

# КУРСИВ



Бесконтактные новости

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:  
ФОНДОВЫЙ РЫНОК НА ВЗЛЕТЕ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ИХ ВЫБИРАЮТ, ИХ НАБИРАЮТ

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:  
ALIBABA И 40 КАЗАХСТАНСКИХ  
ПОСТАВЩИКОВ

стр. 9

LIFESTYLE:  
ЗАКЛЯТЫЕ КОНКУРЕНТЫ

стр. 12

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

## Нотная грамота АИХ

*Astana International Exchange предлагает розничным инвесторам биржевые ноты*

Появление на казахстанском фондовом рынке биржевых нот, считают на бирже, должно дать местным розничным инвесторам больше возможностей для вложения средств. Опрошенные «Курсивом» аналитики разошлись в оценках востребованности новых инструментов среди «физиков».

Юрий МАСАНОВ,  
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

5 октября биржа Astana International Exchange (AIX) объявила о листинге четырех новых биржевых нот – ETN. Эти инструменты дополнили официальный список АИХ, в котором с декабря 2019 года уже числятся пять нот.

### Что за биржевые ноты?

ETN (Exchange Traded Notes, биржевые ноты) – это необеспеченные долговые обязательства, выпускаемые банками или другими финансовыми организациями. Стоимость ETN привязана к цене какого-либо актива, обычно корзины из акций, облигаций или товарных фьючерсов.

Можно сказать, что ETN являются облигациями. По окончании срока действия ноты ее эмитент обязуется выплатить инвесторам положенную доходность за вычетом своей комиссии.

Первая в мире биржевая нота появилась в Израиле в 2000 году. Инструмент отслеживал индекс TEL AVIV-25, который формировали 25 компаний-лидеров этой страны. Спустя два года группа Morgan Stanley выпустила в США первый ETN, отслеживающий индекс сектора биотехнологий.

Позднее свои ноты стали выпускать Goldman Sachs, Deutsche Bank, UBS, Lehman Brothers и Credit Suisse. К апрелю 2008 года на рынке инвесторам были доступны уже 56 ETN, которые отслеживали разные индексы.

По данным Financial Times, объемы ETN в мире снижаются. В 2015 году они достигли своего пика – почти \$30 млрд, а сейчас составляют всего \$8,6 млрд. Как говорят аналитики, сложность ETN и связанные с ними риски сделали инструменты непопулярными среди инвесторов и некоторых банков. Например, Credit Suisse, крупнейший эмитент ETN, в июле снял с торгов девять своих биржевых нот.

&gt; стр. 5



Фото: Игорь Коваленко

## Евразийская осень: война, революции, санкции

**Что происходит у партнеров Казахстана по ЕАЭС – Кыргызстана, Беларуси, России и Армении.**

Михаил КАЧМАЗОВ

Эта политическая неделя началась с беспорядков в соседнем Кыргызстане. На Южном Кавказе продолжаются боевые действия, в Беларуси – политический кризис. Самая большая экономика Евразийского союза и главный торговый партнер Казахстана в этом объединении под угрозой нового пакета западных санкций.

### Кыргызстан

Парламентские выборы в республике закончились уличными беспорядками, захватом правительственных учреждений и освобождением из заключения оппозиционных политиков, в числе которых бывший президент страны Алмазбек Атамбаев.

В предвыборной гонке участвовало 16 политических партий, но по итогам воскресного голосования в Жогорку Кенеш прошли лишь четыре – «Биримдик» (24,95%), «Мекеним Кыргызстан» (24,31%), «Кыргызстан» (8,91%) и «Бутун Кыргызстан» (7,21%). Первые три партии в этом списке считаются провластными, то есть поддерживаю-

щими в той или иной мере курс нынешнего президента Сооронбая Жээнбекова. Ни одна из оппозиционных партий в парламент не прошла.

Уже днем в понедельник на центральной площади Бишкека стали собираться несогласные с итогами выборов сторонники оппозиции. В частности, партий «Ата Мекен» и осколка Социал-демократической партии, поддерживающей Атамбаева (после его ареста партия раскололась: одна часть перешла под патронаж действующего президента, другая осталась верна бывшему лидеру страны).

&gt; стр. 2

## Из-за чего тормозит введение ЭПТС

**Решение о введении электронных паспортов транспортных средств (ЭПТС) в странах ЕАЭС будет принято на следующей неделе.**

Жанболат МАМЫШЕВ

Все автомобили, произведенные или ввезенные на территорию ЕАЭС с 1 ноября 2020 года, должны были получать электронные паспорта транспортных средств, а не бумажные. Но дату введения обязательных ЭПТС снова предлагают перенести, этот вопрос обсуждался 5 октября на заседании Евразийской экономической комиссии

под председательством члена коллегии (министра) ЕЭК Виктора Назаренко.

«Республика Беларусь направила предложение о переносе сроков начала оформления ЭПТС до 31 декабря 2021 года. Принятие такого решения обосновано необходимостью налаживания национальной инфраструктуры и информационного взаимодействия систем электронных паспортов», – сообщил «Курсиву» директор по стратегическому планированию союза «КазАвтоПром» Артур Мискарян.

Казахстан поддержал позицию Беларуси. «Казахстан поддерживает. У нас же инфраструктура не готова», – отмечают в Национальной палате

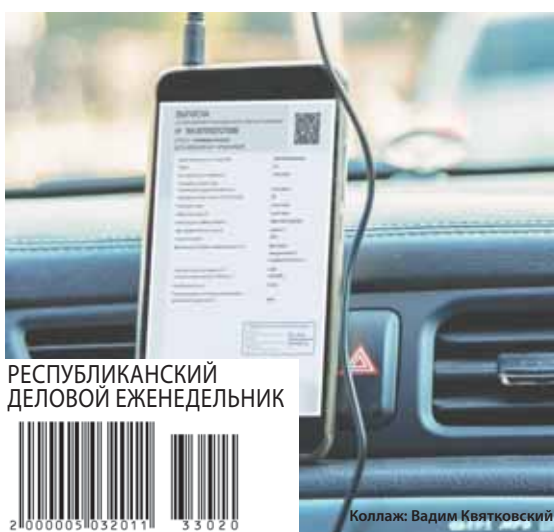
предпринимателей «Атамекен». Не готов к вводу ЭПТС и Кыргызстан, а Армения вообще пока не участвует в проекте.

Предполагается, что окончательное решение о введении ЭПТС будет принято на заседании Совета ЕЭК 13 октября.

### Бесконечный процесс

Перейти на ЭПТС страны Евразийского экономического союза первоначально собирались с 1 июля 2017-го, но тогда из-за технических нестыковок нововведение отложили на год.

&gt; стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Коллаж: Вадим Квятковский

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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



# Из-за чего тормозит введение ЭПТС

> стр. 1



Коллаж: Вадим Квятковский

После еще нескольких переносов старт проекта был назначен на 1 ноября 2020 года. В ЕЭК при последнем изменении сроков отмечали, что продление переходного периода даст возможность странам отработать все возможные нюансы, связанные с оформлением паспортов на транспортные средства, принадлежащие физическим лицам, и наладить взаимодействие всех заинтересованных структур, например банков или страховых компаний.

Страны – участники ЕАЭС сообщают, что уже завершили формирование национальных нормативно-правовых баз, обеспечивающих возможность оформления электронных паспортов. Но, кроме Российской Федерации, ни одна страна сейчас не использует систему ЭПТС.

Россия делает ЭПТС обязательными для произведенных или ввезенных на ее территорию автомобилей с 1 ноября 2020 в любом случае, считает управляющий директор АО «Электронный паспорт» **Борис Ионов**. Компания «Электронный паспорт» – российский национальный оператор системы, входит в структуру госкорпорации «Ростех». «В Российской Федерации электронные паспорта начинают работать в полном объеме, поскольку уже нет смысла откладывать. Более того, в РФ уже приняты все необходимые нормативные акты. Они касаются бумажных паспортов транспортных средств, которые прекращают свое действие с 1 ноября», – сказал Ионов «Курсиву».

Автопроизводители стран ЕАЭС успешно протестируют возможность выпуска ЭПТС еще в 2018 году. Массово оформлять электронные паспорта автопроизводители в РФ начали весной 2019 года. На 6 октября 2020 года в «Системах электронных паспортов» в РФ оформлено 1,25 млн ЭПТС, их получают 98%

производимых в РФ и ввозимых в нее автомашин. Белорусские автопроизводители также работают через данную систему и оформили 847 ЭПТС.

После 1 ноября Казахстан и Беларусь будут обязаны принимать машины с ЭПТС. «Сейчас в Казахстане регистрируют (ввозимые туда из РФ. – «Курсив») машины с электронными паспортами, в Беларуси и Кыргызстане, насколько я знаю, тоже не возникает проблем по этому поводу», – отметил Ионов.

## По своей системе

Компания «Электронный паспорт» предоставила Беларуси и Казахстану всю необходимую документацию и доступ к системе для запуска проекта, сообщил

Ионов. «На сегодняшний день казахстанским автопроизводителям перейти на электронные паспорта особого труда не составит... Но в последний момент почему-то госорганы Казахстана и Беларуси изъявили желание сами разработать информационную систему», – отметил представитель АО «Электронный паспорт». По данным Ионова, в Казахстане еще не приступали к разработке информационной системы.

Напомним, что постановлением правительства РК от 13 мая 2019 года казахстанским национальным оператором (администратором) по системам ЭПТС определено АО «Национальные информационные технологии», входящее в госхолдинг «Зерде». Однако в самом НИТ «Курсиву»

ответили, что вопросы по ЭПТС не входят в компетенцию нацкомпании. «Мы получили Ваш запрос и рассмотрели вопросы. Так как они не в нашей компетенции, просим перенаправить их в КАП МВД РК», – ответили в НИТ на вопросы редакции.

Министерство индустрии и инфраструктурного развития в свою очередь сообщило, что «решение разработать собственную систему было принято для соблюдения национальной информационной безопасности». Кроме того, предложенное российской стороной программное решение «не позволяет» полноценно провести интеграцию между информационными системами госорганов РК и администратором проекта.

«Национальная часть СЭП (система электронных паспортов. – «Курсив») позволит осуществлять все юридически значимые операции в безопасной среде и с учетом обеспечения информационной безопасности данных о казахстанских автомобилях», – сообщили «Курсиву» в МИИР.

Задержка с вводом национальной части СЭП создаст проблемы отечественным производителям. «Коллегией ЕЭК было принято решение о том, что с 2 ноября этого года на территорию РФ из стран ЕАЭС может поставляться только техника с оформленным ЭПТС. Фактически это решение означает, что пока в Казахстане не налажена выдача ЭПТС, поставки автомобилей отечественного производства на рынок соседней

страны невозможны», – сообщил Мискарян. Белорусские производители, которые оказались в аналогичной ситуации, уже сейчас экспортируемую технику регистрируют в российской системе.

В 2019 году Казахстан экспортировал в Россию 1841 автомобиль, в январе – августе текущего года – 1920 автомобилей.

## Что такое ЭПТС и сколько это стоит

ЭПТС представляет собой запись в единой базе данных со всей информацией о транспортном средстве, включая технические данные и историю машины (например, участие в ДТП и ремонты) от момента ее выпуска/ввоза на территорию ЕАЭС до утилизации.

Действующие сейчас бумажные техпаспорта будут использоваться до утилизации, или до вывоза авто за пределы ЕАЭС, либо до окончания срока службы самого техпаспорта (в бумажный документ можно внести ограниченное число записей). Кроме того, техпаспорт нужно получать заново при утере или порче. Например, в России при парке в 40 млн транспортных средств ежегодно выдается около миллиона бумажных техпаспортов.

