

КУРСИВ



СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ
ГОСИНВЕСТИЦИЙ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ФОНДОВЫЕ БИРЖИ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:
ЧТО СТОИТ ВЫНЕСТИ ИЗ
«СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ?»

стр. 11

LIFESTYLE:
ФУТБОЛЬНЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ
ИЗ ТРУЩОБ

стр. 12

kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz

Бонд. Банковский бонд

Как банки Казахстана привлекают деньги на фондовом рынке

«Курсив» разобрался, на каких условиях и на какие сроки казахстанские банки размещают облигации.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Почти весь объем корпоративного долга на отечественном рынке торгуется на Казахстанской фондовой бирже (KASE). По данным биржи, объем корпоративных бондов в обращении на 1 октября составил 14,3 трлн тенге. При этом 23% этого объема – это облигации банков второго уровня (БВУ).

Большинство финансовых институтов выбирает займы в национальной валюте. Казахские банки в основном стремятся привлечь деньги на длинные сроки, в то время как «дочки» российских банков предпочитают более короткие сроки.

Большая пятерка

Пять крупнейших эмитентов банковских облигаций в Казахстане – это Халык, Jysan Bank, ForteBank, Bank RBK и Евразийский. При этом облигации занимают небольшую долю в их базе фондирования, основную часть которой составляют клиентские счета. Если говорить о пятерке крупнейших эмитентов, то доля бондов в их обязательствах от 6 до 13%.

Халык Банк лидирует по объему долговых бумаг как в нацвалюте (четыре выпуска номинальной стоимостью 426,4 млрд тенге), так и в долларах (девять выпусков на \$1,198 млрд). У крупнейшего банка страны долгосрочный кредитный рейтинг эмитента от S&P на уровне «ВВ» со стабильным прогнозом. Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента от Fitch Ratings составляет «ВВ+» с негативным прогнозом. Moody's присвоило долгосрочным депозитам банка в иностранной валюте рейтинг «Ba1», краткосрочным депозитам в иностранной валюте – «Not prime» с позитивным прогнозом.

На втором месте Jysan Bank, номинальная стоимость облигаций в обращении которого составляет 356,8 млрд тенге. С 17 выпусками этот банк является самым активным эмитентом облигаций среди своих «коллег». S&P в апреле повысило долгосрочный кредитный рейтинг Jysan Bank с уровня «В-» до «В» со стабильным прогнозом.

> стр. 6



Кто строит жилье в Казахстане

«Курсив» оценил доли рынка и объемы строительства казахстанских застройщиков в Нур-Султане и Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в 2019 году в Казахстане введено в эксплуатацию 1,2 тыс. многоквартирных жилых домов общей площадью 6,6 млн квадратных метров. Половина жилых квадратов приходится на Нур-Султан (1,7 млн кв. м) и Алматы (1,5 млн кв. м).

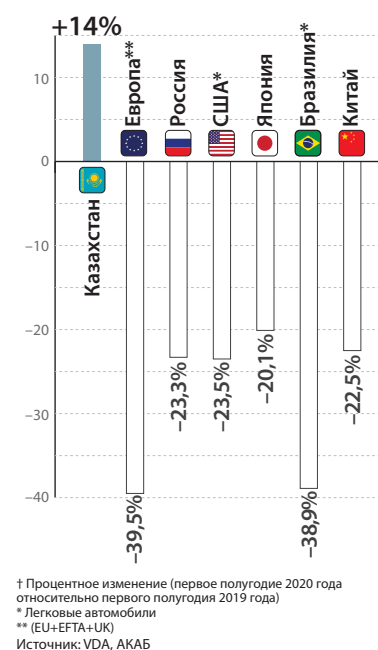
На рынке Нур-Султана, по данным korter.kz, около 100 застройщиков, в Алматы таких 80. Несмотря на то что десятки застройщиков рабо-

тают на рынке с прошлого века, многие из них строят жилье нерегулярно или цикл строительства жилых домов превышает один год – в этом случае проект не попадает в текущую статистику. Поэтому не все значимые участники рынка представлены в обзоре девелоперов за 2019 год. Для того чтобы определить доли рынка застройщиков, «Курсив» использовал данные Комитета по статистике МНЭ РК о вводе в эксплуатацию жилых домов, собрал данные о проектах девелоперов на сайтах-агрегаторах новостроек и официальных сайтах застройщиков. У лидеров рынка редакция запросила информацию по объему ввода жилья и финансовым показателям.

Фото: Joyfull

> стр. 9

Динамика продаж новых автомобилей в разных странах †



Против тренда Продажи каких новых автомобилей растут в Казахстане

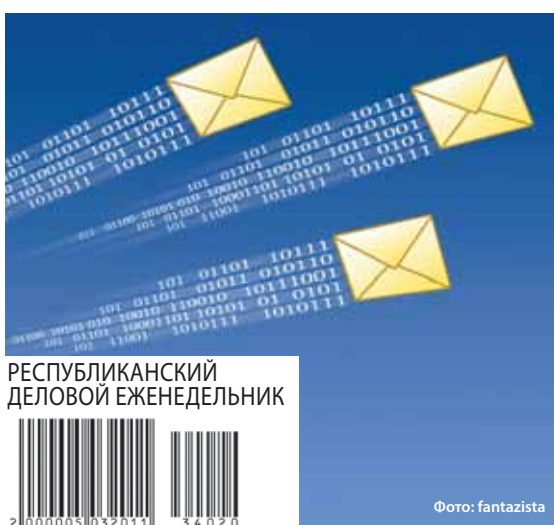
Статистика продаж по брендам показала, каким маркам положительная динамика казахского авторынка помогла нарастить продажи, а каким – нет.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Отечественный рынок в противофазе мировому – глобальные автопродажи падают, а казахские – растут. Немецкая ассоциация автомобильной промышленности (Verband der Automobilindustrie, VDA) прогнозирует, что мировые продажи за полный календарный год сократятся на 17%. По данным VDA, за первое полугодие продажи новых автомобилей в Европе упали почти на 40%, в США – на 23,5%. Чуть меньше за первые шесть месяцев 2020 года сократился рынок Китая – на 22,5%. Казахстанский же рынок за этот период прибавил 14% – соотечественники приобрели 35 086 новых легковых авто (за первые шесть месяцев 2019 года – 30 754).

За девять месяцев отечественный авторынок, по данным отраслевой ассоциации «КазАвтоПром», разогнался до роста на 25% – 61 336 проданных новых автомобилей в 2020 году против прошлогодних 49 243.

> стр. 10



Инвесторы одобрили межбиржевой мост... ... но просят уточнить иные каналы коммуникаций

Вступило в силу постановление АРРФР, которым были внесены изменения в 16 нормативных правовых актов по рынку ценных бумаг. Поправки, как заявляют в агентстве, стали одним из шагов по «либерализации действующего регулирования», повышению доступности брокерских услуг для населения и защите прав инвесторов.

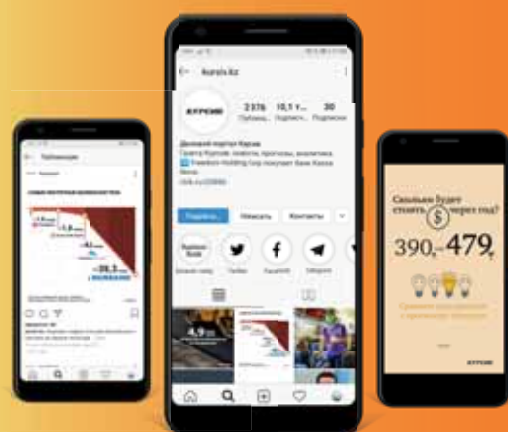
Юрий МАСАНОВ

Теперь брокерский счет можно открыть через SMS, сами брокеры переходят на общение с клиентами только через «корпоративные средства связи», а между биржами KASE и AIX протянется междепозитарный мост. Участники рынка в целом позитивно оценивают нововведения, но отмечают, что некоторые новеллы все еще требуют уточнения.

Договоры через SMS

Одно из главных новшеств – возможность открыть брокерский счет дистанционно с помощью биометрической идентификации или через код, полученный по SMS. Ранее для такого действия была необходима ЭЦП. «Это расширит возможности брокеров по предоставлению своих услуг клиентам на фоне пандемии», – считает заместитель председателя правления «Сентрас Секьюритиз» Айнура Алмерекова.

> стр. 5



КУРСИВ в Instagram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Лучшее время для госинвестиций

В МВФ считают, что новые меры поддержки дадут рост производства и занятости.

Ирина ОСИПОВА

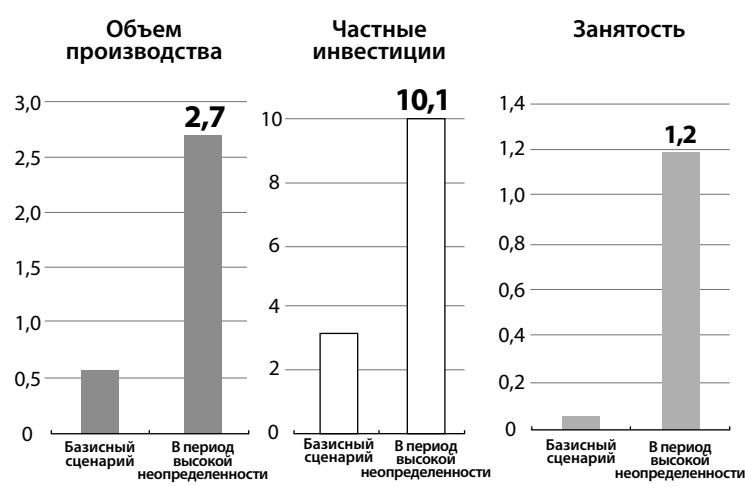
Восстановление экономики после кризиса пандемии пойдет быстрее, если правительства стран нарастят объем государственных инвестиций. Увеличение бюджетных вливаний на 1% от ВВП позволит валовому внутреннему продукту прибавить 2,7%, подсчитали эксперты Международного валютного фонда (МВФ).

Аргументы «за»

Специалисты департамента по бюджетным вопросам МВФ изучили стимулирующее воздействие госинвестиций на развитие в периоды высокой неопределенности. Для этого были использованы данные о макроэкономических показателях разных стран, положение более 400 тыс. компаний.

В странах с развитой экономикой, государствах с формирующимся рынком дополнительные вливания из бюджета поспособствуют оживлению экономической активности не только в краткосрочной перспективе.

Влияние госинвестиций на экономику



Приток дополнительных госинвестиций повысит заинтересованность частных инвесторов. В МВФ рассчитали, что при росте госвливания на 1% от ВВП инвестиции от частного сектора увеличатся на 10%.

Взгляд со сторон

Всемирный банк (ВБ) летом 2020 года опубликовал экономический доклад по Казахстану. Там речь идет о том, что пакет государственных мер по стимулированию может способствовать восстановлению экономического

бюджета, составят в 2020 году около \$3 млрд», – отмечается в докладе Всемирного банка.

