имеющие важное значение для визуальной передачи эмоций – глаза, рот, а иногда и брови.

«Общаясь через компьютер, я не могу увидеть лица другого человека, но, когда он посылает мне эмодзи, мой мозг воспринимает это так, словно я вижу его живую», – говорит Карлос Гантиса, автор статьи и профессор кафедры психологии Андского университета в Колумбии.

Исполнительный директор Joyride Coffee Адам Беланич рассказал о пяти основных ценностях своей компании, которые в Slack представлены в виде специальных эмодзи.

Даже новые сотрудники на всех четырех предприятиях компании в США довольно быстро учатся использовать их, просто видя, в каком контексте эти эмодзи употребляются их коллеги. К примеру, когда кто-то по собственной инициативе делает что-то для другой команды и пишет об этом в Slack, коллеги отвечают смайликами «одобряющего сообщества». «По сути, это краткая передача такой мысли, что: «Да, вы сумели воплотить важную ценность в реальность», – говорит Беланич.

Многие из этих смайликов используются в ключе, который в Slack называют «реакции» – то есть ответная реакция сразу под сообщением, а не где-то в теме внизу. (Возможно, вы никогда не слышали это слово, но, если вам когда-нибудь ставили «лайки» в социальных сетях, то вы наверняка поймете, о чем идет речь).

Позволяя членам команды взаимодействовать с коллегами и узнавать о том, что они точно прочитали сообщение, эмодзи способны сделать деловые переписки более лаконичными, считает Новак.

Также эмодзи делают обмен сообщениями более эффективным, поскольку точнее передают намерение и контекст, которые в текстовом сообщении могут просто затеряться, комментирует Бердж.

Люди любят делиться своими положительными эмоциями, такими как смех или улыбка.

Это согласуется с тем, как наши лица научились передавать «про-социальные» эмоции, например, «Я не представляю угрозы». Антропологи считают, что многие черты современного человека, например, подвижные брови, которые мы неосознанно поднимаем, когда видим кого-то вдалеке и демонстрируем свое дружелюбие – это результат многих тысячелетий «самообучения», когда средства невербального общения развивались в соответствии со все более социальной природой человека.

«Бывает, что мне нужно переговорить с кем-то по поводу важного проекта, у меня сжатые сроки, и я никогда раньше с этим человеком не говорил, но хотел бы сотрудничать и быть полезным», – говорит Новак, который живет в Японии и взаимодействует с коллегами в различных часовых поясах в странах Азии, Северной и Южной Америки.

«У меня нет времени много писать о том, что мне нужно переговорить с кем-то лично,



Фото: The Wall Street Journal/Getty Images

однако при помощи пары своевременных и удачных смайликов эту проблему можно решить», – говорит он.

Исследователи Ин Танг и Кхе Фун Хью из Гонконгского университета, чей предмет интереса – деловые коммуникации, изучили 50 научных работ по использованию и влиянию эмодзи в общении и выяснили, что в целом грамотное применение смайликов помогает людям выстроить взаимоотношения и лучше понимать друг друга.

Зачастую в различных компаниях и коллективах складывается своя собственная культура использования смайликов.

В таких командах реакции и эмодзи не просто добавляются для выражения тональности, а по сути формируют собственный пиктографический язык, который для непосвященных так же непонятен, как руны викингов. Некоторые компании в этом смысле даже немного перестарались: как рассказал на недавнем мероприятии The Wall Street Journal технический директор Slack (не озвучив, впрочем, названия компании), один корпоративный клиент сервиса использует более 50 тыс. пользовательских эмодзи.

Однако полезность смайликов не должна служить оправданием для их бесконтрольного применения. Элла Гликсон из Университета Карнеги-Меллона отмечает: в случае, если человек не знаком с тем, как именно в конкретной компании используются смайлики, то попытка их применения может выставить его в не лучшем свете и помешать взаимодействию с другими людьми. Совместно с коллегами доктор Гликсон выяснила, что использование смайликов при первом общении с незнакомыми людьми может подставить под сомнение компетентность автора сообщения.