Оформлять электронный паспорт будет завод-производитель или импортер, ввезший автомобиль. Сейчас для российских автопроизводителей стоимость ЭПТС составляет 250 рублей (1370 тенге по текущему курсу) – нацоператор называет это «платой за использование системы». При перепродаже автомобиля стоимость ЭПТС составит 600 рублей (3288 тенге) при стоимости бумажного техпаспорта 800 рублей (4384 тенге). В Казахстане в настоящий момент стоимость техпаспорта составляет 1,25 МРП (5972,5 тенге). Стоимость оформления ЭПТС для казахстанских автопроизводителей или при оформлении сделки на вторичном рынке пока не установлена.

# Казахстанский рынок нефтесервиса ждет двукратное падение

О какой поддержке просят нефтесервисные компании и что им предлагает государство.

Рашид АБДРАХМАНОВ

Глобальный спад на рынке энергоресурсов обвалил мировой рынок нефтесервиса. Транснациональные гиганты отрасли выстраивают новые стратегии и сокращают затраты, а независимые локальные сервисные компании (и это как раз казахстанская история) отчаянно пытаются сохранить свой бизнес.

## Двойное падение

Объем закупок на рынке нефтесервисных услуг в Казахстане в 2020 году сократится вдвое из-за остановки капитальных работ и затрат недропользователей на фоне коронакризиса, прогнозирует Союз нефтесервисных компаний Казахстана (KazService). В 2019 году, по данным KazService, общий объем закупок товаров, работ и услуг недропользователей составил 7 трлн тенге. Тогда на фоне активной фазы реализации Проекта будущего расширения на Тенгизском месторождении наблюдался рост на 15% по сравнению с 2018 годом. Налоговые выплаты нефтесервисных компаний превысили 500 млрд тенге, что «практически в два раза больше налоговых выплат банковского сектора за аналогичный период», подчеркивает председатель президиума Союза нефтесервисных компаний **Рашид Жаксылыков**. Численность работников нефтесервисной отрасли составляла более 180 тыс. человек.

По данным представителя НПП «Атамекен» по взаимодействию с нефтегазовыми операторами **Асылбека Джакиева**, в 2020 году операторы трех крупнейших месторождений – компании «Тенгизшевройл» (ТШО), North Caspian Operating Company (NCOC) и Karachaganak Petroleum

Operating (КПО) – на 30–40% сократили свои бюджеты на закупки. «Крупные операторы, как ТШО, NCOC и КПО, сократили свои расходы, отложили крупные проекты, и, соответственно, это повлияло на отрасль. Мы наблюдаем за статистикой и видим, что растет безработица, так как многие подрядчики и субподрядчики оказались в тяжелом положении», – отметил Джакиев, выступая на конференции KIOGE, которая в этом году прошла в онлайн-формате.

## Заказов нет ни у кого

Снижение цен на нефть и падающий из-за пандемии спрос создали проблемы для добывающих и нефтесервисных компаний во всем мире. Транснациональная сервисная компания Halliburton отреагировала на снижение капитальных затрат своих заказчиков сокращением рабочих мест и дивидендов. Чистый убыток компании за первое полугодие составил \$2,696 млрд. Другой нефтесервисный гигант, компания Schlumberger, планирует продать свой бизнес по гидроразрыву пластов в США и Канаде. Ранее так же поступили Baker Hughes и Weatherford.

«Большая четверка» от нефтесервиса имеет представительства в Казахстане. Schlumberger, занимающаяся скважинными операциями в республике и поставкой оборудования, входит в список крупнейших налогоплательщиков нефтесервисной отрасли РК и выплатила в казахстанскую казну 23,3 млрд тенге налогов в 2019 году. В этот же список вошли Baker Hughes и Halliburton, которые заплатили 7 млрд и 3,9 млрд тенге налогов соответственно.

В составленный KazService список двадцати крупнейших нефтесервисных компаний в Казахстане, получивших наибольшие заказы в период 2011–2019 годов, вошли только три отечественные компании со стопроцентным

казахстанским учредительным капиталом и три совместных предприятия. Все остальные участники своеобразного топ-20 казахстанского нефтесервиса представлены зарубежными игроками.

## Поддержка для своих

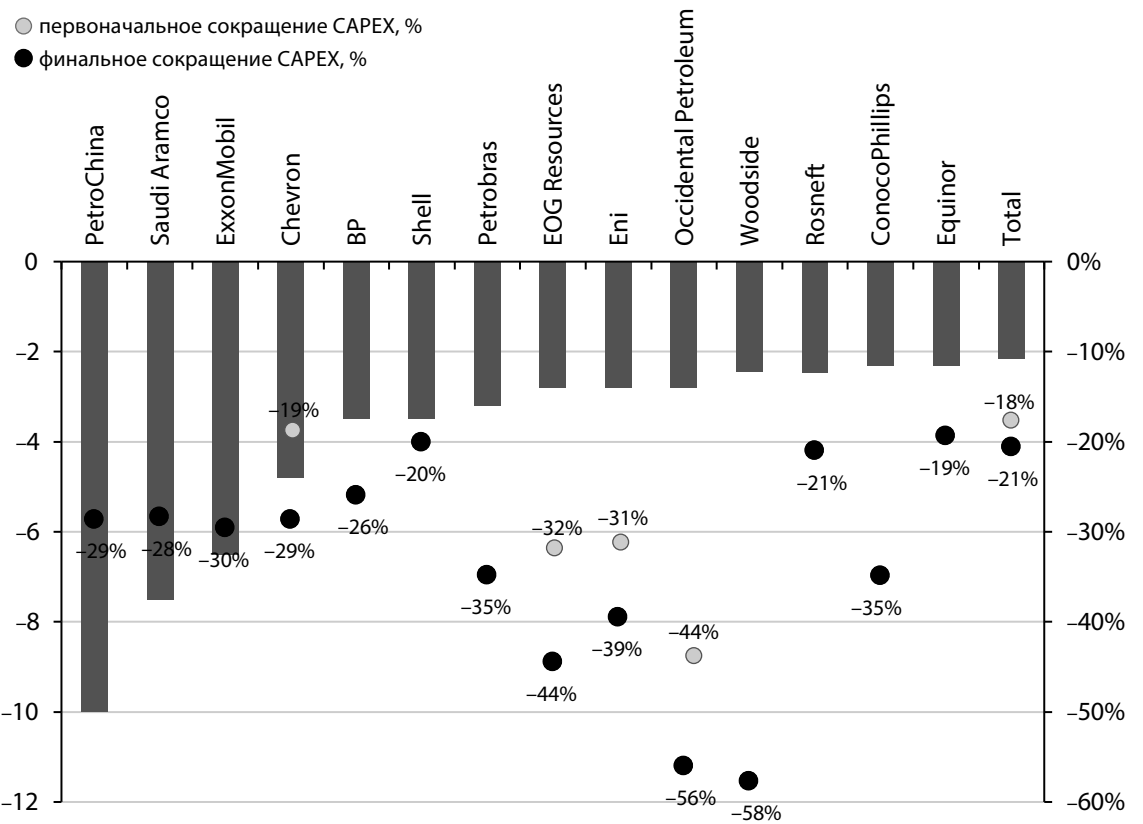
В апреле Союз нефтесервисных компаний обратился с письмом к президенту Казахстана **Касым-Жомарту Токаеву** с просьбой о мерах отраслевой поддержки отечественных участников рынка. В числе предложенных мер была отмена на шесть месяцев начисления и уплаты налогов и других платежей с фонда оплаты труда, также предлагалось снизить ставки КПП за 2019 год до декабря 2020 года, освободить от НДС за I и II кварталы 2020 года. Также сервисные компании просили государство просубсидировать процентные ставки по их кредитам и предусмотреть индексацию действующих субподрядных работ и услуг на проектах Тенгиз, Карачаганак, Кашаган с учетом роста инфляции и корректировки курса национальной валюты.

Тогда решение об отраслевой поддержке властями принято не было. Сейчас KazService предлагает ускорить реализацию газовых химических проектов, а также расширение месторождений Карачаганак и Кашаган, чтобы обеспечить перекот высвобождаемых работников и создать новые рабочие места. Кроме того, отечественный нефтесервис вновь напоминает о необходимости пересмотреть статус «казахстанской компании» в закупках недропользователей и считать казахстанскими только те предприятия, где как минимум 50% учредительного капитала принадлежит гражданам РК.

Министерство энергетики РК в качестве мер поддержки пока предлагает только сокращение

## ТОП-15 КОМПАНИЙ, СОКРАТИВШИХ CAPEX В 2020 ГОДУ

млрд \$ (левая шкала), % (правая шкала)



Источник: Rystad Energy UCube, данные компаний

требований к нефтесервисным компаниям и нефтедобывающим предприятиям. Например, при добыче нефти, газа, нефтегазоконденсата не потребуются наличие трубопроводов – основных инженерных сооружений и установок будет достаточно. Исключается еще несколько технических требований.

В соседней России, где власти опасаются ухода с рынка до 50% отечественных нефтесервисных компаний, Минэнерго РФ предложило создать фонд строительства незавершенных скважин. Идея в том, что банк и добывающая компания создают SPV (компания спецназначения), в которой банк получит 98% доли. Фининститут предоставляет кредитные

средства, что позволит продолжать строить скважины, а после добывающие компании смогут выкупить их у банков. Запустить в промышленную эксплуатацию скважины планируется только после окончания действия сделки ОПЕК+ о сокращении производства нефти (после 30 апреля 2022 года). При этом добывающим компаниям предоставят налоговые вычеты, что позволит им обеспечивать займы. Как заявляют в правительстве РФ, параметры программы почти согласованы и фонд заработает уже в этом году.

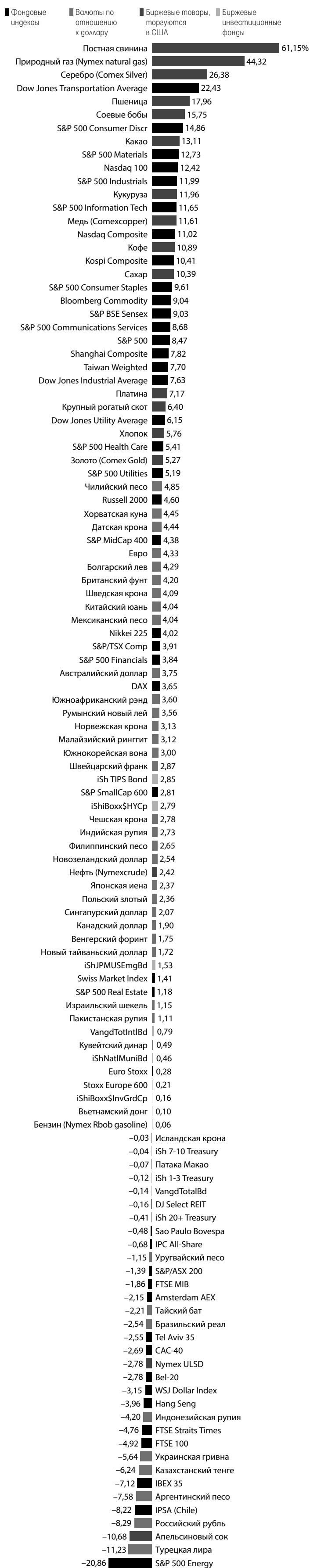
Аналитическая компания Rystad Energy прогнозирует, что спад, вызванный COVID-19, приведет к 25%-ному ежегодному снижению глобального спроса

на нефтесервисные услуги. По оценке Rystad, затраты на такие услуги в мире в текущем году составят около \$481 млрд. Первые шаги к восстановлению рынка ожидаются в 2021 году, но рост составит всего 2%. В 2022 и 2023 годах ожидается более заметная прибавка – до \$552 и \$620 млрд соответственно. Для сравнения: «доковидный» уровень – \$639 млрд по итогам 2019 года. Оценка перспектив KazService совпадает с глобальными прогнозами – ситуация с отсутствием заказов в РК не изменится как минимум до конца 2020 года, а ошутимый спрос на услуги нефтесервисных компаний появится только в 2022 году, считают в отраслевой ассоциации.