О том, что доходной части бюджета Казахстана не хватает на реализацию антикризисных мер и покрытия основных расходов, было заявлено на заседании правительства еще 2 апреля. Министерство экономики предложило в два раза увеличить гарантированный трансферт из Нацфонда – с 2,07 до 4,77 трлн тенге. 13 октября на заседании правительства Казахстана было поддержано апрельское решение.

По данным Комитета по статистике МНЭ за январь – август 2020 года инвестиции в основной капитал в Казахстане составили 7 трлн тенге, что на 6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них 70,6% – внутренние, 29,4% – внешние.

Из общего объема вливаний доля бюджетных инвестиций составила 16,2%, или 1,1 трлн тенге. Треть этих денег, 337 млрд тенге, потрачена на промышленность и энергетику. На втором месте по объемам госинвестиций в основной капитал транспорт и складирование (252 млрд тенге), на третьем – операции с недвижимым имуществом (228 млрд тенге). В основной капитал объектов здравоохранения за первые восемь месяцев инвестировано 57 млрд тенге, что на 54% больше, чем за январь – август 2019 года.

Последние данные, озвученные на заседании правительства 13 октября, демонстрируют рост показателей в обрабатывающей промышленности (+3,3%), строительстве (+10,5%), сельском хозяйстве (+5%) и здравоохранении (+2,1%). Более десяти отраслей завершили III квартал с отрицательной динамикой. В транспортной сфере зафиксировано снижение на 17,1%, в горнодобывающей промышленности – на 2,2%, научной и технической деятельности – на 5,2%.

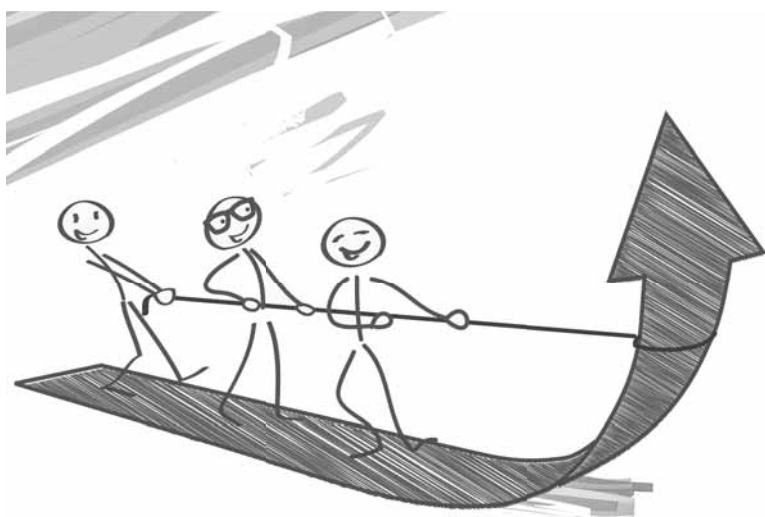


Фото: Depositphotos/trueffelpix

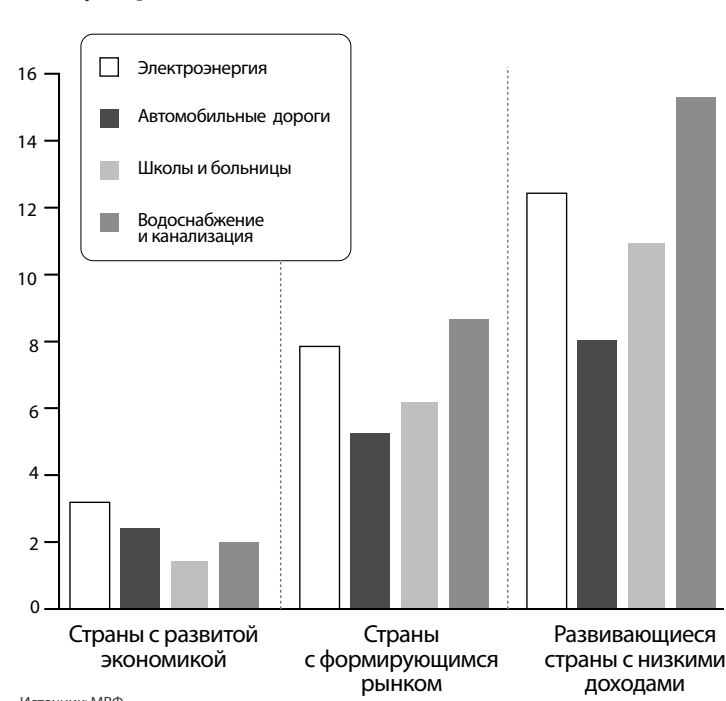
Мультипликативный эффект достигнет максимума через два года после внедрения новых программ госинвестирования.

«Увеличение государственных инвестиций на 1% ВВП в этих странах приведет к созданию семи миллионов рабочих мест в определенных отраслях, которым была оказана поддержка, а также от 20 до 33 миллионов вакансий в общем, с учетом косвенных макроэкономических эффектов», – говорится в исследовании.

Речь в первую очередь идет о развитии инфраструктуры, зеленой энергетики, НИОКР и т. д. По расчетам авторов исследования, каждый миллион долларов, вложенный в такие проекты, поможет создать до 12 рабочих мест в электроэнергетике, до восьми вакансий в дорожном строительстве, до 10 мест в социальной сфере.

Рекомендации экспертов МВФ для правительств таких стран включают в себя несколько шагов. Во-первых, необходимо госинвестирование в проекты по техническому обслуживанию инфраструктуры – их можно реализовать оперативно. Во-вторых, нужно возродить экономически перспективные идеи, замороженные из-за пандемии. Третьим шагом должно стать ускорение работы над теми проектами, которые находятся в разработке. Кроме того, сотрудники департамента по бюджетным вопросам МВФ считают важным начать планирование новых задач и проектов на посткризисный период.

Стимулирование занятости



Коллаж: Вадим Квятковский

Неспортивная история

Ликвидирован президентский профессиональный спортивный клуб «Астана». Профессиональные спортивные команды будут финансироваться напрямую из средств ФНБ «Самрук-Казына».

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Деньги от ФНБ «Самрук-Казына» через президентский профессиональный спортивный клуб «Астана» (ППСК) получали одноименные футбольная и баскетбольная профессиональные команды, хоккейный клуб «Барыс» и велокоманда Astana Pro Team. ППСК ликвидируют, чтобы сэкономить на административных расходах. Экономия, как выяснил «Курсив», составит около 270 млн тенге.

Под одним брендом

ППСК «Астана» был создан по предложению Нурсултана Назарбаева в 2012 году (официальная презентация состоялась летом 2013 года). Миссия организации предполагала, что она под своим началом объединит лучшие казахстанские спортивные проекты для создания конкурентоспособного бренда и его мирового продвижения. Финансировал ППСК Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».

В состав ППСК тогда вошли велокоманда Astana Pro Team, футбольный клуб «Астана», одноименный баскетбольный клуб, хоккейный клуб «Барыс», боксерский клуб Astana Arlans и регулярно участвовавшая в ралли Париж–Дакар Astana Motorsports. В состав ППСК пытались затянуть и чемпиона мира по боксу Геннадия Головкина с его брендом GGG, но тот отказался.

На момент вхождения в ППСК гонщики Astana Pro Team уже успели выиграть мировые титулы «Вуэльта Испании», «Тур де Франс» и «Джиро д'Италия» и действительно были своего рода визитной карточкой Казахстана в мировом спорте. В то же время футбольная «Астана» не имела титулов даже на внутренней арене – ее расцвет с шестью подряд золотыми медалями в казахстанской Премьер-лиге и регулярными выходами в групповые этапы Лиги чемпионов и Лиги Европы пришелся именно на тот период, когда команда находилась в составе президент-

ского клуба. «Барыс» в составе ППСК отметился тремя выходами в четвертьфинал Кубка Гагарина Континентальной хоккейной лиги, Astana Arlans – тремя победами во всемирной серии бокса.

Цену этих успехов руководство клуба раскрывало неохотно.

Девальвация бюджета

В 2016 году на тот момент глава попечительского совета президентского клуба «Астана» Дархан Калетаев едва ли не впервые озвучил размер бюджета ППСК – 30 млрд тенге (чуть более \$150 млн по курсу на дату выступления). Бюджет клуба «Астана» 2020 года Министерство культуры и спорта озвучило сразу же после послания президента Токаева народу: «На содержание ППСК Фондом национального благосостояния «Самрук-Казына» в 2020 году выделено 27 млрд тенге». По текущему курсу 27 млрд тенге эквивалентны примерно \$65 млн, а это значит, что бюджет на профспорт за четыре года снизился более чем в два раза. Уменьшившиеся возможности уже сказываются на легионерском составе команд, входивших в состав ППСК. Генеральный менеджер Astana Pro Team Александр Винокуров сообщил, что в следующем сезоне в велолюбле не будет одного из его лидеров колумбийца Мигеля Анхеля Лопеса – его зарплату клуб больше не потянет. Глобальный исход легионеров случился нынешней весной и из баскетбольной «Астаны», и из хоккейной «Барыса». Футбольная «Астана» в этом сезоне впервые с 2014 года не пробилась в групповой этап еврокубков, в связи с этим недополучит как минимум 3 млн евро от УЕФА и также может выставить на распродажу часть своего состава для освобождения платежной ведомости.

Умереть, чтобы выжить

Внутренние резервы экономики ППСК, похоже, исчерпал еще несколько лет назад, когда в начале 2018 года прекратил свое существование боксерский клуб Astana Arlans. В начале прошлого года не вышел на старт очередного ралли Дакар экипаж Astana Motorsports, хотя в 2019 году планировалось участие казахстанцев сразу в трех зачетах самой известной автогонки: Дмитрий Шилов должен был выступить на квадроцикле, Иксан Калилабеков – на багги и Артур Ардавичус – в грузовом зачете.

Снятие мотоэкипажей со стартов тогда связывали в первую очередь с уголовным расследованием по фактам хищения средств, выделенных «Самрук-Казына» на развитие спорта и имиджа Казахстана. Под подозрение в хищении 2 млрд тенге попали экс-директор профессионального спортивного клуба «Астана» Аманбек Кульчилов и руководитель Astana Motorsports Артур Ардавичус. Впрочем, теперь уже бывший гендиректор ППСК Аскар Баталов утверждает, что финансирование мотопроекта и боксерского клуба было прекращено, чтобы денег хватило оставшимся участникам президентского клуба. С той же целью экономики было упразднено и сам ППСК.

«На самом деле бюджет самого ППСК был не очень большой, всего примерно 1% от всей суммы, которая шла на финансирование, уходил на деятельность президентского профессионального клуба», – сказал Баталов в телефонном разговоре с «Курсивом».