По словам Адама Беланича из Joyride Coffee, момент, когда можно и нужно использовать эмодзи для более эффективного общения, как правило, очень хорошо чувствуют молодые сотрудники.

«Но я также видел и обратные примеры, которые в итоге выглядели как мем: «Как поживаете, ребята?»»

Совет: Беланич ссылается на знаменитый в интернете отрывок из сериала «Студия 30» со Стивом Бушеми, где он играет детектива под прикрытием и ходит в молодежной одежде со скейтбордом на плече. Если вы не поняли, о чем говорит Беланич, то, возможно, вам лучше не спешить использовать эмодзи «сложенные руки» и тем более «100 процентов».

Краткая инструкция по применению эмодзи в офисе

Эмодзи уже давно стали неотъемлемой частью цифровых коммуникаций, однако допустимо ли их использование в работе?

По мнению экспертов, все зависит от конкретной компании. Эмодзи способны передать эмоции и тональность в электронном письме или в сообщении в Slack, однако их слишком частое либо некорректное использование может скомпрометировать сотрудника как незрелого и даже недостаточно профессионального человека.

Приемлемо в деловом общении

Классическое «улыбающееся лицо» – наиболее безопасный вариант, утверждает Джулия Харрис Векслер, ответственный инструктор и коуч. «Добавить эмоциональности в электронное письмо не так-то просто. И поскольку нельзя иначе передать тональность, люди начинают злоупотреблять восклицательными знаками», – говорит она.

Допустимые вариации



«Подмигивающее лицо» может помочь показать, что сообщение не носит важного характера или что это шутка, говорит Жаклин Уитмор, автор книги по бизнес-этикету. «В электронной переписке вы не можете увидеть выражение лица другого человека и сказанное что-либо в шутку может быть неверно истолковано», – отмечает она.

Также приемлемо



Не факт, что вы захотите отправить такой эмодзи в электронном письме клиенту или в сообщении боссу, однако эмотикон «танцующая женщина» или «танцующий мужчина» могут быть веселым и уместным способом рассказать о наличии повода для радости, например, о хороших новостях у коллег или о корпоративе, говорит Уитмор. «Эти эмодзи символизируют беззаботность и беззлобный юмор», – отмечает она.

Неприемлемо в деловом общении

Избегайте сердечек, поцелуев и других романтических эмодзи, которые могут быть неверно истолкованы, говорят эксперты. «Это все равно, что в конце письма написать «я тебя люблю». «Привычное «с наилучшими пожеланиями» – это нормально, а вот «люблю» и поцелуй – нет», – считает Векслер. Те же самые правила применимы и к эмодзи, отмечает эксперт.

Чрезмерное количество эмодзи



Используйте эмодзи умеренно, в противном случае их чрезмерное количество в тексте письма или сообщения может охарактеризовать их автора как недостаточно профессионального или незрелого человека, говорит Уитмор. «Если использовать их снова и снова, то люди начинают нервничать», – отмечает она.



Если вы не знаете, что именно обозначает конкретный эмодзи или не уверены, как его воспримет ваш коллега, лучше не использовать его вовсе, считает Уитмор. «Если есть сомнения, лучше от эмодзи отказаться. То есть будет правильнее выразить свою мысль словами, чем пытаться преодолеть свои сомнения», – говорит она.

Об использовании этого эмодзи Векслер говорит просто: «Это все равно, что прийти на работу в пижаме, просто не делайте этого».

Франческа Фонтана (Francesca Fontana)

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Корпоративная культура через эмодзи

Сотрудники Joyride Coffee используют в Slack специальные эмодзи в качестве условного обозначения своих корпоративных ценностей.



«Заботливое сообщество» Этот эмодзи напоминает сотрудникам о необходимости соблюдать нормы морали и относиться к другим с уважением.