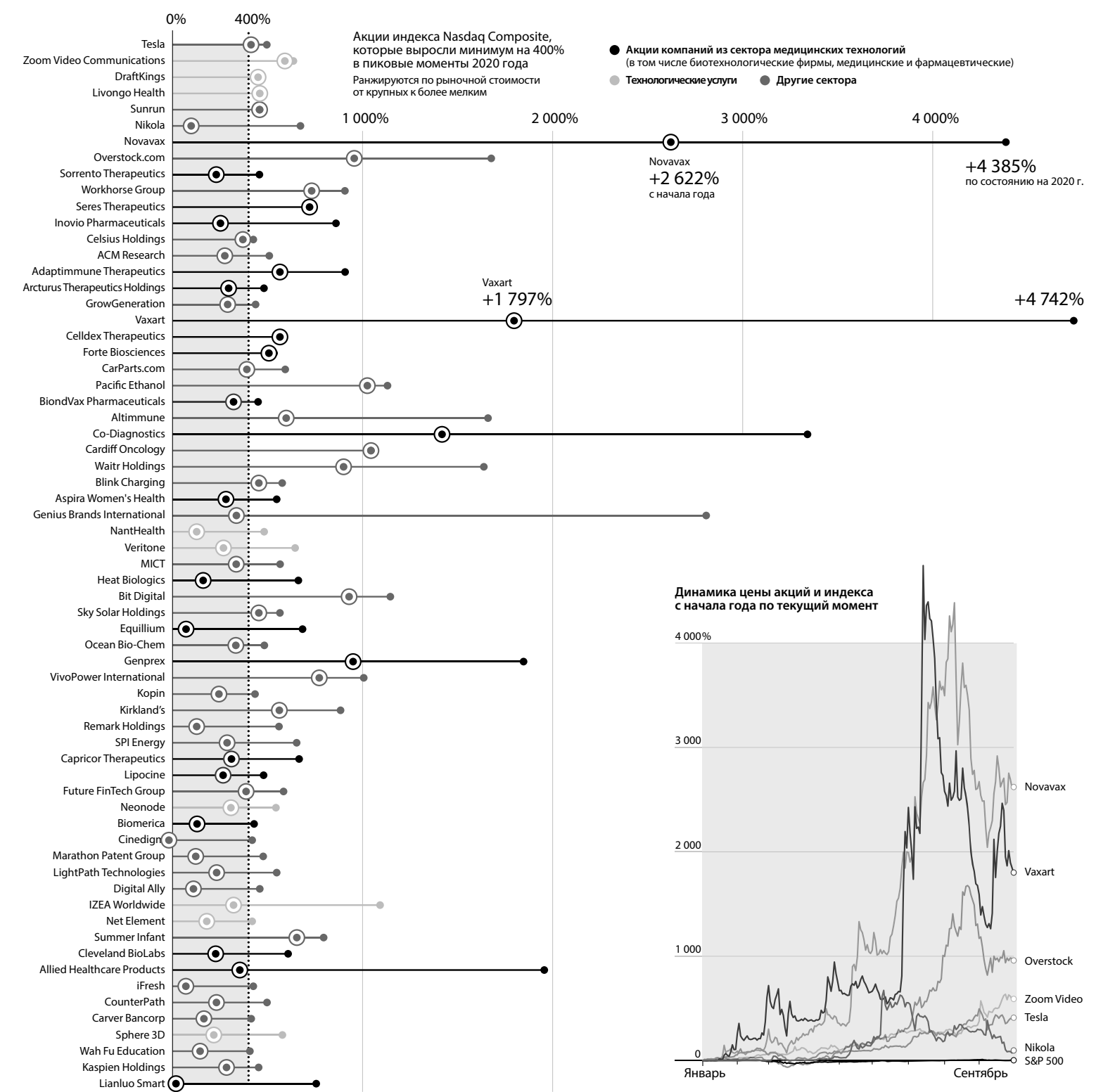
## ИНВЕСТИЦИИ

Сводка по рынкам:  
победители и проигравшие

Квартальные итоги ведущих фондовых индексов, бумаг биржевых инвестиционных фондов, валют и сырья



## Фондовый рынок на взлете



## Такого бешеного роста, по меньшей мере на 400%, не было с 2000 года; среди компаний-звезд – Tesla и Zoom

Gunjan BANERJI,  
Peter SANTILLI,  
THE WALL STREET JOURNAL

Звезды фондового рынка засияли еще ярче, что резко выделяет их на фоне остальных компаний.

За первые три квартала текущего года взлетели в цене как минимум на 400% акции гораздо большего числа компаний, чем это было в любой аналогичный период после 2000 года. Это данные Dow Jones Market Data, основанные на анализе компаний, чья оценка на начало года превышала \$100 млн.

Доминирующие позиции в этом списке занимают технологические и биотехнологические компании, а также фирмы, которые сумели извлечь пользу из изменившихся во время пандемии потребительских предпочтений. Так, акции Zoom Video Communications Inc. в этом году выросли в цене на 591%, а онлайн-ритейлер Overstock.com Inc. показал рост на 956%. Акции Tesla Inc. подорожали на 413%.

Overstock, акции которой в этом году на пике продемонстрировали рост на 1677%, является наглядным примером происходящего.

Для сравнения: индекс S&P 500 в этом году вырос всего на 4,1%, а Dow Jones Industrial Average даже снизился на 2,7%. Тем не менее в III квартале оба индекса зафиксировали рост минимум на 7% и показали лучшие результаты по итогам двух кварталов за период с 2009 года.

Мало кто сумел предвидеть такой рост, и это свидетельствует о целом ряде непривычных тенденций, наблюдаемых на рынках в текущем году. Пандемия стала причиной практически полной остановки экономической активности, и ожидается, что прибыль корпораций в этом году будет ниже на 18% по сравнению с прошлым годом – это самое резкое снижение показателя с 2008 года.

Слабая экономика и ожидания скудной доходности в различных сегментах рынка, в том числе и

на рынке облигаций, вызвали огромный интерес к акциям компаний, сулившим хорошую прибыль в будущем, включая и те компании, которые на публичных рынках появились совсем недавно. Как писал The Wall Street Journal, по показателю IPO текущий год может стать рекордным, поскольку сразу после дебюта на бирже новые компании показали наибольший рост после 2000 года.

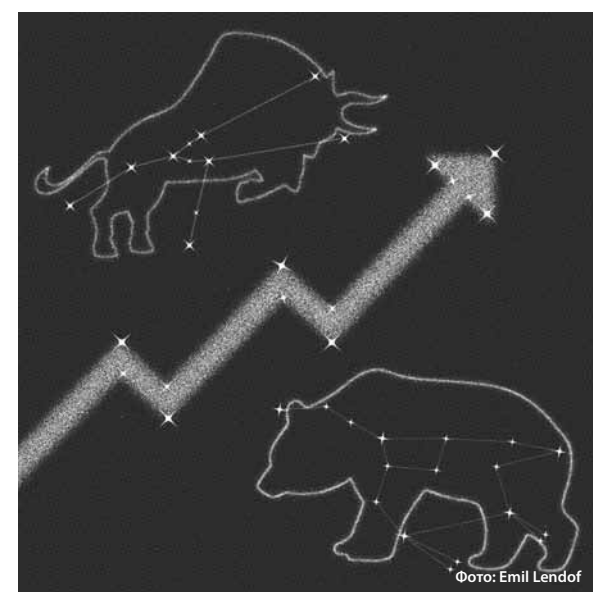
«Уровень драйва, энтузиазма и возбуждения этим летом достиг своего апогея, я ни разу не видел такого за последние пять лет, что управляю фондом», – говорит портфельный менеджер компании T. Rowe Price Джастин Уайт; он курирует фонд фирмы, ориентированный на рост.

Во многом драйверами этого ажиотажа являются частные инвесторы, многие из которых впервые вышли на рынок во время пандемии. Зачастую эти инвесторы отдавали предпочтение акциям технологических компаний, а также акциям компаний, которые, по их мнению, выигрывают от изменений, вызванных пандемией. Именно они в последнее время обеспечивали большую часть активности на рынке – больше, чем когда-либо за последние десять лет.

Кое-кто из этих инвесторов, как и другие игроки, не просто покупают акции любимых компаний – они в агрессивной манере делают ставку на еще большую прибыль на рынке опционов, иногда даже поднимая стоимость базовых акций и способствуя росту активности на рынке деривативов.

Летом, после того как Tesla и Apple Inc. объявили о сплите, ажиотажа в отношении акций, которые и без того взлетели в этом году в цене, возрос с новой силой, спровоцировав нехарактерную динамику на рынках акций и деривативов.

В пиковые моменты 2020 года более 60 акций высокотехнологичного индекса Nasdaq



Composite выросли как минимум на 400%. Однако существует очень большой разрыв между звездами фондового рынка и теми, кто проиграл. Из примерно 2500 акций, включенных в индекс, более 1000 потеряли в цене минимум 50% в наиболее сильные моменты спада.

Впрочем, в сентябре ажиотаж по поводу более широкого фондового рынка пошел на убыль, поскольку акции падали в цене на протяжении четырех недель подряд. Дестабилизирующей силой при этом стали технологические гиганты, способствовавшие росту основных индексов в предыдущие месяцы. Тем не менее энтузиазм инвесторов никуда не исчез. Например, IPO облачного сервиса Snowflake Inc. произвело настоящий фурор: в первый же день торгов на фондовой бирже акции компании выросли в цене более чем в 2 раза.

Иногда это ралли сравнивают с пузырем доткомов, когда акции технологических компаний резко подскочили в цене, а затем рухнули. Согласно данным Dow Jones Market Data, сегодня в индексе S&P 500 сектор информационных технологий имеет наибольший вес, чем когда-либо с 2000 года. Между тем значение ряда других категорий компаний, включая финансовые и энергетические фирмы, неуклонно снижается до своего минимального уровня за период по меньшей мере с 1990 года.

Бурный рост акции отдельных компаний был отчасти вызван

динамичной торговлей, суть которой заключается в покупке акций компаний, показавших наибольший рост. По данным FactSet, еще недавно в фондах, отслеживающих торговлю, находилось около \$18 млрд, что примерно в 3 раза выше уровня пятилетней давности.

Некоторые инвесторы считают, что покупка акций по высоким ценам и попытка их перепродать еще дороже – далеко не простая задача. Однако этот шаг оказался оправданным, поскольку, вопреки ожиданиям, рост цены

акций продолжился. Старший портфельный менеджер FBB Capital Partners Дэвид Мальмгрен рассказывает: когда он принял решение купить в этом году акции Tesla, его коллега выразил сомнение, поскольку цена акций компании росла стремительно.

«Управляющий директор фирмы подошел ко мне и сказал: «Серьезно, мы покупаем акции Tesla за \$800? Вы покупаете по максимуму... это требует смелости», – рассказывает Мальмгрен. Однако эта позиция оказалась прибыльной, говорит он. В прошлую среду на момент закрытия торгов цена акции Tesla составила \$429,01, что эквивалентно \$2145,05 за акцию до сплита.