Исходя из озвученного Министерством культуры и спорта бюджета ППСК в 27 млрд тенге речь идет об экономике в 270 млн тенге. Эта сумма не решит проблем четырех профессиональных клубов, все права и обязательства в отношении которых переходят к фонду Samruk-Kazyna Trust. С большой вероятностью, бюджет этих клубов снова окажется урезан. «Было бы правильно и разумно 2021 год профинансировать в том же объеме, который заложен в 2020 году. Потому что контракты на следующий год уже подписаны с игроками, а дальше все уже будет зависеть от команды будут ориентироваться на конкретные цифры при перезаключении контрактов. Это правильно и с точки зрения материальных рисков, потому что, если мы в следующем году что-то недополучим, эти деньги все равно придется платить, но только через суды, через потерю репутации, через имиджевые риски», – поясняет Баталов, который продолжает курировать деятельность профессиональных спортклубов теперь уже в качестве заместителя гендиректора Samruk-Kazyna Trust.

Судя по всему, в следующем сезоне вся четверка из состава бывшего ППСК продолжит свое существование. Но уже в 2022 году, не исключено, Samruk-Kazyna Trust придется пожертвовать каким-то из клубов, чтобы оставшиеся три команды остались в игре.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

THE WALL STREET JOURNAL

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

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

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

Выпускающий редактор
сайта:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

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

Редактор отдела «Фондовый рынок»:
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел ПЛОСАЧЕВ
p.plosachev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Ульяна ФАТЬЯНОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

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

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

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

Тираж 10 000 экз.

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

Три ключевых риска для кредитоспособности Казахстана

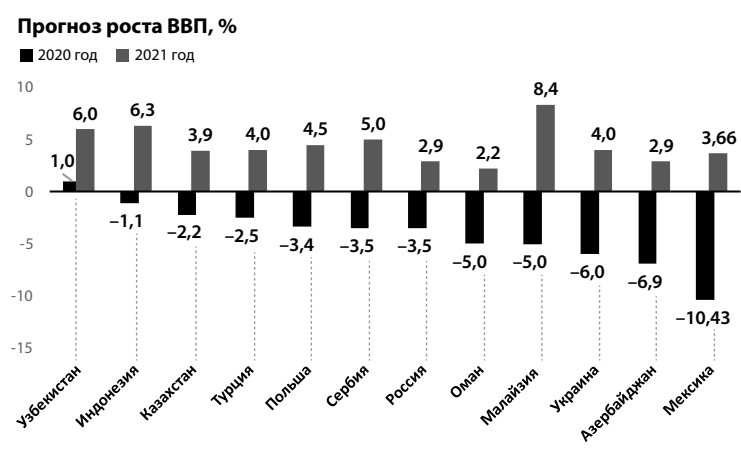


Карен ВАРТАПЕТОВ, директор группы «Суверенные рейтинги» S&P Global Ratings



После сильного падения во втором квартале мы уже видим признаки восстановления экономики Казахстана и в следующем году прогнозируем достаточно быстрые темпы роста (почти 4%), что позволит стране компенсировать потери текущего года.

По нашим оценкам, только прямой бюджетный стимул, то есть без учета гарантий, составил



в Казахстане как минимум 4,5% ВВП или даже чуть больше. Это один из наиболее высоких уровней антикризисной поддержки в группе развивающихся стран.

Обращу внимание на выгоды сравнения Казахстана с другими крупными экономиками, такими как Россия и Мексика, где бюджетный стимул был достаточно ограничен. Важно, что возможность проведения такой ярко выраженной контрциклической политики была обусловлена консервативной бюджетной политикой до пандемии и, соот-

ветственно, низким госдолгом, что выгодно отличает Казахстан от многих развивающихся стран.

Также важно, что Казахстан провел ряд макроэкономических реформ, таких как переход к политике инфляционного таргетирования и свободного курсообразования, что способствовало быстрой адаптации экономики к изменившимся условиям. При

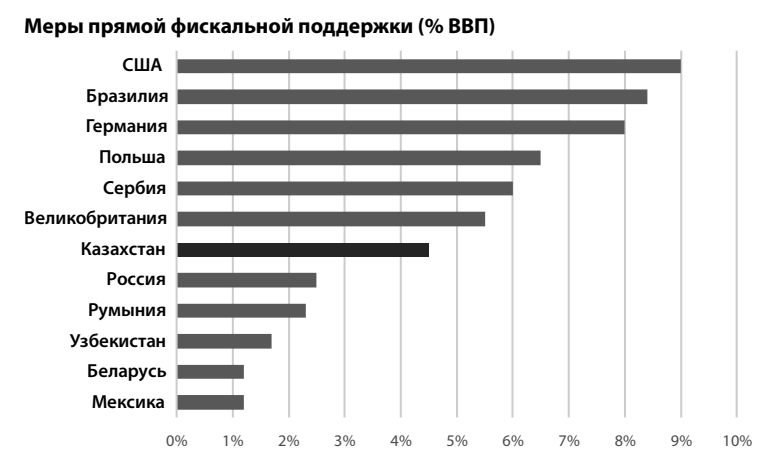
всех ограничениях, связанных со слабой банковской системой и долларизацией, эти реформы повысили результативность мер денежно-кредитной политики (ДКП). Поэтому смягчение денежно-кредитных условий, которое Нацбанк проводит в этом году, также помогло смягчить шок. Все это, на наш взгляд, позволяет Казахстану пройти этот год без ущерба для суверенного кредитного качества.

Теперь о рисках. Мы считаем, что ключевой риск – это возможное ухудшение ценовой конъюнктуры на рынке нефти, что станет следствием либо повторного всплеска пандемии и связанных с ним ограничений, либо прекращения сделки ОПЕК+.

Этот риск окажет давление как на госфинансы, так и на платежный баланс. В частности, я бы хотел отметить достаточно высокий уровень цены на нефть, при котором балансируется бюджет РК. По нашим оценкам, в этом году эта цена приблизится к \$100 за баррель, хотя еще два года назад она была около \$40. Это, наверное, объяснимо, учитывая антикризисное наращивание бюджетных расходов в этом году, но это создает и риски. В случае снижения цен на нефть и новых карантинных правительствам вряд ли удастся консолидировать госфинансы так быстро, как оно предполагается в настоящий момент. Для сравнения: в России цена на нефть, балансирующая бюджет, в этом году тоже сильно повысится – до примерно \$80 за баррель, но тем не менее она будет гораздо ниже, чем в РК, что связано с более жесткой бюджетной политикой в предыдущие годы и достаточно умеренным бюджетным стимулом в текущем году.

Конечно, у госфинансов Казахстана существует запас прочности. Несмотря на давление на объем бюджетных резервов правительства, Нацфонд по-прежнему достаточно значителен. Однако он гораздо меньше, чем в других странах-нефтеэкспортерах. И в случае затягивания периода низких цен на нефть, а также с учетом долгосрочных вызовов, связанных с переходом многих стран на альтернативные источники энергии, это поставит правительство в более жесткие бюджетные ограничения.

Важным риском для Казахстана является дефицит текущего платежного баланса, который приводит к достаточно высокому потребностям во внешнем финансировании экономики. Сейчас мы не считаем этот риск ключевым, но при стрессовом сценарии и при возможном желании Нацбанка поддержать курсы за счет интервенций потребности во внешнем финансировании могут оказаться гораздо выше значений, которые мы прогнозируем, что может оказать давление на рейтинг, и мы напрямую указываем это как триггер в нашем сентябрьском рейтинговом отчете.



Вторая группа рисков – это по-прежнему возможные эпизоды нестабильности финансовой системы. Несмотря на большой объем господдержки, банковский сектор РК остается относительно слабым. В частности, уровень проблемных активов, по нашим оценкам, остается относительно высоким. На фоне очень вероятного ослабления кредитоспособности частного сектора, особенно

экономической политики. Это может быть связано со снижением уровня жизни и уровня поддержки властей со стороны электората, а также с ростом централизации принятия решений, который произошел во время пандемии не только в Казахстане, но и во многих развивающихся странах. Это снижает предсказуемость экономической политики и при прочих равных является нега-

Базовый макросценарий для Казахстана

	2020	2021	2022	2023
Рост ВВП, %	-2,2	3,9	3,6	3,9
Баланс текущего счета, % ВВП	-4,9	-3,2	-3,1	-2,7
Чистый внешний долг, % СТО*	-44,3	-37,9	-36,0	-35,9
Дефицит бюджета, % ВВП	-8,7	-1,7	-0,5	0,6
Чистый госдолг**, % ВВП	-6,5	-4,5	-4,3	-5,9
Инфляция (среднегодовая), %	7,7	7,0	6,0	5,5
Обменный курс (на конец года), тенге/доллар	430	439	448	458

* СТО – счет текущих операций (поступления по текущему счету платежного баланса).
 ** Чистый госдолг = долг расширенного правительства минус ликвидные активы (ликвидная часть Нацфонда).

Источник: S&P Global

физлиц и малого бизнеса, это может оказать давление на капитал банков и потребовать мер дополнительной поддержки. Также риски связаны с возможным ростом долларизации банковских балансов, что при прочих равных может привести к снижению эффективности ДКП и оказать давление на суверенный рейтинг.

К третьей – и последней – группе рисков я бы отнес возможное посткризисное изменение или смягчение конструкции макро-

экономической политики. В этом смысле важным будет то, как Казахстан будет проводить транзит от антикризисной повестки к повестке долгосрочного развития и как будет реализовываться предусмотренная конституцией децентрализация власти.

Из выступления на ежегодной конференции S&P Global Ratings «Экономика и банковский сектор Казахстана» 13 октября 2020 года

Развивающиеся рынки: тенденции и риски



Татьяна ЛЫСЕНКО, ведущий экономист по развивающимся рынкам S&P Global Ratings

Хорошая новость заключается в том, что страны с развивающимися рынками восстанавливаются после глубокого спада, вызванного коронавирусом. Восстановление экономической активности, с нашей точки зрения, обусловлено тремя факторами: снятием карантинных ограничений, восстановлением глобального спроса и достаточно благоприятными условиями финансирования. Но есть и не очень хорошая новость: восстановление экономики по-прежнему неустойчиво и похоже, что на некоторых развивающихся рынках оно уже теряет динамику. Кроме того, оно происходит очень неравномерно. Есть много рисков, которые могут помешать этому восстановлению.

Как мы знаем, некоторые страны пострадали от пандемии уже в первом квартале – через внешний шок от удара по торговле, туризму, падению цен на сырье и оттока капитала. Второй квартал был намного хуже, поскольку к этому времени эпидемия физически добралась до развивающихся стран. Во всех ключевых странах, кроме Китая (чья экономика после падения в первом квартале начала восстанавливаться раньше), во втором квартале мы видим резкое и при этом неравномерное сокращение ВВП: падение в квартальном выражении колеблется от 7% в Индонезии до 25% в Индии.

Результаты плохие везде. Но почему они такие разные? Во-первых, очевидна четкая корреляция между строгостью ограничений и масштабами падения ВВП. Например, в Азии деловая активность резко сократилась в тех странах, где были введены очень строгие карантинные (например, Индия и Филиппины). В Индонезии не было таких широкомасштабных мер и экономика снизилась меньше. Во-вторых, не все можно объяснить эпидемией и карантинном. Есть различия в структурных характеристиках экономик. В странах с более крупным госсектором, меньшей долей услуг и МСБ (например, в России) наблюдалось более умеренное снижение ВВП.