«Доводите дело до конца» Данный эмодзи напоминает сотрудникам о том, что препятствия нужно преодолевать и начатое дело доводить до конца.



Гламур в траве

Домовладельцы развивают глэмпинг, устанавливая на своей земле специальные палатки для тех, кто хотел бы сменить обстановку, никуда не уезжая.

Amy GAMERMAN,
THE WALL STREET JOURNAL

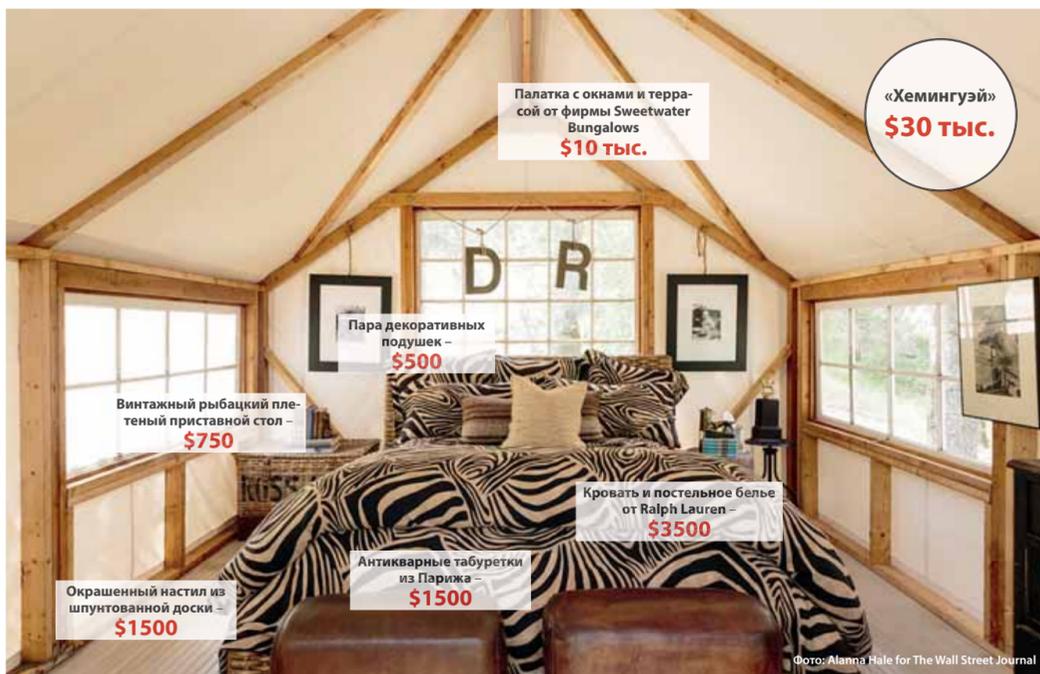
Когда дизайнеру Кену Фулку хочется сменить обстановку, ему не нужно далеко ходить. Он просто идет к тентовой палатке на склоне холма на своем собственном ранчо Дарем в округе Напа, штат Калифорния. Там есть все необходимое: кровать размера queen-size с декоративными подушками под зебру, антикварные табуретки из кожи и бар с виски. «Это моя версия кемпинга. То особенное место, куда можно улизнуть, чтобы вздремнуть, выпить коктейль или посидеть у костра», – говорит Фулк о своей палатке 12 на 14 футов, которую он прозвал «Хемингуэй» из-за ее брутального декора.

Впрочем, когда настроение больше соответствует модному течению в стиле «бабушкин шик» (Granny Style), он останавливается во второй палатке, расположенной поблизости всего в нескольких футах. В этой палатке характерные черты интерьера – разноцветные фонари, старый пароходный кофр и белая металлическая кровать с кружевным постельным бельем от Ralph Lauren.

Когда-то давно глэмпинг как общение с природой в комфортных условиях был забавой лишь королей и султанов. Но теперь домовладельцы приобретают дорогие нарядные палатки, чтобы отдохнуть от привычных забот, не покидая при этом своей собственности и даже не выходя из рабочего графика.