Как отмечает Уайт из T. Rowe, он упустил возможность купить акции Zoom в марте, но решил приобрести эту позицию в июне – примерно тогда, когда прибыль компании превзошла ожидания. К июню ее акции выросли на 200% с начала года.

«Я держал довольно небольшую позицию, поскольку не хотел делать героическую ставку на то, что уже могло быть пиковой величиной. Оглядываясь назад, можно сказать, что на самом деле акции были довольно дешевыми – всего \$200», – говорит Уайт.

В прошлую среду, на момент закрытия торгов, цена акции Zoom составила \$470,11 – она выросла на 591% с начала года.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



## ТЕХНОЛОГИИ

В стране близится к завершению проект по строительству волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) в сельских населенных пунктах. К концу года к 2 тыс. 496 госучреждениям и бюджетным организациям в 828 селах подведут оптоволокно, в результате чего они получат широкополосный доступ к интернету. Однако автоматического покрытия широкополосным доступом всей территории этих сел сразу же не произойдет – для этого на базе подключений к ВОЛС необходимо развернуть другие проекты, которые без магистральной линии были бы неосуществимы.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

На данный момент в рамках проекта по строительству волоконно-оптических линий связи в сельских населенных пунктах, который АО «Казакхтелеком» начало реализовывать в конце 2018 года, линии оптоволокна доведены до 716 сел из 828 запланированных населенных пунктов. Работы по строительству полностью закончены в семи регионах страны, широкополосным доступом уже обеспечены 2 тыс. 172 госучреждения и бюджетные организации, попавшие в орбиту строительства ВОЛС. При этом следует учитывать, что данный проект, основанный на принципах государственно-частного партнерства, изначально не предполагал полного охвата широкополосным доступом всей территории населенных пунктов, в которые тянутся линии оптики.

Задачей «Казакхтелекома» является строительство опорной сети, передающей сигнал с более высокой скоростью, чем альтернативные наземные (использующие медный кабель) и радиорелейные линии связи. С подключением тех учреждений, где этот широкополосный доступ будет востребован постоянно и всеми сельчанами (школы, больницы, акиматы, отделения полиции, территориальные подразделения Министерства сельского хозяйства и т. д.). А обеспечение индивидуального доступа населения внутри этих сельских населенных пунктов на базе проведенной магистрали является следующим шагом, который сейчас в рамках проекта «250+» делают три сотовых оператора Казахстана – ТОО «МТС», АО «Ксель» и ТОО «Кар-Тел».

### Почему Казахстан начал переводить магистраль в ВОЛС?

Еще в 2008 году АО «Казакхтелеком» в рамках обеспечения населения качественной цифровой междугородной, международной связью было завершено строительство Национальной Информационной Супермагистрали (НИСМ), которая включает в себя волоконно-оптические линии связи общей протяженностью более 34 тыс. км, соединяющие между собой областные центры республики, города Алматы и Нур-Султан. Таким образом, городская местность была полностью «подсажена» на оптоволокно, обладающее более высокими качественными



Фото предоставлено пресс-службой АО «Казакхтелеком»

# Что даст Казахстану сельская «паутина» ВОЛС

## ОБЪЕМЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ВОЛС В РАМКАХ ПРОЕКТА «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШПД СНП РК ПО ТЕХНОЛОГИИ ВОЛС»

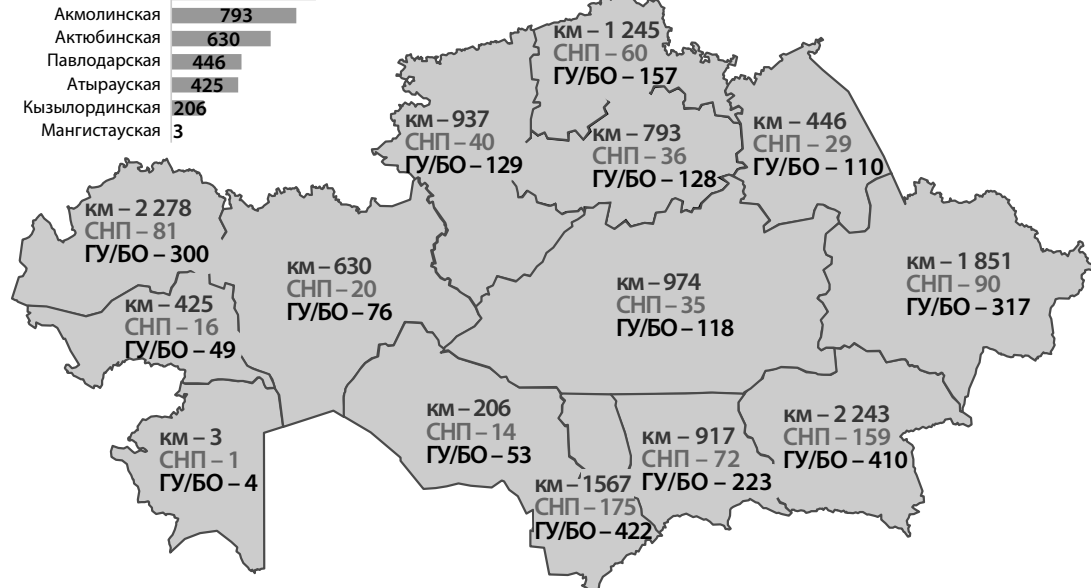
Протяженность ВОЛС в разрезе областей, км

Западно-Казахстанская	2 278
Алматинская	2 243
Восточно-Казахстанская	1 851
Туркестанская	1 567
Северо-Казахстанская	1 245
Карагандинская	974
Костанайская	937
Жамбылская	917
Актюбинская	793
Павлодарская	630
Павлодарская	446
Атырауская	425
Кызылординская	206
Мангистауская	3

Проектная протяженность ВОЛС – 14 514 км

Общее кол-во СНП по проекту – 828

Общее кол-во ГУ/БО – 2 496



характеристиками, чем альтернативы в виде медного кабеля и радиорелейного сигнала. Вместе с городами на оптику тогда были переключены и 1200 сельских населенных пунктов, через которые прошла НИСМ, ставшая основой

для обеспечения качественного широкополосного доступа в них. «Главная разница – в скорости, которая обеспечивается оптоволокном: на медных линиях есть системы передачи, которые обеспечивают до

120 Мбит/с, большей скорости они фактически не дадут. А волоконно-оптическая линия дает скорость, измеряемую в сотнях гигабит, а может достигать и до нескольких терабит, в зависимости от того, каким оборудованием оснащены построенные линии, – говорит главный технический директор АО «Казакхтелеком» Александр Лезговко. – То есть разница в скоростях – в десятки, а то и в сотни раз в пользу оптоволо-

на. Помимо этого на медных линиях через каждые несколько километров надо производить регенерацию сигнала, то есть строить пункты, которые этот сигнал восстанавливают. А по ВОЛС сигнал проходит напрямую. Причем задержка сигнала при этом через всю территорию Казахстана составит не более 30 миллисекунд. А на участке от областного центра до районного центра или от районного центра до села это вообще единицы миллисекунд». При использовании оптоволоконного кабеля информация передается с большей скоростью и на более дальние расстояния практически без потери качества сигнала. Эта возможность обеспечивается благодаря тому, что сведения передаются через оптику в виде сигнала в световом диапазоне, а по медному кабелю – с помощью электрического сигнала, который «накапливает» помехи. В итоге волоконно-оптические линии являются на сегодняшний день самым эффективным видом передачи данных.

### Магистраль есть – строите местные сети

По данным АО «Казакхтелеком», инвестиции в строительство 14,5 тыс. км оптоволоконных линий в рамках нынешнего проекта ВОЛС СНП должны были составить 52 млрд тенге, которые будут отбываться на протяжении последующих 14 лет действия проекта государственно-частного партнерства. Государство гарантирует оператору оплату за обслуживание подключенных к сетям госорганов по фиксированному тарифу, что обеспечивает

рентабельность проекта. Достаточно напомнить, что в состав финансирующих ВОЛС институтов вошел Банк развития Казахстана, жестко оценивающий всех своих заемщиков и требующий от них выполнения обязательств по реализации финансируемых проектов в срок.

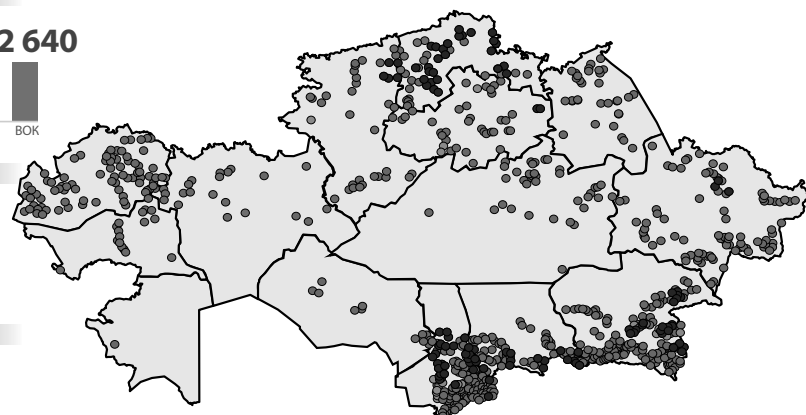
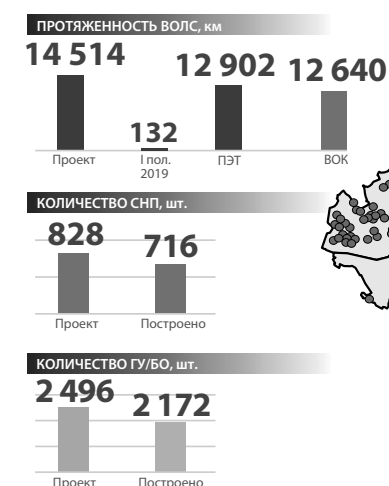
Соглашение с БРК обозначило: согласно соглашению об открытии кредитной линии, инициатор проекта АО «Казакхтелеком» задействует 31,1 млрд тенге собственных средств, еще 26,7 млрд тенге на 13 лет выделит БРК. Но эти средства были направлены на возведение магистрали, внутренними же сетями должны будут заниматься сотовые операторы. Примером такого сотрудничества является строительство сети LTE оператором Tele2 на основе имеющейся инфраструктуры АО «Казакхтелеком» в селе Егендибулак Карагандинской области. По словам технического директора Tele2/Altel Майка Салеха, этот населенный пункт с 2014 года был обеспечен мобильной связью по технологиям GSM и UMTS, где в качестве трансмиссии для запуска использовались восемь цифровых потоков TDM с суммарной пропускной способностью 16 Мбит/с.