Еще один фактор – это разная степень зависимости от внешней торговли и туризма. И очень важной причиной, по которой падение было столь неравномер-

ным, является степень и эффективность мер экономической политики. Мы видим, что в странах, которые показали относительно лучшие результаты, было сделано больше в сфере стимулирования. Бюджетного стимулирования, как, например, в Бразилии, или кредитного, как в Турции. Это имеет определенные риски, такие как риск роста долга. А в Турции этот сильный кредитный импульс привел к усилению давления на платежный баланс и валюту, что в конечном счете побудило Центробанк ужесточить ДКП.

Восстановление развивающихся рынков также происходит очень неравномерно. Наш индекс мобильности, который мы построили на основе данных Google, показывает, что некоторые страны (в частности, Россия, Польша, Казахстан) уже практически вернулись к доковидному уровню активности. Некоторые государства существенно отстают, особенно в Латинской Америке. Есть различия и внутри регионов. Например, уже упомянутая Бразилия имеет очень позитивные индексы PMI, в то время как в Мексике, где практически не было мер бюджетной поддержки, эти индексы остаются на очень низком уровне.

Еще одно наблюдение: восстановление экономической активности несколько потеряло в динамике к концу третьего

квартала. В среднем мобильность на развивающихся рынках была в сентябре на 27% ниже, чем до начала кризиса, а в августе – на 23%. То есть показатель ухудшился. Но напомним, что в апреле мобильность была на 60% меньше. Отсюда вывод, что восстановление есть, но оно неустойчиво.

Динамика новых случаев заражения показывает, что пандемию действительно очень трудно победить. Некоторые страны до сих пор переживают первые волны, некоторые – вторые волны. В Аргентине, Индии, Индонезии ситуация еще не стабилизировалась. В ряде стран, где распространение вируса вроде бы находилось под контролем, в последние месяцы мы видим рост случаев. Например, в Турции и России. Именно поэтому наше ключевое предположение касается вакцин. В настоящее время эксперты сходятся во мнении, что эпидемия будет оставаться угрозой до тех пор, пока вакцина или эффективное лечение не станут широко доступными – и это может произойти примерно к середине 2021 года. Это наш базовый сценарий. Даже если вакцина не будет найдена, мы все равно предполагаем, что восстановление продолжится (потому что люди учатся жить с вирусом), но оно будет достаточ-

но сдержанным и подвержено различному шокам.

Еще одна неплохая новость: рынки сырья тоже восстанавливаются и на некоторые сырьевые товары цены сейчас выше, чем до начала эпидемии. Более быстрое восстановление мировой экономики (особенно в Китае, где правительство увеличило инвестиции в инфраструктуру) привело к росту цен на металлы например. И мы полагаем, что этот пакет мер стимулирования в КНР будет и дальше поддерживать первые волны, некоторые – вторые волны. В Аргентине, Индии, Индонезии ситуация еще не стабилизировалась. В ряде стран, где распространение вируса вроде бы находилось под контролем, в последние месяцы мы видим рост случаев. Например, в Турции и России. Именно поэтому наше ключевое предположение касается вакцин. В настоящее время эксперты сходятся во мнении, что эпидемия будет оставаться угрозой до тех пор, пока вакцина или эффективное лечение не станут широко доступными – и это может произойти примерно к середине 2021 года. Это наш базовый сценарий. Даже если вакцина не будет найдена, мы все равно предполагаем, что восстановление продолжится (потому что люди учатся жить с вирусом), но оно будет достаточ-

но сдержанным и подвержено различному шокам. Еще одна неплохая новость: рынки сырья тоже восстанавливаются и на некоторые сырьевые товары цены сейчас выше, чем до начала эпидемии. Более быстрое восстановление мировой экономики (особенно в Китае, где правительство увеличило инвестиции в инфраструктуру) привело к росту цен на металлы например. И мы полагаем, что этот пакет мер стимулирования в КНР будет и дальше поддерживать первые волны, некоторые – вторые волны. В Аргентине, Индии, Индонезии ситуация еще не стабилизировалась. В ряде стран, где распространение вируса вроде бы находилось под контролем, в последние месяцы мы видим рост случаев. Например, в Турции и России. Именно поэтому наше ключевое предположение касается вакцин. В настоящее время эксперты сходятся во мнении, что эпидемия будет оставаться угрозой до тех пор, пока вакцина или эффективное лечение не станут широко доступными – и это может произойти примерно к середине 2021 года. Это наш базовый сценарий. Даже если вакцина не будет найдена, мы все равно предполагаем, что восстановление продолжится (потому что люди учатся жить с вирусом), но оно будет достаточ-

но сдержанным и подвержено различному шокам. Еще одна неплохая новость: рынки сырья тоже восстанавливаются и на некоторые сырьевые товары цены сейчас выше, чем до начала эпидемии. Более быстрое восстановление мировой экономики (особенно в Китае, где правительство увеличило инвестиции в инфраструктуру) привело к росту цен на металлы например. И мы полагаем, что этот пакет мер стимулирования в КНР будет и дальше поддерживать первые волны, некоторые – вторые волны. В Аргентине, Индии, Индонезии ситуация еще не стабилизировалась. В ряде стран, где распространение вируса вроде бы находилось под контролем, в последние месяцы мы видим рост случаев. Например, в Турции и России. Именно поэтому наше ключевое предположение касается вакцин. В настоящее время эксперты сходятся во мнении, что эпидемия будет оставаться угрозой до тех пор, пока вакцина или эффективное лечение не станут широко доступными – и это может произойти примерно к середине 2021 года. Это наш базовый сценарий. Даже если вакцина не будет найдена, мы все равно предполагаем, что восстановление продолжится (потому что люди учатся жить с вирусом), но оно будет достаточ-

Из выступления на ежегодной конференции S&P Global Ratings «Экономика и банковский сектор Казахстана» 13 октября 2020 года

ИНВЕСТИЦИИ

По словам CEO IBM, новая публичная компания будет низкомаржинальным бизнесом, но с потенциалом роста.

Asa FITCH,
Dave SEBASTIAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Компания International Business Machines Corp. (IBM) планирует осуществить крупнейшую в своей истории реформу – большая часть бизнеса в сфере технологических услуг будет выведена в отдельную компанию. Это делается для того, чтобы ускорить переход компании с 109-летней историей, пионера в области технологий, в такие быстрорастущие сегменты бизнеса, как облачные вычисления и искусственный интеллект.

В рамках трансформации (IBM объявила о ней в прошлый четверг) подразделение фирмы по управлению клиентской инфраструктурой будет выделено в отдельную компанию. Сегодня на долю этого бизнеса приходится



IBM сообщила, что выделит бизнес, который в прошлом году принес прибыль \$19 млрд и дает работу 90 тыс. сотрудников, в отдельную компанию.

IBM выделит сегмент IT-услуг в отдельный бизнес и сфокусируется на облачных технологиях

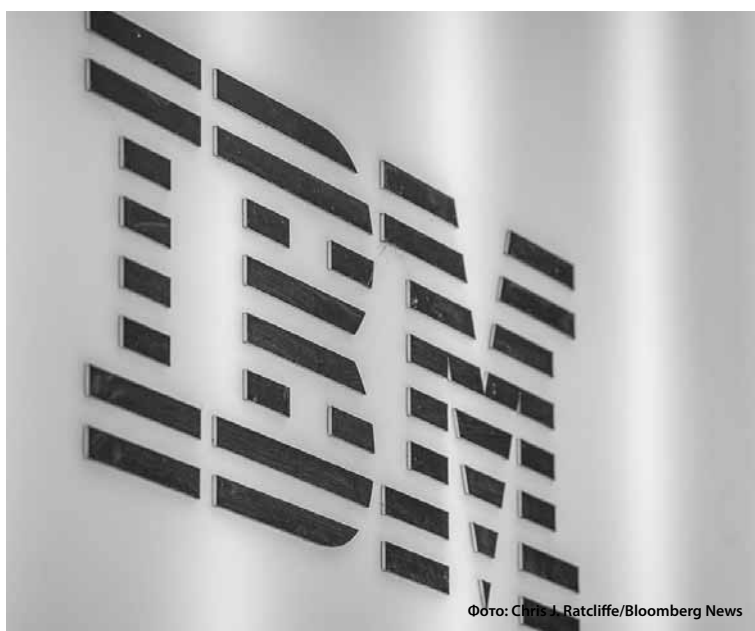


Фото: Chris A. Ratcliffe/Bloomberg News

шлый год заработало на продаже услуг \$19 млрд, обладает штатом 90 тыс. сотрудников и имеет неисполненные контракты на сумму \$60 млрд. Всего, по данным IBM, в 2019 году компания заработала \$77,15 млрд, а число ее сотрудников на сегодня составляет 352 600 человек.

Инвесторы весьма позитивно отреагировали на эти новости, и уже в прошлый четверг акции IBM выросли в цене почти на 6%. В целом до момента закрытия торгов в прошлую среду акции компании за 2020 год потеряли в цене 7%. Это отличает IBM от специализирующихся на облачных сервисах конкурентов, которые во время пандемии получили значительную прибыль благодаря тому, что многие

компании перешли на работу в онлайн-формате. Например, акции Microsoft Corp. выросли в цене на 30%, а акции онлайн-ритейлера Amazon.com Inc., который также является крупнейшим провайдером облачных услуг, вообще взлетели на 70%.

Шаг, сделанный IBM, – одно из наиболее серьезных изменений курса за всю историю компании. Некогда ассоциировавшаяся с персональными компьютерами (после дебюта модели IBM PC в 1980-х годах), IBM уступила лидерство в сфере ПК таким более мобильным конкурентам, как, например, Dell Technologies Inc., и в 2005 году продала этот бизнес китайской компании Lenovo Group Ltd. В 2014 году компания вышла из убыточного бизнеса

по производству полупроводников, заплатив \$1,5 млрд фирме GlobalFoundries Inc., чтобы та приняла на себя управление этим подразделением.

Однако ни одно из этих событий не было по своему масштабу таким же значительным (учитывая размеры самого IBM), как объявленное в четверг разделение, которое коренным образом изменит структуру этой старейшей и наиболее узнаваемой технологической компании.

Когда-то IT-услуги, от которых сейчас IBM частично отказывается, являлись центральным элементом стратегии бывшего руководителя компании Луиса Герстнера, стремившегося в 1990-е годы трансформировать компанию из неуклюжего гиган-

та по производству компьютеров и комплектующих к ним в крупного игрока на рынке IT-услуг, переживавшем в то время настоящий подъем.

Новость о разделении IBM появилась всего через несколько месяцев после того, как компания, чей головной офис расположен в Армонке, штат Нью-Йорк, объявила о большом сокращении рабочих мест – первом при новом руководителе в лице Кришны. Свой пост он получил в апреле и теперь стремится обеспечить компании рост. Сокращение персонала произошло на фоне пандемии COVID-19, из-за которой многие клиенты IBM сократили объем выделяемых на развитие средств, решив повременить с крупными контрактами в сфере программного обеспечения.