«Глэмпинг – это история не про ночевки в спальном мешке, а скорее про настоящие кровати с полноценной постелью и стульями для террасы, чтобы сидеть на крыльце и смотреть на звезды, наслаждаясь при этом бокалом вина», – говорит Сара Дусек, соучредитель Американской ассоциации глэмпинга, созданной в прошлом году, а также соучредитель и генеральный директор Under Canvas – консорциума палаточных курортов в восьми национальных парках, где предусмотрены дровяные печи, кровати размера king-сайз и ванне комнаты с органическими туалетными принадлежностями.

По словам Дусек, в последние годы спрос на отдых в палатках класса люкс рос в геометрической прогрессии. К примеру, появившийся в 2014 году сайт Glamping Hub, предоставляющий услуги по поиску жилья на время отпуска аналогично тому,



Одна из палаток называется «Хемингуэй».



Кен Фулк (в жилетке) и Курт Вуттон со своими собаками.



Фото: Jimena Peck for The Wall Street Journal



Фото: Matthew & Gabriela Giampietro/EJ Nidolabla

как это делает Airbnb, сегодня насчитывает в США более 21 тыс. постоянных участников, предлагая различные варианты ночевки – от палаток для сафари и юрт до переоборудованных зернохранилищ.

«Мы всегда занимались глэмпингом, просто раньше не

было такого термина», – говорит Айви Файф, менеджер по маркетингу компании Colorado Yurt, специализирующейся на изготовлении на заказ юрт и палаток для кемпингов, курортов и частных клиентов, отмечая, что «самый большой рост мы наблюдаем в последние пять лет».



Фото: Alanna Hale for The Wall Street Journal

Кен Фулк выполнил «Бабушкину палатку» в более легком стиле «Америка», хотя она не менее прочная. «Внутри вы не будете чувствовать себя персонажами сериала «Семейка Брейди», чья палатка норовила рухнуть, скорее ощущения как в фильме «Из Африки», – рассказывает Фулк.

Впервые термин «глэмпинг» появился в Оксфордском словаре английского языка в 2016 году, однако само это явление имеет многовековую историю. В 1520 году король Англии Генрих VIII и французский король Франциск I, оба со своей свитой, на время двухнедельного рыцарского турнира разбили лагерь в палатках, сотканных из парчи, благодаря чему эта местность получила название «Поле золотой парчи». Турецкие султаны также использовали богато вышитые палатки для проведения различных церемоний, экскурсий и во время военных походов.

53-летний Фулк и его друг музыкант Курт Вуттон также владеют недвижимостью в Сан-Франциско, Нью-Йорке и Провинстауне, штат Массачусетс. Обе палатки они заказали после того, как в 2005 году приобрели 80 акров земли в округе Напа, и, пока проходила реконструкция их старого дома (примерно 1940 года постройки), они жили в палатках. Позже специально для вечеринки они построили просторное помещение на металлическом каркасе, а также деревянную хижину наподобие художественных мастерских начала XX века в Провинстауне.

Обе палатки изготовлены калифорнийской компанией Sweetwater Bungalows, они имеют простой деревянный каркас, но сконструированы таким образом, что способны выдерживать сильный ветер и проливной дождь. Стены из виниловой ткани и натяжной потолок пропускают свет и звук, а деревянные двери и оконные рамы придают ощущение надежности. От мусора и влаги палатку защищает специальный тент, называемый Fly.

«Внутри вы не будете чувствовать себя персонажами сериала «Семейка Брейди», чья палатка норовила рухнуть, скорее ощущения как в фильме «Из Африки», – рассказывает Фулк. Палатки поставляются в четырех базовых моделях трех размеров по цене от \$4900 до \$10250. Самую большую модель размером 14 на 20 футов можно разделить на две комнаты.