«Это устаревшая технология, имеющая ряд ограничений по емкости передачи данных, что не позволяло обеспечить достаточных требований для запуска LTE. А когда «Казакхтелеком» подвел туда ВОЛС, нами был внедрен VPN-канал емкостью 200 Мбит/с и запущен LTE: абоненты получили широкополосный доступ,



Фото: Depositphotos/pressmaster

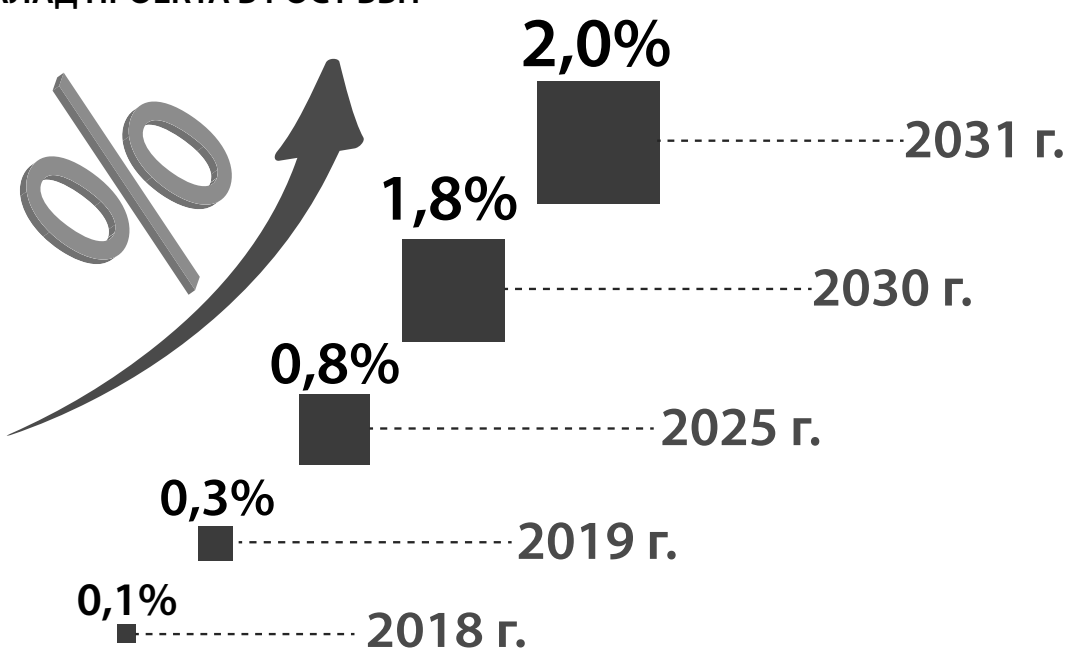
## ОТЧЕТ ПО ХОДУ СТРОИТЕЛЬСТВА ВОЛС ПО ПРОЕКТУ «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШПД СНП РК ПО ТЕХНОЛОГИИ ВОЛС»



Строительство ведется в 28 СНП силами 2 колонн и 26 бригад, задействовано 22 ед. техники. Технический надзор и сопровождение строительных организаций обеспечивают 33 специалиста ОДС.

- Ведется строительство – 106 СНП
- Построены ВОЛС до 716 СНП
- Строительство не начато – 6 СНП, в том числе объемы 2019 г. – 5 СНП

ВКЛАД ПРОЕКТА В РОСТ ВВП



Охват населения широкополосным доступом на начало 2020 года в Казахстане составлял **84,2%** (жители всех 118 городов и 4 тыс. 235 сельских населенных пунктов, которые имели возможность использовать сети 3G/4G).



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



скорость которого была в 2,5 раза выше ранее действующей услуги», – поясняет Салех. Аналогичная работа с расширением сети ВОЛС будет проведена и в других селах республики, отмечает глава Агентства

стратегических коммуникаций Khalykbergen Нуркен Халыкбергген. Он говорит, что появление магистральных линий в регионах является основным условием для прихода туда компаний сотовой связи, которые без них просто не

смогут развернуть собственную инфраструктуру. «Любая базовая станция мобильного оператора – это лишь способ связи между оператором и мобильным устройством, а для соединения самой станции с

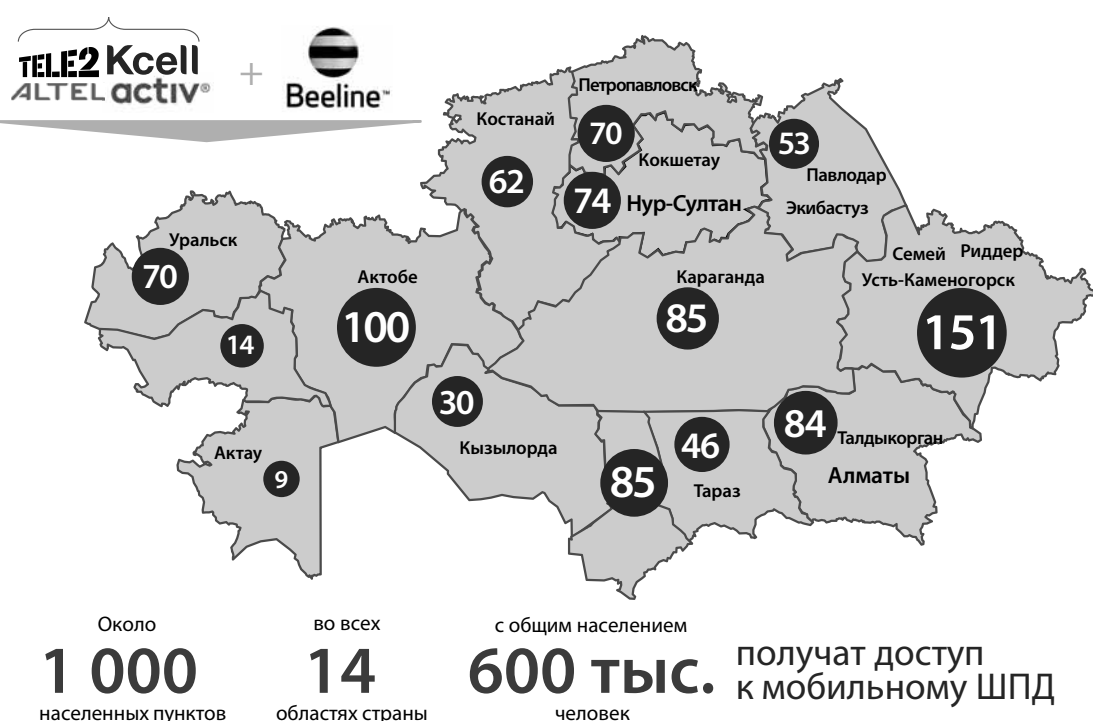
коммутатором нужна наземная линия связи, – отмечает эксперт. – В этой связи строительство ВОЛС очень важно, тем более с учетом протяженности территории Казахстана, потому что иным способом обеспечить качественную мобильную связь и широкополосный доступ мы просто не можем». «Сейчас такая связь появляется в населенных пунктах численностью населения от 500 человек, а в скором времени будет реализован и проект по охвату ею сел с населением от 250 жителей», – утверждал Халыкбергген в апреле 2020 года.

В начале этого года группа компаний «Казакхтелеком» и оператор мобильной связи Beeline подписали соглашение о совместном строительстве и использовании сети для покрытия мобильным широкополосным доступом около тысячи сельских населенных пунктов в 14 областях страны на базе подключений к ВОЛС. Больше всего таких сел будет в

Восточно-Казахстанской области (151 населенный пункт), 100 сел в рамках проекта «250+» планируется подключить в Актюбинской области, в остальных регионах будет подключено от 9 (Мангистауская) до 84 (Алматинская) сел. Как подчеркнул на заседании правительства 30 сентября председатель правления АО «Казакхтелеком» Куанышбек Есекеев, проект «250+» является достаточно инвестиционно емким. «По расчетам операторов, стоимость проекта «250+» в течение десяти лет при использовании спутниковой трансмиссии составляет 77,1 млрд тенге, она может увеличиться до 97,5 млрд тенге, в зависимости от типа используемой трансмиссии, но это большой социальный проект, который будет способствовать повышению общего уровня жизни: всего в рамках данного проекта планируется подключить к интернету около тысячи сельских населенных пунктов с охватом

покрытия широкополосным доступом проживают 18,2 млн человек, или 97,3% населения страны. В рамках проекта по строительству оптоволоконка до конца года АО «Казакхтелеком» обеспечит широкополосный доступ жителям еще 112 крупных сел страны. Помимо этого сотовые операторы на базе подключений ВОЛС развернут базовые станции, которые обеспечат мобильным высокоскоростным интернетом до конца года еще более 800 сел. К концу этого года 99,3% населения Казахстана, как ожидают в профильном министерстве, будет проживать в зоне покрытия услугами по предоставлению широкополосного доступа к сети Интернет. Главным итогом данных проектов станет устранение цифрового неравенства между городом и селом в Казахстане, а также увеличение вклада села в рост ВВП за счет использования новых технологий.

СОВМЕСТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕТИ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ МОБИЛЬНЫМ ШПД СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ (СНП) С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 250 ЧЕЛОВЕК



более 600 тыс. человек», – подчеркнул Есекеев. На сегодняшний день в рамках проекта «250+» компания Kcell ведет строительство 183 базовых станций, из них 125 новые, еще 58 передающих устройств стандарта 2G подвергнутся апгрейду. К настоящему времени уже запущено в эфир 54 станции, из них 3 новые и 51 модернизированные. Tele2 также запустила в эфир 6 базовых станций, начав строительство по 11 объектам. Суммарно же операторы на базе подключений к магистрали ВОЛС обеспечили качественной связью 196 сельских населенных пунктов.

**Что ждет Казахстан после завершения ВОЛС и «250+»**

По данным Комитета телекоммуникаций Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, в настоящее время сети, обеспечивающие широкополосный доступ к интернету, уже построены в 4 762 населенных пунктах из 6 459 сел и городов, которые есть в стране. И в настоящее время в зоне

«Если у вас есть транспортная среда – она появляется с реализацией проекта ВОЛС, – то вы можете на основе этой базовой услуги предоставлять неограниченный набор других услуг, в том числе видеонаблюдение, сервисы «умного дома», сбор и обработка данных для сельского хозяйства», – говорит главный технический директор АО «Казакхтелеком» Александр Лезговко. – Поэтому любой потребитель и любая компания, у которой есть необходимость в развитии каких-то сервисов на базе интернет-технологий, может воспользоваться этой инфраструктурой для реализации своих проектов. Мы в этом заинтересованы, потому что будем предоставлять свою транспортную среду в аренду всем потребителям, которые будут в ней заинтересованы. Но все рождается постепенно: сейчас люди получают качественный интернет, поймут, какие возможности он открывает именно для сельского жителя, а потом появятся идеи, как это использовать уже не просто как доступ к инету, но и в других целях».

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

Пользуясь открытыми источниками, «Курсив» изучил гендерный и возрастной состав персонала казахстанских банков. В отличие от государственных организаций, тесно связанных с финансовой деятельностью, в штате частных БВУ явно преобладают женщины и намного больше молодежи. Три банка трудоустраивают молодых людей особенно активно: доля работников не старше 30 лет в этих институтах превышает 50%.

**Виктор АХРЁМУШКИН**

Согласно листинговым правилам биржи, подробная информация о структуре персонала должна содержаться в годовых отчетах компаний, чьи ценные бумаги находятся в официальном списке KASE. В частности, листинговые компании обязаны указывать общее количество работников по состоянию на отчетную дату с разбивкой по возрастным группам, полу и географическому региону. «Курсив» систематизировал сведения о персонале, представленные крупными банками, и сравнил их с кадровой статистикой отдельных государственных организаций, так или иначе имеющих отношение к финансовому рынку (см. инфографику).

## Банкирская логика

Первое, что обращает на себя внимание: банковский сектор в Казахстане – это преимущественно женская работа. Самая высокая доля женщин (73% на конец 2019 года) зафиксирована в Халыке. Больше всего мужчин в процентном соотношении работают в Альфе и Kaspi.kz, но и здесь они в полтора раза уступают по численности женщинам – 40% против 60%. Ниже 60% доля женского персонала в крупных банках не опускается.