IBM неоднократно пыталась репозиционироваться и до коронавирусного кризиса. За последние восемь лет продажи упали на 25%, а сама компания отстала от таких игроков в области облачных вычислений (где компании скорее арендуют, чем покупают вычислительные мощности), как Amazon.com и Microsoft.

Отказ от морально устаревшего и малорентабельного бизнеса в ситуации, когда клиенты IBM переходят на облачные сервисы, вероятно, мудрый шаг, считает Дэниел Элман, аналитик бостонской фирмы Nucleus Research. «Они опоздали на облачную вечеринку и теперь действуют более решительно, обозначив это направление как путь развития компании», – отмечает он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

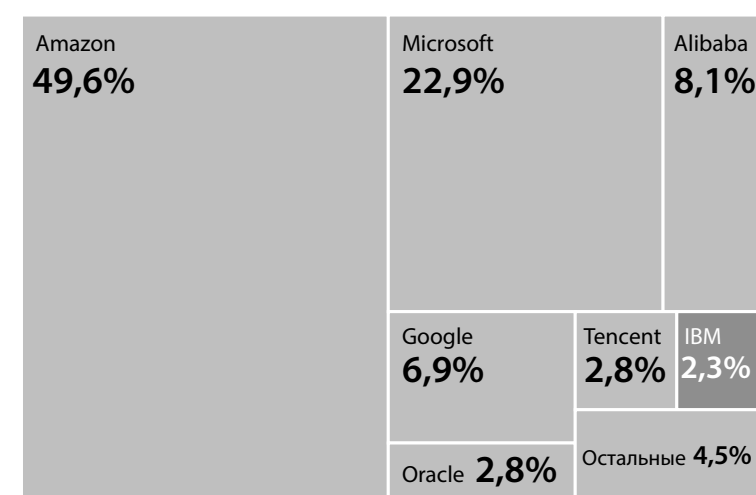
почти четверть всех продаж IBM, в нем занята почти четверть всего персонала компании. Однако, по мере того как клиенты начали переключаться на облачные решения, этот сегмент стал сдавать свои позиции, и это негативно отразилось на общих финансовых показателях «голубого гиганта».

«Мы переосмысливаем будущее IBM и то, куда именно мы направим свои усилия», – заявил в прошлый четверг генеральный директор компании Арвинд Кришна. Как он рассказал изданию The Wall Street Journal, компания отмечает серьезный рост числа клиентов, а также крупных контрактов в сфере облачных вычислений, что подтверждает конкурентоспособность фирмы в этой сфере.

По сообщению IBM, в отдельную компанию будет выделено подразделение, которое за про-

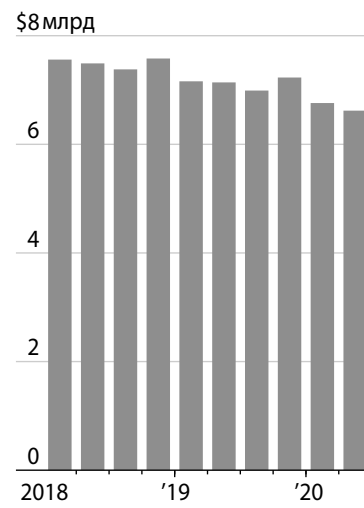
IBM планирует отказаться от подразделения по IT-услугам, где показатель прибыльности падает, чтобы сфокусироваться на быстрорастущем бизнесе в сфере облачных вычислений.

Доли компаний на мировом рынке облачной инфраструктуры и платформенных решений, 2019 год

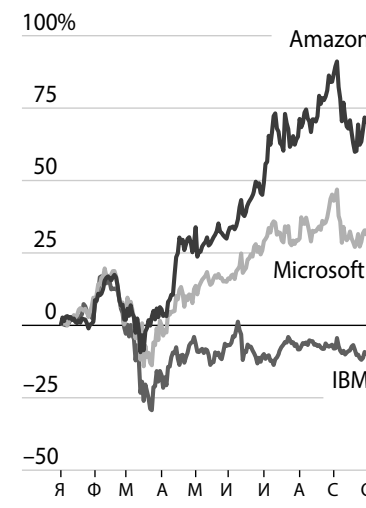


Источник: Gartner, S&P Capital IQ, FactSet

Прибыль глобального подразделения IBM по технологическим услугам



Динамика цены акций с начала года по текущий момент



Luís Santiago/THE WALL STREET JOURNAL

Инвестидея от Freedom Finance

Akamai Technologies Inc. – оптимальный выбор в перегретом IT-секторе

На американский фондовый рынок и акции Akamai Technologies (тикер на NASDAQ: AKAM) предлагают обратить внимание аналитики ИК «Фридом Финанс». По их оценке, акции Akamai Technologies имеют потенциал для роста, целевая цена по данной бумаге на горизонте года – \$120.

Akamai Technologies предоставляет облачные сервисы для доступа к контенту и бизнес-приложениям, их хранения, оптимизации и защиты. Основная деятельность компании связана с предоставлением доступа к контенту. По оценке Morgan

Intelligence, в среднесрочной перспективе отрасль сохранит двузначные темпы роста и достигнет \$40 млрд. Akamai Technologies – один из лидеров индустрии, способный стать бенефициаром ее положительной динамики.

Akamai Technologies диверсифицирует бизнес и активно усиливает присутствие в перспективном, быстрорастущем сегменте кибербезопасности, который в условиях развертывания сетей 5G по всему миру может получить дополнительный драйвер роста. Рынок хранения и защиты данных расширяется, на него выходят наиболее крупные корпорации. Это создает угрозу для Akamai, но с точки зрения кибербезопасности уникальные приложения не позволяют крупным игрокам, например Amazon, кон-

курировать в нишевых решениях для предприятий с должным уровнем защиты. К тому же отрасль на текущий момент достаточно велика и низкоконцентрирована, поэтому даже несколько игроков могут работать в ней с высокой маржинальностью. Темпы роста отрасли оцениваются на уровне 10%, к 2027 году прогнозируется достижение ею объема \$330 млрд.

Пандемия обеспечила Akamai Technologies приток клиентов и рост выручки за I и II кварталы. Прогнозы на III квартал достаточно позитивны. Компания успешно заключает новые контракты. Из-за возможного возобновления карантина усиливается спрос на профильные услуги, что будет способствовать повышению доходов. Продление партнерства с компанией AT&T до 2023 года

позволит Akamai Technologies получать стабильные заказы, а также более прозрачно планировать будущие вложения и финансовые операции, так как AT&T – компания с высокой репутацией.

В последние годы маржинальность Akamai Technologies увеличивается. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают умеренного продолжения этой тенденции в ближайшие пять – семь лет. Бизнес Akamai Technologies не слишком подвержен рыночным колебаниям. Для бумаг компании характерна низкая волатильность, что является неоспоримым плюсом для среднесрочного инвестора, поскольку риск потенциальных просадок в нестандартных рыночных ситуациях в данном случае меньше. Сравнительный анализ по росту выручки

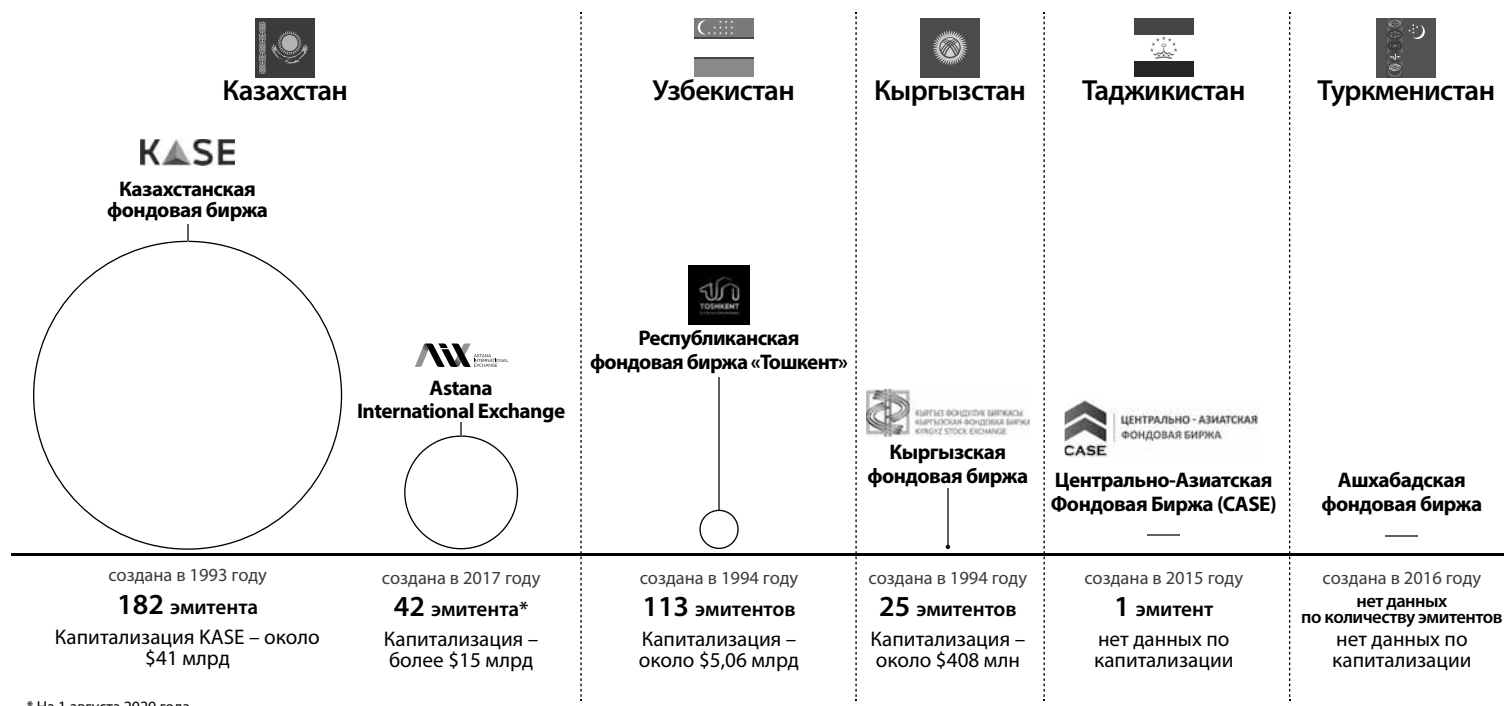


и прибыли отраслевых конкурентов свидетельствует о высокой привлекательности Akamai Technologies для инвестиций.

Переоцененность ряда компаний техсектора в среднесрочной перспективе может привести к перетоку капитала в акции AKAM.

Фондовые биржи Центральной Азии:

капитализация, количество эмитентов,
динамика индекса



Казахстан

Сейчас в Казахстане работают сразу две биржи – Казахстанская фондовая биржа (KASE) в Алматы и Astana International Exchange в Нур-Султане.