«Большинство наших клиентов – это люди, у кого есть и другая недвижимость, поэтому наши палатки они используют

как дополнительную комнату для гостей, в качестве офиса, художественной студии или как место для отдыха», – говорит основатель Sweetwater Bungalows Блэр Патерсон.

В отличие от гостевых домов и студий, построенных из кирпича и бетона, палатки обычно классифицируются как временные сооружения, что является плюсом при решении вопросов местного зонирования. И, несмотря на то, что в зависимости от муниципалитета правила могут отличаться, обычно для строительства палаток, площадь которых не превышает 200 квадратных футов, разрешение не требуется.

Фулк израсходовал порядка \$30 тыс. на каждую из своих палаток, включая затраты на строительство основания и мансарды, а также на обстановку. «Вероятно, на постельные принадлежности я потратил больше, чем на саму палатку», – отмечает он.

Рядом с палатками есть кофеварочная чаша, гриль и уличный душ; химический туалет спрятан в лесу. Однако там нет электричества и подключения к интернету. И хотя лагерь находится в нескольких минутах ходьбы от дома, Фулк предпочитает для поездок туда использовать свой Land Rover Defender 1965 года, загрузив его провизией, включая «хорошее вино и немного качественного шоколада».

«Это как мини-отпуск во время отпуска. Самое удивительное в этих палатках – это то, что мы построили их 15 лет назад, но за это время совершенно ничего с ними не делали, только убрались. Каким-то образом, несмотря на ветер и дождь, они не портятся», – говорит Фулк.

Однако для тех, кто хочет заниматься глэмпингом круглый год даже в более суровых климатических условиях, наилучшим выбором могут стать юрты – крепкие куполообразные палатки родом из Центральной Азии.

«Юрты намного легче согреть и охладить», – говорит Айви Файф из Colorado Yurt Co. Кроме того, если укрепить конструкцию дополнительными упорами и более крепкими стропилами, то юрта также сможет выдерживать сильный ветер и большие снеговые нагрузки. Юрты, которые компания делает

на заказ, по диаметру варьируются от 16 до 30 футов и стоят \$9–20 тыс.

Дэвид Марен, старший вице-президент денверской фирмы Spire Digital, разрабатывающей программное обеспечение, в 2018 году заказал у Colorado Yurt Co. 16-футовую юрту для своего дома в Эвергрине, штат Колорадо, примерно за \$14 тыс. (включая доставку). Разрешение на строительство такой вспомогательной конструкции он получил весьма быстро.

Юрта была установлена на специальной платформе посреди сосновой рощи. Тут часто мимо проходят лоси, черные медведи и другие дикие животные.

«Началось все с того, что я стал думать о том, каково это – ночевать в юрте всей семьей и слышать рев лося и рык горного льва», – рассказывает 46-летний Марен, который живет вместе со своей супругой – 45-летней Кортни Марен и двумя маленькими детьми.

Помимо больших окон, французских дверей и тонированного купольного потолка утепленная юрта отличается усиленным каркасом, который позволяет ей выдерживать снежный покров на крыше высотой 5 футов.

Уютную атмосферу внутри поддерживает работающая на природном газе норвежская плита с термостатом Jotul. Кроме того, надежную связь между юртой и террасой дома Маренов обеспечивают два 85-метровых зиплайна, они работают даже в самый сильный снегопад. По словам главы семейства, общая стоимость «лесной избушки», включая джакузи на 500 галлонов и печь Rugo Tower для копчения лосося и выпечки пиццы, составила более \$46 тыс. «Мы поставили себе цель еженедельно проводить одну ночь в юрте всей семьей, чтобы общаться, а не «зависать» в экранах гаджетов», – говорит он.

Впрочем, в юрте есть электричество, кабельное телевидение и высокоскоростной интернет. Иногда Марен использует ее в качестве домашнего офиса.

«Только что прямо из юрты мы закрыли сделку на \$5 млн», – смеется он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

НОВАЯ БАГАЖНАЯ ПОЛИТИКА

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019