Этому тренду полностью соответствует и гендерная структура Нацбанка. Его центральный аппарат (26 департаментов и 4 управления на конец 2019 года) на 67,5% сформирован из женщин, при этом в региональных филиалах Нацбанка доля женщин снижается до 59%. Иная статистика в государственных институтах развития. В центральном аппарате холдинга «Байтерек» женщины по численности преобладают над мужчинами, но с небольшим перевесом – 53% против 47%. А вот в группе компаний «КазАгро» намного больше востребован мужской труд (61%).

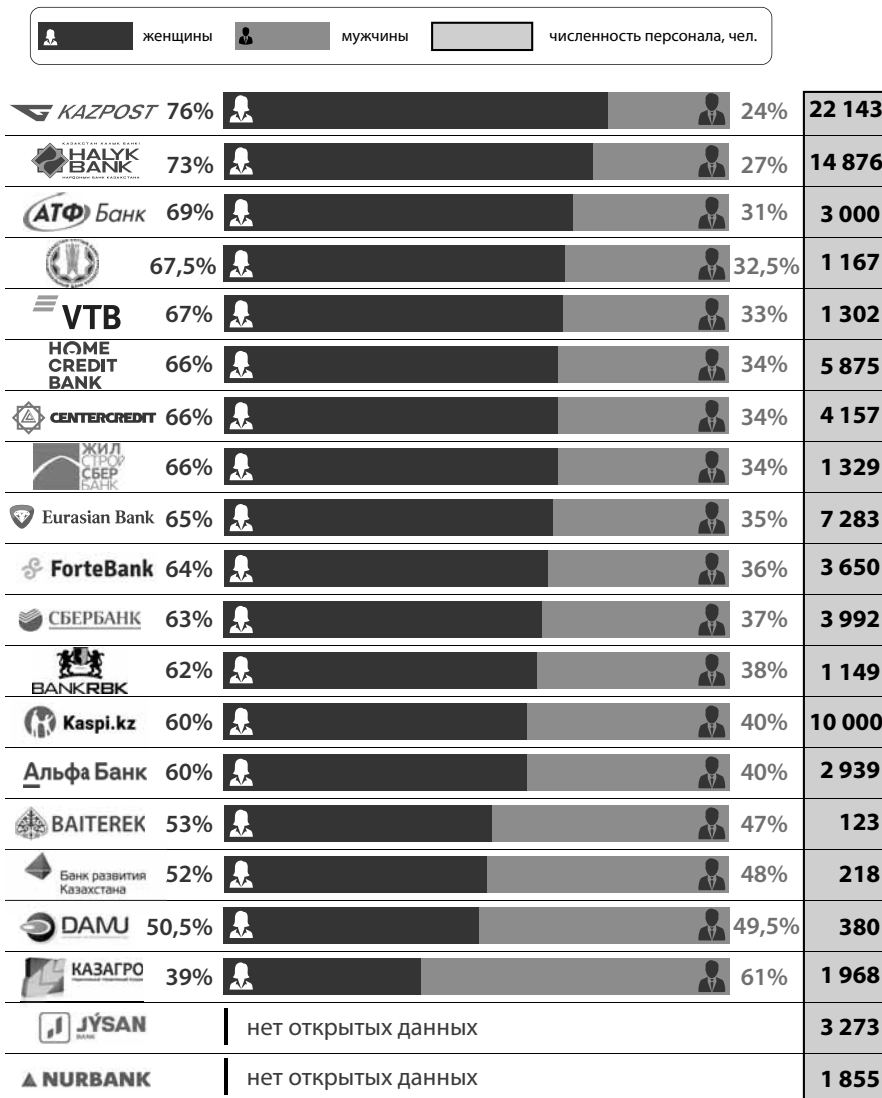
Несмотря на доминирование женщин в структуре банковского персонала в целом, управленческие должности в БВУ распределяются уже не в такой пропорции. Например, в Халыке состав руководителей среднего звена на 65% представлен женщинами, тогда как в высшем руководстве (к которому относятся председатель совета директоров, председатель правления и девять зампредов) эта доля снижается до 27%. В гендерной структуре руководства ForteBank доля женщин составляет 57% (без разбивки по уровням). Для сравнения: в Нацбанке удельный вес женщин-руководителей составляет 51,2% в центральном аппарате и 53,7% – в филиалах.

## Замены не ограничены

Если по гендерной структуре персонала казахстанские банки достаточно похожи друг на друга, то по возрастному составу существуют ярко выраженные отличия. На общем фоне особенно выделяется Хоум Кредит, у которого свыше трех четвертей работников – люди моложе 30 лет. Есть еще два банка, которые, очевидно, делают ставку на начинающие кадры, – это Евразийский и Альфа, но даже у них доля персонала до 30 лет значительно ниже – 60,5 и 57% соответственно.

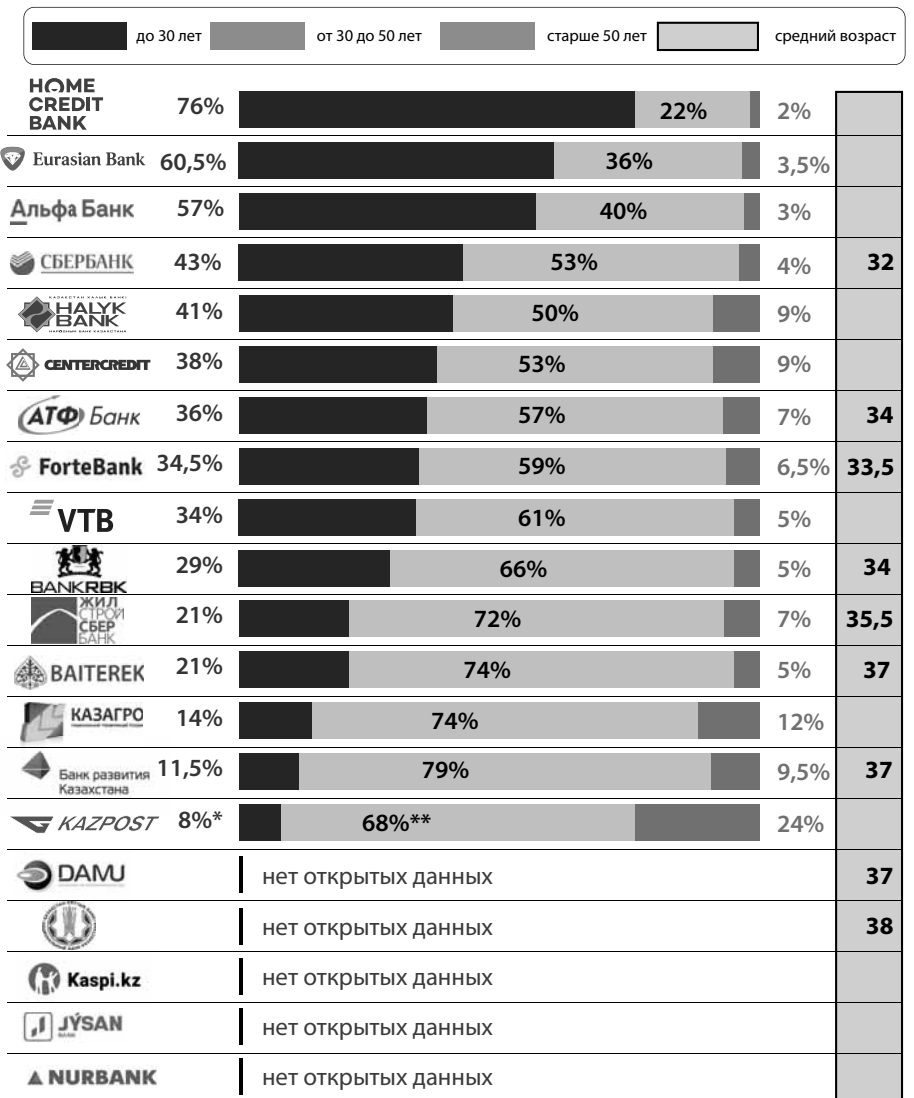
У Хоум Кредита и Евразийского есть еще несколько общих черт. Во-первых, эти банки содержат большой штат сотрудников – почти 6 тыс. и свыше 7 тыс. человек соответственно. Больше людей работают только в Халыке и Kaspi. Во-вторых, Евразийский активно развивает розничное кредитование (на 1 июля доля займов физлицам в его портфеле составляла 74%), тогда как Хоум Кредит специализируется на этом направлении исторически.

## Гендерная структура персонала на конец 2019 года



Источник: годовые отчеты организаций; численность персонала Kaspi.kz – по данным пресс-службы  
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

## Возрастная структура персонала на конец 2019 года



Источник: годовые отчеты организаций \* До 25 лет \*\* От 25 до 50 лет

# Их выбирают, их набирают



Коллаж: Вадим Квятковский



## Региональная структура персонала банков на конец 2019 года, чел.

Регион	HOME CREDIT BANK	CENTERCREDIT	СБЕРБАНК	ForteBank	BANKREK
Алматы	2 438	2 065	2 234	547	669
Нур-Султан	306	253	261	1 268	76
Актобе	247				
Караганда		154	160	144	117
Талдыкорган		150			
Тараз	287				
Усть-Каменогорск		161	133	138	44
Шымкент	429		137	188	97

Примечание: численность персонала в разрезе филиалов раскрыты только пять банков. Для каждого из них указаны пять регионов с наибольшим числом работников.

лизированного государственного Жилстройсбербанка (в составе холдинга «Байтерек»).

## Чем богаты

Некоторые банки раскрывают в своих отчетах усредненные сетки заработных плат, что можно только приветствовать. Например, в Жилстрое средний базовый оклад главных менеджеров и специалистов в 2019 году составлял 266 тыс. тенге у мужчин и 242 тыс. у женщин. У руководителей структурных подразделений средний оклад возрос до 705 тыс. тенге у мужчин и до 805 тыс. тенге у женщин. Наконец, женщины, относящиеся к высшему руководству, зарабатывали в среднем 1,9

млн тенге в месяц, тогда как их коллеги-мужчины – 1,4 млн тенге. Помимо окладов сотрудникам банка выплачивается премия к государственным праздникам, а еще они могут быть премированы по результатам труда. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Жилстройсбербанка, среднее ежемесячное вознаграждение работников банка в 2019 году составило 538 тыс. тенге.

Банк ЦентрКредит раскрыл размеры окладов в гендерном и региональном разрезе. У работников головного офиса БЦК средний оклад в 2019 году составлял 365 тыс. тенге, причем мужчины зарабатывали заметно больше женщин – 428 тыс. против 312 тыс. тенге. Скорее всего, это объ-

ясняется большим количеством руководящих позиций, занимаемых мужчинами. Оклады в филиалах были существенно ниже (это традиционная практика для всех казахстанских банков) и варьировались в среднем от 207 тыс. тенге в столице до 134 тыс. в Туркестане. У мужчин самый высокий региональный оклад был установлен в Атырау (235 тыс. тенге), самый низкий – в Туркестане (121 тыс.). Женщинам больше всего платили в Нур-Султане (202 тыс. тенге), меньше всего – в Кызылорде (138 тыс.). В целом по Банку ЦентрКредит средний оклад в прошлом году составил 242 тыс. тенге, в том числе у мужчин – 303 тыс. и у женщин – 212 тыс. тенге.