Первая была создана под названием «Казахская межбанковская валютная биржа» в 1993 году. В том же году на площадке прошли первые торги иностранной валютой – долларами США, а уже в 1995-м – первые торги государственными казначейскими обязательствами и нотами Нацбанка. В 2000-м прошли первые размещения корпоративных облигаций.

К 1 сентября 2020 года у Казахстанской фондовой биржи было 56 акционеров, главный из которых – Национальный банк РК с чуть более 49% голосующих акций. Кроме него в числе акционеров различные казахстанские финансовые институты (банки, страховые компании), а также крупнейшая российская фондовая биржа – Московская биржа ММВБ-РТС (МОЕХ) с почти 3,37% голосующих акций.

К концу августа 2020 года в торговых списках KASE находились ценные бумаги 446 наименований от 182 эмитентов. Самые крупные из них формируют индекс KASE, который отражает изменение общей рыночной стоимости самых ликвидных акций на этой бирже. Сейчас в него входят Банк ЦентрКредит, KAZ Minerals, Народный банк, Kcell, KEGOC, «Казатомпром», «Казателеком» и «КазТрансОйл». Капитализация этого индекса сейчас составляет около \$13,7 млрд, а в целом рынка акций – 17,7 трлн тенге, или \$41,1 млрд.

Динамика индекса KASE за последние три года восходящая: если 2018 год он открыл на отметке 2171 пункт, 2019-й – на уровне 2303 пункта, а к 8 октября 2020 года составил 2428,48.

Объем торгов на KASE в сентябре по рынку акций составил около 32 млрд тенге, или \$75,5 млн. Также на бирже ведут торги валютой, ГЦБ, есть операции РЕПО и так далее, но для сравнения будут использоваться данные только торгов акциями.

Вторая действующая фондовая биржа – Astana International Exchange, или AIX, создана в 2017 году в рамках формирования Международного финансового центра «Астана».

Главное отличие AIX от KASE – это работа в нормативно-правовой среде, основанной на нормах общего, или английского, права.

Акционеров у AIX заметно меньше, чем у KASE, но они, за исключением администрации МФЦА, все иностранные: это Goldman Sachs, Шанхайская фондовая биржа, Фонд Шелкового пути и биржа NASDAQ, которая предоставляет AIX торговую платформу.

К началу августа в официальном списке AIX вошло 69 выпусков ценных бумаг более чем 40 разных эмитентов, в числе которых, например, «Казатомпром», Народный банк, российский Polymetal, ForteBank, филиал Строительного банка Китая. Согласно открытым источникам



Фото: Depositphotos/olly18

капитализация компаний, бумаги которых листингованы на AIX, превышает \$15 млрд.

Объем торгов на AIX в сентябре составил чуть более \$3,9 млн. Первое IPO в Казахстане провели в 2006 году – тогда на KASE были размещены ценные бумаги АО «Разведка Добыча «КазМунай-Газ». Акционер смог выручить \$2,3 млрд.

Узбекистан

Республиканскую фондовую биржу «Тошкент» создали в апреле 1994 года, и ее деятельность, как говорится на официальном сайте, «тесно связана с проводимыми в республике реформами и политикой создания акционерных обществ открытого типа на базе приватизируемых государственных предприятий». В числе акционеров биржи – Агентство по управлению государственными активами с долей в 50%, а также Корейская фондовая биржа с 25% и четыре местных банка с 6,25%-ной долей у каждого.

Общая капитализация фондового рынка к 30 июня 2020 года составила 51,09 трлн сумов, или около \$5,06 млрд. Всего по итогам первых шести месяцев этого года в биржевом листе «Тошкента» числились ценные бумаги 113 акционерных обществ. В августе объем торгов ценными бумагами составил 102,1 млрд сумов, или \$9,9 млн; данные за сентябрь на момент выхода номера отсутствовали. На фондовой бирже торгуют только ценными бумагами.

Индекс UCI показывает спадающую динамику: 2018 год он открыл на отметке в 1001,7 пункта, а 2019-й – на 857,15. 8 октября этот показатель был на уровне 608,66 пункта.

В 2018 году прошло первое в истории страны IPO – свои ценные бумаги разместила компания «Кварц», крупный производитель стекла. По итогам классического аукциона было продано 54% из 4,5 млн выпущенных акций на сумму 7,5 млрд сумов, или \$937,5 тыс. В результате IPO 3305 жителей Узбекистана стали новыми акционерами компании.

Кыргызстан

Кыргызская фондовая биржа была создана в 1994 году и сейчас имеет 17 акционеров, в числе которых, например, казахстанская биржа KASE и стамбульская BORSА Istanbul.

До 2018 года на бирже вели торговлю только ценными бумагами, но затем появился товарно-сырьевой сектор. Там, например, торгуют строительными материалами.

В открытом доступе на сайте биржи не удалось обнаружить агрегированных данных о результатах ее работы, но в размещенном на сайте интервью сопредседателя совета директоров биржи **Султанова Абдулалыпа** говорится, что в листинге биржи находятся ценные бумаги 25 компаний, а по итогам первого полугодия 2020 года весь объем рынков капитала составлял около 35 млрд сомов (около \$473 млн по курсу в июне). Месячный объем торгов за сентябрь составил около 681,9 млн сомов, или \$8,57 млн.

Индекс KASE показывает устойчивый рост: если в начале января 2018 года он был на отметке 550,93 пункта, то 2019-й открыл уже на 742,59. 8 октября 2020 года индекс завершился на уровне 917,73 пункта.

В сентябре 2020 года на площадке биржи прошло первое в истории страны IPO. Привилегированные акции на 50 млн сомов, или \$632,9 тыс., выпустила микрофинансовая компания «Салым Финанс», зафиксировав дивиденды на каждую ценную бумагу на первые три года обращения.

Таджикистан

Хотя нормативно-правовая база рынка ценных бумаг была создана в Таджикистане еще в 1992 году, площадка для централизованных торгов ценными бумагами – Центрально-Азиатская Фондовая Биржа, или CASE – появилась в 2015 году. В числе акционеров биржи – британская компания GMEХ Group, которая занимается инновациями и технологиями в области финансовых рынков. Ее акционером, в

свою очередь, является Deutsche Borse Group – одна из крупнейших биржевых организаций мира.

Созданная весной 2015 года, первые торги биржа открыла лишь спустя два года – в апреле 2017-го, когда местный Банк Эххата разместил на ней двухгодичные корпоративные облигации на 20 млн сомони. В расчете на доллары по курсу того времени это соответствует чуть более \$2 млн.

До появления биржи сделки по купле-продаже ценных бумаг акционерных обществ регистрировались в частных реестрах, при этом такие сделки не преследовали цели привлечения капитала для развития бизнеса, говорится в аналитическом обзоре CASE. Чаще всего банки совершали транзакции с ценными бумагами Национального банка страны или казначейскими векселями Министерства финансов.

На официальном сайте CASE нет котированных акций и государственных ценных бумаг – есть лишь одна позиция в списке облигаций, поэтому нельзя обозначить и объемы рынка в целом.

Туркменистан

Туркменистан – это пятое государство региона, при этом самое отстающее в развитии фондового рынка. Из открытых источников известно, что в 2016 году была создана, а в 2017-м начала работать Ашхабадская фондовая биржа. Единственный ее возможный владелец, если судить по особенностям экономики страны, – государство, а ее главная цель – «создание вторичного рынка ценных бумаг».

Известно, что биржа реализует государственные казначейские облигации, выпуск которых начался в стране с конца 2015 года. Однако информацию о проводимых торгах или листинге ценных бумаг в открытом доступе найти не удалось – сайт биржи не работает.

Подготовил
Юрий Масанов

Инвесторы одобрили межбиржевой мост...

... но просят уточнить иные каналы коммуникаций

> стр. 1

По словам заместителя председателя АРРФР **Марии Хаджиевой**, технически брокеры смогут реализовать новую возможность, например, с помощью приложений, которые будут сверять физиологические и биологические параметры клиента с идентификационными данными Казахстанского центра межбанковских расчетов (КЦМР). Кроме того, благодаря интеграции с базами данных КЦМР и Государственного кредитного бюро брокеры смогут актуализировать данные о своих клиентах.

«Эти нормы агентство реализовало с учетом опыта применения аналогичного сервиса в банковской сфере при открытии банковских счетов и депозитов, выпуске платежных карточек, кредитовании», – говорит Мария Хаджиева. В массовом порядке оформлять платежные карты без визита в офис казахстанские банки стали весной 2020 года на фоне введения карантинных мер и необходимости выплаты пособий казахстанцам, не имеющим карточек.

Либеральная маржа

Это одна мера, которая должна сделать рынок ценных бумаг либеральнее, – это передача самим брокерам расчета маржи в маржинальных сделках (операциях с активами с использованием средств третьей стороны, обычно брокера). Ранее уровень маржи и методику расчета определяло государство в лице регулятора и бирж, теперь же их будут определять профессиональные игроки своими внутренними документами.

«Это снизит излишнюю регуляторную нагрузку и позволит активизировать маржинальную торговлю. В дополнение к этому мы исключили требования к доверенности при проведении операций margin call. Это будет оговариваться в первоначальном клиентском заказе на заключение маржинальной сделки», – отмечает Мария Хаджиева.

Также на казахстанском фондовом рынке может появиться больше иностранных профессиональных игроков – клиринговых компаний. Главное условие для их работы в Казахстане – это наличие лицензии уполномоченного органа своей страны на занятие клирингом и участие этого органа в меморандуме IOSCO.

Поправками АРРФР хочет оживить и направление депозитных сертификатов. Для этого Центральному депозитарию дают возможность вести учет и подтверждать права на банковские депозитные сертификаты. «Ожидается, что это позволит оптимизировать расходы банков-эмитентов на выпуск и учет банковских депозитных сертификатов и активизировать этот сегмент рынка», – говорит Хаджиева.

Депозитный сертификат – это ценная бумага, которую клиент покупает у банка, чтобы продать через определенное время. При этом цену на нее устанавливает сам банк, в момент заключения договора гарантируя, что по истечении какого-то времени купит бумагу с выплатой определенного вознаграждения. Процент ставки вознаграждения по депозитным сертификатам выше, чем по обычным депозитам, но в то же время они не попадают под гарантию КФГД.

Пока в стране не развиты ни первичный, ни вторичный рынки депозитных сертификатов. В Казахстане их фактически предлагает клиентам лишь один финансовый институт – Home Credit Bank. Однако в банке воздержались от прогнозов, отметив, что «нововведения только вступили в силу».

Два в одном

Тем, кто занимается брокерской деятельностью, разрешено совмещать управление инвести-

ционным портфелем и ведение отдельных банковских операций, например, открытие и ведение банковских счетов клиентов, переводы и банковские заемные операции.

Председатель правления Казахстанской фондовой биржи **Алина Алдамбергенова** отмечает, что нововведение расширит сферу деятельности банков второго уровня. Теперь они смогут выступать брокерами по любым облигациям и акциям. «Это позволит расширить число участников на фондовом рынке, даст банкам возможность оказывать дополнительный вид услуг. С учетом цифровизации и развития мобильных приложений банков это может получить достаточно широкое распространение», – считает Алина Алдамбергенова.

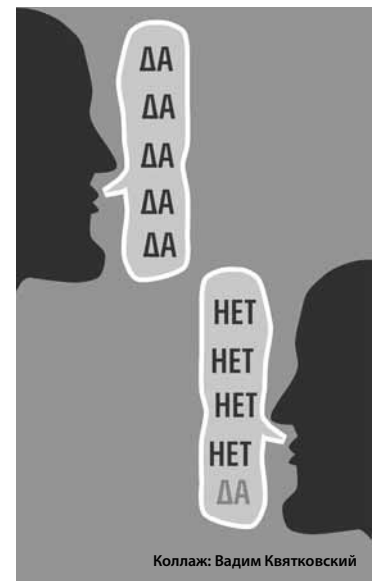
Заместитель председателя правления «Сентрас Секьюритиз» **Айнур Алмерекова** подкрепляет поправку в части иностранных инвестиций: агентство убрало требование по нотариальному засвидетельствованию карточек с образцами подписей. «Был упрощен порядок заключения договора с юридическими лицами – нерезидентами Казахстана. Это поможет сократить расходы иностранных инвесторов и время для открытия ими лицевого счета», – считает она.

Еще одно важное новшество, отмечает исполнительный директор Казахстанской ассоциации миноритарных акционеров **Данияр Темирбаев**, – это интеграция внутреннего фондового рынка и биржи Astana International Exchange. Теперь депозитарии двух торговых площадок, где суммарно зарегистрированы более 220 тысяч счетов инвесторов, соединит междепозитарный мост. «Самым важным для инвесторов нововведением стало формирование междепозитарного канала между KASE и биржей МФЦА. Это существенно сократит транзакционные и временные издержки инвесторов при переводе ценных бумаг из одной системы в другую», – говорит Данияр Темирбаев.

Участники рынка отмечают ряд моментов, которые все еще требуют уточнения. Новыми правилами для «защиты прав инвесторов» вносятся требования, что брокеры должны взаимодействовать с клиентами и контрагентами только через «корпоративные средства связи». Все переговоры будут записываться и храниться пять лет.

В АРРФР считают, что эта норма позволит эффективнее реагировать на жалобы инвесторов. Но Данияр Темирбаев обращает внимание, что в постановлении нет четкого определения этих средств связи и каналов коммуникаций, по которым будут взаимодействовать брокеры и клиенты. «Если таковым не является WhatsApp, очень жаль. Ведь это удобный и распространенный на сегодня формат коммуникаций», – говорит он.

По мнению Айнур Алмерековой, уполномоченному органу нужно развивать взаимодействие брокеров с участниками финансового рынка по обмену данными, в частности автоматизации этих процессов.



Коллаж: Вадим Квятковский

6

«КУРСИВ», №34 (858), 15 октября 2020 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Бонд. Банковский бонд

Как банки Казахстана привлекают деньги на фондовом рынке

> стр. 1

Третий в списке лидеров ForteBank с тенговыми облигациями номинальной стоимостью 274,4 млрд тенге и долларовой на \$206,6 млн. По данным отчета банка за 2019 год, некоторые выпущенные долговые ценные бумаги фининститута, помимо казахстанских бирж, имеют листинг на Лондонской и Люксембургской фондовых биржах. S&P присвоило банку долгосрочный кредитный рейтинг на уровне «В+ /В» со стабильным прогнозом, долгосрочный рейтинг дефолта эмитента от Fitch присвоен на уровне «В» с негативным прогнозом, долгосрочный рейтинг по депозитам в местной и иностранной валюте Moody's – «В1» со стабильным прогнозом.

Четвертым идет Bank RBK с облигациями на 273,7 млрд тенге. У банка долгосрочный рейтинг по депозитам в национальной и

иностранной валюте на уровне «В2» со стабильным прогнозом от Moody's. Ранее у Bank RBK также был рейтинг от S&P на уровне «В- /В», однако 3 июля агентство отозвало рейтинг банка по его инициативе. В Bank RBK отмечали, что отзыв продиктован коммерческими соображениями банка.

Замыкает пятерку Евразийский банк с долговыми бумагами на 168 млрд тенге. У банка есть рейтинг от Moody's на уровне «В2». Прогноз по долгосрочным операциям банка в национальной и иностранной валюте в апреле текущего года был снижен до негативного вслед за ухудшением общих прогнозов для банковского сектора и экономики Казахстана.

Средневзвешенная ставка купона по облигациям пяти крупнейших эмитентов составляет 8–8,5%. Выбивается из общей картины только Jýsan Bank: средняя ставка купона по его об-

лигациям составляет всего 4,1%. Это связано с тем, что в январе 2019 года банк (на тот момент еще Цеснабанк) внес изменения в условия выпуска своих облигаций со сроком погашения в 2028 году. В результате срок обращения нескольких выпусков был увеличен с 10 лет до 15 лет и 3 месяцев, а ставка купона снижена с 4% до 0,1%. Рейтинговое агентство S&P тогда посчитало этот шаг реструктуризацией обязательств и на некоторое время понизило кредитный рейтинг фининститута до «SD» (выборочный дефолт).

Валюта фондирования

Большинство казахстанских банков, занимающих деньги на рынке, предпочитают делать это в национальной валюте. Исключением стали только Халык, ForteBank, Банк ЦентрКредит и АТФБанк.

У Халыка самая низкая стоимость фондирования в валюте.

Средневзвешенная ставка купона по долларовой облигациям крупнейшего казахстанского банка составила всего 3,75%. Следом идет Банк ЦентрКредит со средневзвешенной ставкой 5,43% по двум выпускам, ForteBank со средневзвешенной ставкой 13% по двум выпускам и АТФБанк с одним выпуском, купонная ставка по которому составляет 9,253%.

Долго ли, коротко ли

Наиболее «длинные» облигации у ForteBank: средневзвешенный срок их обращения составляет 16,7 года. Судя по сроку обращения, количеству и величине выпусков, банк стремится занимать помногу и на длинные сроки. У ForteBank также самая высокая среди пятерки крупнейших банков доля облигаций в обязательствах (13%). Сравнительно «длинные» бонды у Jýsan Bank (12,5 года), Нурбанка (11,25 года), Евразийского банка (10,6 года) и у Банка ЦентрКредит (10,6 года).

Наиболее «короткие» банковские бонды в обращении – это бумаги «дочек» российских банков. У Банка ВТБ (Казахстан) в обращении всего два выпуска двухлетних облигаций, у Сбербанка Казахстан – один выпуск трехлетних бумаг, у Банка Хоум Кредит – два выпуска со сроками обращения три и четыре года. Филиалы российских банков также наименее активны на рынке корпоративного долга: у Сбербанка и Альфа-Банка в обращении всего по одному выпуску облигаций, у ВТБ и Хоум Кредита – по два. Сравнительно «короткие» выпуски и у Халыка: средневзвешенный срок обращения по долговым бумагам банка составляет шесть лет.

Доходность

Долговые бумаги многих банков учитываются при расчете KASE_BMY – индекса доходности корпоративных облигаций основной площадки KASE. Шесть долговых бумаг, выпущенных банками, вошли в десятку наиболее доходных инструментов на рынке. Еврооблигации Банка ЦентрКредит (СБВН3) в настоящее время возглавляют этот список с доходностью 58,51%. Далее следуют три выпуска облигаций ForteBank (ТЕВН14, ТЕВН13 и ТЕВН3) с доходностью 42,81%, 15% и 14,8% соответственно. Облигации AsiaCredit Bank (LARIb6) и Хоум Кредита (НСВН6) с доходностью 14% и 13,8% соответственно также вошли в список.

СРОКИ ОБРАЩЕНИЯ И СТАВКИ КУПОНОВ БАНКОВСКИХ ОБЛИГАЦИЙ

Доходность, %

Срок обращения	0,10-3	4-7	8-10	10-12	13-14
3 года	3%				
3 года	3%				
3 года	3%				
3 года	3%				
3 года	3%				
3 года	3%				
7 лет			8,75%		
10 лет			9,50%		
10 лет			7,50%		
10 лет			7,50%		
10 лет			5,50%		
10 лет			7,25%		
7 лет			8%		
7 лет			8%		
7 лет			8%		
7 лет			9%		
10 лет			0,10%		
10 лет			8%		
10 лет			7,40%		
15 лет			0,10%		
15 лет			0,10%		
15 лет			0,10%		
15 лет			4%		
15 лет			0,10%		
15 лет			0,10%		
15 лет			0,10%		
15 лет			9%		
15,25 года			0,10%		
20 лет			7,50%		
6,4 года			4%		
10 лет			12%		
10 лет			10,13%		
12 лет			14%		
15 лет			8%		
16 лет			8%		
17 лет			8%		
19 лет			8%		
19 лет			8%		
19 лет			8%		
20 лет			8%		
20 лет			8%		
20 лет			8%		
20 лет			8%		
25 лет			8%		
7 лет			10,5%		
7 лет			10,95%		
15 лет			4%		
2 года			11%		
7 лет			10,95%		
10 лет			9%		
10 лет			9%		
11 лет			9%		
15 лет			4%		
15 лет			8%		
15 лет			6,4%		
8 лет			9,70%		
9 лет			9,80%		
10 лет			9,90%		
10 лет			9%		
10 лет			10,70%		
10 лет			7,70%		
2 года			4,50%		
7 лет			8,50%		
7 лет			10,95%		
10 лет			12%		
10 лет			9%		
10 лет			10%		
15 лет			4%		
15 лет			8%		
15 лет			7%		
15 лет			11%		
бессрочные			6,36%		
7 лет			10,95%		
8 лет			9,7%		
9 лет			9,8%		
10 лет			10%		
10 лет			10%		
10 лет			8,50%		
10 лет			9,9%		
15 лет			4%		
бессрочные			9,253%		
7 лет			10,27%		
15 лет			9,58%		
7 лет			10,95%		
10 лет			7%		
13 лет			4%		
15 лет			4%		
8 лет			8%		
8,5 года			13%		
9 лет			13%		
10 лет			8%		
10 лет			12%		
3 года			13%		
4 года			13%		
3 года			11%		
2 года			9%		
2 года			8%		
7 лет			10,75%		

ОБЪЕМЫ БАНКОВСКИХ ОБЛИГАЦИЙ

Банк	Объем облигаций в обращении (KZT)	Объем облигаций в обращении (USD)
HALYK BANK	426,42 млрд	1,19 млрд
JÝSAN BANK	356,84 млрд	
ForteBank	274,46 млрд	0,206 млрд
BANKREBK	273,7 млрд	
Eurasian Bank	168 млрд	
kaspi bank	154,90 млрд	
CENTERCREDIT	146,08 млрд	0,180 млрд
АТФ Банк	129,77 млрд	0,074 млрд
ЖИЛ СТРОЙ СБЕР БАНК	97,70 млрд	
NURBANK	75,15 млрд	
AsiaCredit Bank	73,93 млрд	
HOME CREDIT BANK	30,4 млрд	
СБЕРБАНК	20,97 млрд	
VTB	14,93 млрд	
Альфа Банк	15 млрд	

Источник: KASE

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Источник: KASE

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Галим Хусаинов: Главная задача – слушать и слышать клиента

Конкуренция в цене или продуктовой линейке не приносит бизнесу ощутимых результатов. Другие игроки в любом сегменте повторяют идею, разработку, продукт или снижают цену через два-три месяца. Банковский сектор не исключение. Выстраивать отношения с клиентами вокруг одних только процентов по депозитам и кредитам больше не получается (к тому же эти продукты становятся все менее маргинальными для банков). Перед банками встает непростая задача не только по монетизации текущей базы клиентов, но и по их удержанию, что и привело к появлению клиентского экосистем. О том, что такое клиентский сервис и как он применяется на банковском рынке, «Курсив» поговорил с предправления Банка ЦентрКредит Галимом Хусаиновым.