Примеры открытости БЦК и Жилстроя в отношении зарплат – единичные на рынке, остальные банки относят эту информацию к разряду чувствительной. При этом некоторые БВУ сообщают о динамике роста оплаты труда или относительноном размере премий. Например, в годовом отчете Халыка говорится, что в марте 2019 года был произведен системный пересмотр должностных окладов работников банка, в результате которого фиксированные оклады выросли в среднем на 15%. По информации Хоум Кредита, темпы роста оплаты труда в 2019 году составили 9% в головном офисе и 3% по массовым позициям. Forte сообщил, что в 2019 году с учетом бонусов сотрудники фронт- и бэк-офиса заработали в среднем 154% и 120% от своих должностных окладов соответственно.

## Передумавшие

Некоторые банки, и это тоже можно приветствовать, рассказывают в своих отчетах о причинах увольнений работников. Скорее всего, эта информация берется из так называемых прощальных анкет, которые заполняют сотрудники, покидая организацию. Например, в Сбербанке самой популярной причиной ухода в 2019 году называлось изменение личных обстоятельств (396 случаев, или 40%). В 17% случаев указывалась низкая заработная плата, в 14% случаев – неопределенность или отсутствие перспектив карьерного роста. 4% уволившихся сослались на однообразие и монотонность работы. И в единичных случаях уволившиеся приводили такие экзотические причины, как «плохая организация рабочего места», «большой объем обучающих мероприятий и тестов» и даже «неудовлетворенность курсом банка».



# Alibaba и 40 казахстанских поставщиков

## Какие товары казахстанские производители предлагают китайскому маркетплейсу

**Kursiv Research выделил самые крупные отечественные компании, торгующие на крупнейшей в мире онлайн-платформе Alibaba.com.**

**Ирина ОСИПОВА**

По информации Министерства торговли и интеграции РК (МТИ), 460 казахстанских предприятий продают свою продукцию за рубеж. В числе экспортеров как крупные компании, которые отправляют на внешние рынки нефть, газ, цветные металлы, так и небольшие фирмы – крестьянские хозяйства, индивидуальные предприниматели. Если крупный бизнес торговые связи, как правило, давно наладил, то многие средние и небольшие производственные компании только начинают развивать экспортные поставки и использовать для этого возможности e-commerce. Казахские предприниматели выставляют свою продукцию в основном на Alibaba, eBay, Etsy, Amazon и Wildberries, сообщила пресс-служба МТИ.

### Продвижение с поддержкой

В начале 2020 года Министерство торговли и интеграции РК в рамках программы «Школа интернет-экспортера» оплатило аккаунты «золотых поставщиков» на Alibaba.com для 43 казахстанских производителей, поэтому, пожалуй, именно на этой платформе для оптовой торговли товарами B2B отечественные компании представлены сейчас наиболее широко. Международная B2B-платформа Alibaba.com обслуживает миллионы клиентов более чем из 200 стран мира.

На маркетплейсе Kursiv Research определены 114 казахстанских интернет-экспортеров, 46 из них имеют статус «золотых поставщиков».

«Золотой статус» – это платный аккаунт на Alibaba.com, позволяющий компании рассчитывать на комплексное продвижение ее товаров и услуг. Gold Supplier получает повышенный приоритет при внутренней поисковой выдаче, другими словами, при поиске по ключевому слову он окажется выше поставщика с бесплатным аккаунтом. Кроме того, «золотой» продавец может выставлять на продажу неограниченный ассортимент товаров, а также создать свою страничку на движке платформы. Также заплативший за аккаунт поставщик получает доступ к различным внутренним сервисам поддержки маркетплейса (например, к базе публичных запросов, что позволяет анализировать покупательский спрос, и т. д.). Перед присвоением статуса «золотого поставщика» специалисты Alibaba.com проводят верификацию документов компании, то есть покупатели могут быть уверены, что у этого поставщика действительно есть склады или производство, а его компания официально зарегистрирована в своей стране.

На вопрос «Курсива», сколько средств было потрачено из бюджета на оплату 43 «золотых» аккаунтов для казахстанских поставщиков для Alibaba, ответственный секретарь Министерства торговли и интеграции РК **Жанибек Нупиров** не ответил. Сумму средств, выплаченных китайской торговой площадке из бюджета Казахстана, можно приблизительно рассчитать исходя из актуальных тарифов маркетплейса. По оценке Kursiv Research, учитывая, что из 43 компаний пять получили статус премиум (\$4,9 тыс. в год), а остальные – базовый (\$1,9 тыс. в год), общая сумма выплат составила 38,3 млн тенге (по курсу на январь 2020 года). Для расчета были использованы тарифы, указанные на сайте Alibaba.com.

7 октября Министерство торговли и интеграции объявило о старте второй части программы по продвижению казахстанских поставщиков через платформу Alibaba.com. МТИ поможет еще 50 компаниям оформить свои странички на портале.

### Что продаем?

Из 46 казахстанских «золотых поставщиков», представленных на Alibaba.com, большинство (45%) предлагает китайским партнерам продукты питания, напитки, сель-

скохозяйственные товары. Ассортимент разнообразен – от пшеницы, макарон, замороженного мяса до маточного пчелиного молочка и радужной форели. Второе место в отраслевой структуре занимают компании, реализующие текстиль, на третьем – предприятия по производству оборудования. Казахстан продает через Alibaba как сырье (уголь), так и высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью (компьютеры, мобильные маршрутизаторы).

В региональном разрезе больше всего компаний (17) представлено Алматы и Алматинской области. Активно продвигают свои товары столичные производители (10) и предприятия из северных регионов (10).

Рейтинг 10 крупнейших «золотых поставщиков» Alibaba.com из Казахстана был составлен Kursiv Research исходя из данных об объемах выплаченных налогов и долей продаж компаний на внешние рынки. В список вошли только производители.

Первое место занял национальный машиностроительный холдинг Kazakhstan Engineering. Поставщик предлагает покупателям Alibaba.com глубинные насосы, порошковые огнетушители, станки для резки рельсов, блоки питания и спецмашины (грузовики AS-204 с отпаривателем, используемым в нефтепромышленности). Из 26 торговых позиций только у пяти указана цена.

Учредителем холдинга является Министерство индустрии и инфраструктурного развития. В структуре компании более 20 дочерних предприятий. Список всей линейки товаров превышает тысячу пунктов.

«За три месяца с начала функционирования странички нашего холдинга на портале Alibaba.com через этот торговый канал мы получили 19 заявок. Предложения о сотрудничестве были как из Казахстана, так и из других стран – Индии, Китая. Считаю, что данная модель продаж очень эффективная. Но в нашем случае показатели могут быть выше, если заниматься продвижением и реализацией продукции через данный маркетплейс будет не центральный аппарат нашей компании, а непосредственно заводы-производители. Мы рассматриваем возможность передачи аккаунта и субаккаунтов нашим дочерним предприятиям», – комментирует директор департамента гражданских производств и военно-технического сотрудничества АО «Казахстан инжиниринг» **Артур Мосендз**.

Второе место – у крупнейшего в Казахстане предприятия по производству ковров Bal Tekstil. Завод из Шымкента выпускает более 50 наименований ковровых изделий. Мощность – 5 млн кв. м ковров в год. Компания начала свою экспортную историю пять лет назад, когда в 2016 году шведская производственно-торговая группа IKEA предложила руководству ТОО «Бал Текстиль» выпускать ковры для их сети. Сейчас у предприятия заключены договоры с 400 дистрибьюторами, как местными, так и зарубежными.

«Наша продукция в первую очередь ориентирована на внутренний рынок и страны ближнего зарубежья (Киргизия, Таджикистан, Узбекистан), ведь большая часть ковров имеет восточные мотивы в дизайне. Но мы также работаем над созданием коллекций для российского рынка, где цветовые предпочтения и рисунки ковровых изделий отличаются. После выхода на Alibaba.com мы увидели заинтересованность от покупателей из стран дальнего зарубежья. Нам писали из арабских стран, Малайзии, Словакии. Но конкретных сделок не было. Возможно, из-за того, что с момента выхода на эту китайскую площадку прошло всего несколько месяцев. Сыграла роль и пандемия, ведь как раз в это время границы между многими странами были закрыты для экспорта», – отмечает начальник отдела продаж ТОО «Бал Текстиль» **Нурали Жумабаев**.

На третьем месте рейтинга – производитель промышленной упаковки из полипропиленовой ткани Kas Khim. 30% всех производимых биг-бегов атырауский завод отправляет на экспорт в страны Восточной Европы. Большая часть

клиентов – казахстанские предприятия из аграрного сектора, горнодобывающей и перерабатывающей промышленности.

Четвертую позицию в рейтинге Kursiv Research отдал Dala-Fruit.kz. Хозяйство-сад площадью свыше 500 га в Туркестанской области пока работает только на внутренний рынок, но в планах компании выход на рынок Китая и арабских стран. Яблочный бизнес вертикально интегрированный: Dala-Fruit.kz яблоки выращивает, хранит во фруктохранилище и перерабатывает – делает сок прямого отжима и пюре.

В центре рейтинга – Prombaza-7 – оптовый поставщик из Костанайской области, предлагающий покупателям различные растительные масла. Почти половина всех продаж компании – экспорт в Восточную Азию и на Средний Восток. Чтобы попасть на рынок КНР, маслозавод из ВКО был в числе лидеров – экспортеров сельхозпродукции по сумме четырех показателей внешнеэкономической деятельности – география, деловая активность, объем операций и диверсификация. Усть-каменогорское подсолнечное масло отправляют покупателям в Узбекистан, Россию, Монголию, Туркмению, Таджикистан, Китай, Афганистан.

На седьмом месте – сельскохозяйственный кооператив (СК) из Павлодарской области Ertys Agro. По объему выручки компания находится в числе средних – до \$5 млн, экспортирует зерно и подсолнечник в страны Восточной Азии. Заместитель по финансовым вопросам СК **Тимур Аспанов** говорит, что заявок от иностранных покупателей, зарегистрированных непосредственно через данный маркетплейс, еще не поступало. Компанию только недавно включили в список казахстанских поставщиков, делать выводы пока слишком рано.

«Подсолнечник мы экспортировали и в прошлом году, и в этом. Наш товар интересен для Узбекистана, Афганистана. Есть намерение договориться о поставках в Китай. Но для того чтобы продавать зерно в Поднебесную, необходимо пройти сертификацию и получить разрешение. Документы уже подготовлены и отправлены на согласование. Ждем ответа», – поясняет спикер. Восьмую строчку рейтинга заняла молодая столичная компания Digital System Servis с брендом Cuman, выпускающая различное телекоммуникационное оборудование. На сайте Alibaba.com отечественный производитель выставляет всего один товар – домашний беспроводной маршрутизатор. География покупателей у завода пока неширокая – до 10% продукции отправляется в Восточную Европу.

На девятой позиции предприятие по производству полиэтиленовых изделий Kaz Plast. Международным рынком компания предлагает промышленные контейнеры, детские игровые комплексы и гофрированные трубы с гарантией 50 лет.

«Мы поставляем товар на экспорт в Россию, Кыргызстан. Готовы работать и с дальним зарубежьем и в этом плане надеемся на эффективность глобальных электронных площадок. Это только начало нашей работы по налаживанию торговых связей не с соседями, а с отдаленными регионами. В настоящий момент у нас большая загруженность производства и самый пик сезона. Уверен, что ближе к зиме получим обратную связь от пользователей китайского маркетплейса», – высказывает свое мнение руководитель отдела продаж ТОО «Каз Пласт» **Думан Скаков**.

Последнее место в рейтинге Kursiv Research отдал кондитерской фабрике Sweet Ideas-KZ, которая открылась в Шымкенте всего четыре года назад. Фабрика предлагает овсяное печенье, пряники и джем в Восточную и Юго-Восточную Азию. Sweet Ideas-KZ – дочернее предприятие ТОО «Мадлен-KZ», сети кофеен родом из Шымкента, которая сейчас также представлена заведениями в Нур-Султане, Алматы и Таразе.

## ТОП-10 КАЗАХСТАНСКИХ «ЗОЛОТЫХ ПОСТАВЩИКОВ» ALIBABA.COM

Рейтинг	Компания	Доля продаж в другие страны*	Объем выплаченных налогов в 2019 году**	Есть ли страничка на портале Alibaba.com
26	Kazakhstan Engineering	Восточная Азия – 2,5%	746 млн тенге	Да
29	Bal Tekstil	Восточная Азия – 2,5%	456 млн тенге	Да
3	KasKhim	Восточная Европа – 30%	218 млн тенге	Да
2	Dala-Fruit.kz	Местный рынок – 100%	137 млн тенге	Да
2	Prombaza-7	Восточная Азия – 90%, Средний Восток – 10%	110 млн тенге	Да
1	Ust-Kamenogorsk Creamery	Южная Азия – 10%	110 млн тенге	Да
9	Agricultural production cooperative Ertys Agro	Восточная Азия – 40%	68 млн тенге	Да
1	Digital System Servis	Восточная Европа – 10%	28,4 млн тенге	Да
17	KazPlast	Юго-Восточная Азия – 1%	27 млн тенге	Да
11	Sweet ideas-kz	Восточная Азия – 5%, Юго-Восточная Азия – 5%	17 млн тенге	Да

По версии Kursiv Research  
\*Данные с портала Alibaba.com  
\*\*Информация с сайта Pk.uchet.kz





# Заклятые конкуренты

## Самые известные противостояния автоконцернов

Вечный двигатель развития автомобильной отрасли – это конкуренция. Автоконцерны готовы соперничать до последнего, ведь на кону миллиардные прибыли и почетное место в поп-культуре. Именно поэтому «битвы брендов» превращаются в захватывающие истории, за которыми крайне увлекательно наблюдать.

Николай ИВАЩЕНКО

### Никола против Tesla

Наверное, величайший изобретатель Никола Тесла сильно бы удивился, узнав он о противоборстве двух частей своего имени. К Илону Маску и его компании «Тесла», производящей электромобили, можно относиться по-разному, но факт остается фактом – бизнесмен круто изменил современную автоиндустрию, показав реальность электрификации транспорта. А лавры одного, как известно, не дают покоя всем остальным.

Компания Nikola, работающая над созданием электрогрузовиков, появилась в 2014 году усилиями амбициозного американца Тревор Милтона. Пользуясь методами Маска, он создал ажиотаж вокруг проекта, ворвался на биржу – и к февралю 2020-го капитализация компании достигла \$20 млрд. При этом «Никола» пока не выпустила и не продала ни одной серийной машины.

Милтон сделал ставку на электрификацию грузового транспорта. Но не с помощью батарей, как у «Теслы», а благодаря водородным генераторам. Считается, что такая система намного легче и компактнее, да и заправиться водородом гораздо быстрее, нежели пополнить заряд аккумуляторов. Следуя рецептам Маска, Милтон обещает развивать заправочную сеть.

Первое столкновение автокомпаний произошло в 2018-м. Nikola обвинила «Теслу» в плагиате дизайна их водородного грузовика. Дескать, с него скопирован тесловский Semi, потому, господин Маск, извольте выложить \$2 млрд за нарушение патентных прав. Платить основатель «Теслы» не стал, назвав обвинения абсурдными.

Но Nikola не отступила. Компания объявила о создании первой легкой модели – пикапа Badger. Очевидно, 460-сильный водородно-электрический автомобиль противопоставляется шумевшему Cybertruck. Подчеркивая серьезность намерений, Nikola продала часть акций гиганту «Дженерал Моторс», намереваясь использовать мощности и технологии концерна.

Однако беда пришла откуда не ждали. В начале сентября 2020-го компания Hindenburg Research, один из акционеров Nikola, заявила, что Тревор Милтон «многократно обманывал клиентов, партнеров и инвесторов». К примеру, в 2018 году Nikola показала в рекламном ролике грузовик, якобы движущийся на водородном топливе, хотя на самом деле машину просто скатали с холма, заявил акционер. Hindenburg Research также утверждала: у нее есть «обширные доказательства» того, что технология Nikola была куплена у другой компании. На этом фоне Тревор Милтон ушел с поста исполнительного председателя. Совет директоров компании назначил на место Милтона бывшего вице-председателя General Motors и члена совета директоров Nikola Стивена Гирски. Похоже, что Nikola пока не собирается уходить с арены автомобильных битв.



Фото: Eric Liu

### Ford против Ferrari

Рассказанная Голливудом история о жестком противостоянии американского «Форда» и итальянской «Феррари» – яркий пример того, как интересы компании и рациональность отступают перед честолюбием и жадой мести. Фильм довольно достоверно обрисовал те события, поэтому вспомним лишь основные вехи.

В начале 1960-х Генри Форд II, внук того самого Генри Форда – основателя автокомпании, понял, что его бренду остро не хватает спортивности, которая так ценилась новым поколением покупателей. Продажи падали, конкуренты давили, знаменитый «Мустанг» еще только разрабатывался. Поправить дело могла быстрая и красивая модель, но ее у «Форда» не было. Тогда взор американского магната пал на итальянский «Феррари»: не лучше ли купить производителя спорткаров вместе со всеми наработками, чем годами изобретать велосипед? К тому же «жеребцы» итальянской марки уже были знамениты на весь мир, а болиды «Феррари» неизменно доминировали в престижнейшей гонке «24 часа Ле-Мана».

И все действительно шло к поглощению «Феррари»: финансы итальянцев пели романсы. Но Энцо Феррари, основатель автоконцерна, не был бы собой, не проверни он хитрый трюк. Когда оставалось только расписаться в договоре и получить от Форда \$10 млн (огромные в то время деньги!), старик вдруг «врубил заднюю». Его не устроил пункт о передаче Форду контроля над финансами «Феррари», что отобрало бы у основателя марки право распоряжаться гоночной командой. Попутно Феррари назвал концерн «Форд» мерзкой фабрикой, где лепят мерзкие автомобили, а самого Генри II – недостойным имени деда.

Вся эта сцена была продуманным фарсом. Вскоре после отказа Форда «Феррари» вошла в состав «Фиата». Американцы, получившие вторую оплеуху, поняли: хитрец Энцо не собирался кооперироваться с «Фордом», он лишь играл на нервах «Фиата», выбивая для себя условия получше.

Обиде и негодованию Форда не было предела. Он вознамерился бить Феррари по больному – на гоночных трассах. Для этого британское подразделение «Форда» создало модель GT40. Машина вышла быстрой, но плохо управляемой и ненадежной. В результате «Ле-Ман» 1964 и 1965 годов вновь остался за «Феррари».

После этих поражений к делу привлекли гуря автоспорта Кэрролла Шелби и его друга, талантливого гонщика Кена Майлза. Они и их помощники сотворили настоящее чудо! Переработанный в рекордные сроки GT40 наконец получил адекватные тормоза, улучшенную аэродинамику и модернизированную подвеску.

Триумф был абсолютным. В 1966 году пилоты «Форда» заняли три первых места «Ле-Мана», тогда как ни один «Феррари» не добрался до финиша. Успех повторился в 1967 году, но уже без Майлза – он погиб во время испытаний нового прототипа. Потратив \$25 млн и потеряв прекрасного пилота, Генри Форд II удовлетворил свою жадную мести.

Сейчас две марки уже не противостоят друг другу: «Феррари» выпускает баснословно дорогие суперкары, «Форд» производит миллионы

машин разного класса. Живое напоминание той борьбы – возрожденная в начале нулевых модель GT. 550-сильный автомобиль в деталях повторял стилистику предка: его даже путают с GT40.

### Subaru против Mitsubishi

Это японское дерби началось на пыльных раллийных трассах. В середине 90-х прошлого века небольшая «Субару» прославилась на весь мир благодаря британцу Колину Макрею за рулем великолепной Impreza. Синие машины с оппозитными двигателями вмиг стали мечтой каждого второго школьника. Такое положение дел не устроило «Митсубиши», которая ответила финном Томми Мякинемом и легендарным Lancer Evolution. На несколько



Фото: Malcolm Griffiths

лет чемпионат мира по ралли превратился в борьбу двух японских производителей и их технических ухищрений.

С тех пор связка «Субару – Митсубиши» стала нарицательной. Школьники повзрослели и первые накопленные деньги потратили на подержанные Impreza либо Lancer, создав два непримиримых лагеря. Официальные заводские команды ушли из ралли, зато яростный рев «прямотоков» и турбированных моторов стал завсегда на ночных улиц городов. С наматыванием на столбы, полицейскими погонями и прочими прелестями.

Более законопослушные владельцы «Субару» и «Митсубиши» по сей день спорят друг с другом на треках, драг-стрипах и в полупрофессиональных ралли. Эту цивилизованность бы в соцсети и интернет-форумы! Там фанаты двух марок всегда готовы к цифровому кровопролитию. А уж сколько мемов про «стучащие» субаровские моторы и рассыпающиеся коробки «Митсу» – не счесть.

Победитель определится, когда будет разбит последний Lancer и когда в Японии закончатся контрактные моторы на «Субару». Объективно же стоит признать: Lancer Evolution ушел на покой в 2015-м, не оставив наследников. В «Митсубиши» много говорили о новой спортивной модели, но пока дальше слов не ушли. Зато WRX STI (преемник спортверсий Impreza) живет и здравствует, готовясь к смене поколений.

### Все против всех

Любой рассказ о конкуренции автоконцернов будет неполным без упоминания

Большой немецкой тройки. «Ауди», БМВ и «Мерседес-Бенц» – классические соперники, борющиеся за состоятельных клиентов на самом остром моды и технологий. Так повелось, что на «мерсовский» ML баварцы отвечают своим X5, им вдогонку пускается Q7 из Ингольштадта. У вас система полного привода Quattro? Получите Xdrive и 4Matic, распишите и придумайте что-то круче.

Кроме чисто технического противостояния, немецкие концерны схлестнулись в рекламной войне. Первым залпом стал постер с упомянутыми X5 и ML: на нем БМВ в облике гепарда преследует жертву – раскрашенный под зебру «Мерседес». Следом – еще одна провокация с подписью «Мерседес» тоже может доставлять удовольствие от вождения». Подвох в том, что картинка изображала грузовик-автобус марки «Мерседес», везущий сразу семь БМВ третьей серии.

Доставалось и «Ауди». В 2006-м БМВ сострила очередной постером, надпись на котором гласила: «Поздравляем «Ауди» со званием лучшей машины Южной Африки. От лучшего автомобиля мира 2006 года». Ингольштадцы с ответом не тянули: «Поздравляем БМВ со званием лучшего автомобиля мира. От шестикратного победителя «Ле-Мана» в 2000–2006 годах». Кстати, маркетологам «Ауди» так понравилась троллить оппонентов, что они и сами начали регулярно задирают конкурентов: то в рекламном видео пожелают спокойной ночи «Мерседесу», то предложат чехол с изображением Audi R8 для владельцев БМВ.

Понятно, что и «Мерседес» не хотел казаться той самой загнанной зеброй. Например, когда в 2016-м БМВ отмечала столетие, штутгартцы отправили ей пару занимательных открыток. На одной из них были поздравления «от лидера в производстве люксовых авто», вторая благодарил БМВ за сто лет конкуренции. Опять же не без иронии: «Предыдущие 30 лет были скучными», а это не очень тонкий намек на то, что «Мерседес» создан на три десятилетия раньше БМВ.