Канат БАПИЕВ

– Что включает в себя современный клиентский сервис? Ведь это не только вежливость менеджеров?

– Вежливость менеджеров – must-have любой компании, она носит аксиоматический характер. Клиентский сервис – термин намного более расширенный, включающий в себя переход на принципиально новый уровень обслуживания. Это не только обходительность и компетентность фронт-офиса. Клиентский сервис – это продукты и услуги, отвечающие актуальным потребностям людей, это удобство расположения отделений, скорость принятия решений без бюрократии, мобильность, гибкость, доступность 24/7, а также инновационные решения, упрощающие клиентский путь. Главная задача – слушать и слышать клиента. Новые внедрения должны не просто соответствовать текущим нуждам клиента, а предвосхищать его ожидания. И это игра не в одни ворота. Бизнес, который сумеет максимально понять желания людей, обеспечит себе рост клиентской базы и, как следствие, высокую прибыль.

– Доступность, гибкость, мобильность – понятия не новые. Что вы имеете в виду под инновационными решениями?

– Мы предлагаем продукты, отталкиваясь не от классических банковских услуг и не от их прибыльности, а непосредственно от желаний и потребностей клиента. Иными словами, нужды клиента, а не банковская выгода становятся первостепенным толчком для создания продукта. По сути, мы изучаем путь клиента вплоть до физического перемещения и предлагаем конкретные продукты исходя из его сиоиминутной потребности.

Например, у нас создана команда по внедрению пред-

ложения real-time и geofencing. При желании клиент сможет разрешить доступ к своей геолокации и прямо внутри мобильного приложения будет видеть свое местоположение и путь до ближайших отделений и банкоматов БЦК. Более того, проходя мимо магазинов – партнеров банка, клиент получит уведомление о том, что поблизости находится место, где он может приобрести товары и услуги с повышенным кешбэком. Или клиент снимает деньги в банкомате и банк в режиме реального времени напоминает клиенту, что он может получить кешбэк, совершая покупки с помощью нашей карты, а не за наличные деньги.

Когда банки начали внедрять мобильные приложения, управлять своими финансами стало значительно легче, но и это не предел совершенства. Мы понимаем, что в денежных передвижениях клиента есть множество рутинных моментов, на которые он тратит время. Поэтому мы решили расширить функционал мобильного приложения, чтобы, например, клиенты смогли сами настраивать расписание переводов и платежей. То есть если клиент на постоянной основе ежемесячно переводит часть денег на депозит или на счет родственника, то он может настроить автоматический ежемесячный перевод и тем самым не тратить время на рутину и не держать в голове лишнюю информацию. Мы тестируем этот функционал, и совсем скоро он станет доступен клиентам.

В процессе разработки находятся и PFM-услуги. Это электронный персональный финансовый менеджер, который в режиме онлайн будет давать советы по ведению личного бюджета. Например, вы сможете задать лимиты на затраты по карте, и он будет напоминать вам об их превышении. Также он напомнит о приближающейся оплате за кредит, а если клиент пропишет в приложении цель накоплений, то электронный ассистент будет постоянно напоминать о том, что пора пополнить депозитный счет. В целом функционал ассистента довольно широкий, эта функция бесплатна, она будет доступна держателям карт любого класса и фактически заменит вам личного финансового секретаря.

В ближайших планах и развитие омниканальности. Клиент ограничен рамками канала, в котором он начал общение с банком, и наша задача – дать ему возможность безболезненно переключаться на наиболее удобный канал общения с банком, при этом не прерывая процесс обслуживания. Таким образом, процесс пользования банковской услугой не будет прерываться при изменении каналов коммуникации. Проще говоря, если клиент подал заявку на кредит в режиме онлайн, то он может получить кредит и в отделении.

– Как эволюционировал БЦК в части клиентского сервиса?

– Соответствовать трендам не сложно. Главное – хорошо знать, для кого создается продукт, и оперативно реагировать на меняю-



Фото: пресс-служба БЦК

щуюся конъюнктуру рынка. Мы работаем с 1988 года и за более чем 30 лет приобрели богатейший опыт общения с клиентами. Мы знаем, чего хотят люди, как удовлетворить их потребности сегодня, и более того – мы знаем, что они захотят завтра.

Например, предвзятого ожидания клиентов, мы не раз первыми выходили на рынок с продуктами, еще не имеющими аналогов в стране. В 2019 году мы первыми внедрили систему мгновенных платежей Suñqar, услугу онлайн-конвертации валют через приложение BCC.KZ с минимальным спредем от рыночного. И все это без комиссий, без обращения в банк и без предоставления документов на бумажных носителях. Можно вспомнить и то, что мы первыми начали выдавать жилищные займы по государственному программ «Баспана Хит» и «7-20-25», внедрив универсальную скоринговую систему, позволяющую принять решение всего за 15 минут, без кредитных комитетов.

Мы стараемся всегда быть на связи с клиентом и получать обратную связь на постоянной основе. Если человек чем-то недоволен или ему чего-то не хватило, нам важно узнать об этом незамедлительно. Только так мы можем непрерывно совершенствовать сервис. Для этого мы расширяем каналы получения обратной связи. Каждый клиент сейчас может посредством СМС-сообщения написать в банк и рассказать, понравилось ли ему обслуживание в любом из наших отделений. Круглосуточный мониторинг подобных сообщений

выпустили кредитку со специальными условиями – #картакарта с продленным гросс-периодом до 85 дней для работников медицинских учреждений.

– Переход в онлайн – это панацея?

– Безусловно, дистанционное обслуживание – это безопасно, но это не решает все проблемы. Пандемия породила мультиотраслевой кризис. Некоторые граждане лишились постоянного дохода, и автоматические скоринг-системы отказывают подобным клиентам. Конечно, мы тоже используем автоматизированный скоринг, но готовы по просьбе клиента повторно осуществить пересмотр заявки вручную. Для этого достаточно представить в банк подтверждающий документ от работодателя с описанием ситуации. Мы готовы рассмотреть каждый такой запрос индивидуально, войдя в положение каждого клиента. Такую практику по программам «70-20-25» и «Баспана Хит» мы внедрили весной почти сразу после объявления карантина.

– Сервис настолько же важен, как и продукт?

– Я бы не отделил продукт от сервиса. Качественный продукт – это и есть сервис. Продукт должен быть продуманным до мелочей, чтобы на выходе он был простым, понятным, а главное – выгодным. В процессе пользования продуктом от клиента должно складываться ощущение, что банк уже обо всем позаботился. Это и есть настоящий клиентский сервис. Например, продукт #картакарта: мы первые в Казахстане, кто сделал такие условия по кредиткам. #картакарта совмещает в себе и расщотку, и кредитную карту с лимитом до 3 млн тенге с возможностью получения кешбэка до 30%. Для премиум-класса это #IronCard – первая и единственная в Казахстане карта из первоклассной стали. Помимо привычных достоинств карты класса Infinite она обладает рядом преимуществ, не имеющих аналогов в стране. Это страховка до \$2,5 млн для владельца и членов семьи, кешбэк до 5%, бесплатные переводы, ну и, конечно же, бесконтактная оплата Apple Pay, страхование поездок, традиционный консьерж-сервис и удобный чат-бот Concierge, который мы также одним из первых внедрили на рынке Казахстана. Отдельный хороший пример клиентского сервиса – Junior Card. Это детские карты с крутым дизайном и не менее классным функционалом мобильного приложения. Этот продукт создавался с учетом пожеланий наших детей. Мы вместе с ними разработали визуальную часть, прислушались к их мнению относительно удобства операций и, конечно, создали отличное мобильное приложение! Услугами Junior Bank пользуются более 5000 детей.

– Повлияла ли пандемия на модернизацию клиентского сервиса?

– Определенно да. И в этом вопросе мы тоже во многом сыграли на опережение. Процесс перехода услуг в онлайн мы начали задолго до эпидемии. И этой весной стало ясно, что главной потребностью клиентов на ближайшее время будет возможность получать услуги в дистанционном режиме. И это даже не потребность, а необходимость. Первостепенной задачей стало ускорить процесс перехода в онлайн, и буквально за два дня нам удалось наладить онлайн-выпуск социальной карты для получения пособий. Далее процесс открытия в онлайн-режиме с последующей доставкой на дом мы наладили для всей карточной линейки, включая кредитки #картакарта, премиальный #IronCard и детский #JuniorCard. Все это мы сделали, чтобы клиенты находились в безопасности, не нарушая режим самоизоляции. Практически весь функционал банка по продуктам и услугам можно получить в онлайн-режиме. Более того, мы организовали открытие и доставку карт для получения социальных пособий, а совсем недавно

– Какая самая фатальная ошибка клиентского сервиса?

– Алчность и ложная самоуверенность. Нельзя думать только о прибыли, руководствуясь известным выражением маркизы де Помпаду. Это сиоиминутная выгода, которая не позволит подержаться бизнесу на плаву.

Также бизнесмены ошибочно полагают, что знают клиента, экономят на маркетинговых исследованиях или не следят за постоянно меняющимися трендами. Они тратят время, ресурсы, разрабатывают продукты, не спросив мнения клиентов. Далее, не видя бревна в своем глазу, вносят во всем фронт-офис, выставляя им все новые стандарты и планы. А проблема в том, что клиенту просто нужно другое.

– Какова методика внедрения клиентского сервиса?

– Конечно, в первую очередь это решение руководства поставить во главу угла клиентоориентированность и четко следовать этому направлению, строя на этой философии корпоративную культуру. Под корпоративной культурой зачастую понимается не совсем то. Ведь это не только совместные праздники – прежде всего это инвестиция в персонал, регулярное обучение сотрудников. На фронт-менеджере лежит огромная ответственность, ведь именно от него в конечном итоге зависит правильное донесение продукта, над которым месяцами работал бэк-офис. Именно он, фронт-менеджер, – лицо банка. Именно от общения с ним у клиентов складывается мнение обо всем БЦК. Он не просто должен улыбаться, он должен делать это искренне. Рассказывая о продукте, сотрудник должен сам им пользоваться и любить его. И тут важно понять, что вложения в обучение персонала, в его профессиональный и личный рост – это неотъемлемая часть первоклассного клиентского сервиса. Не меньше внимания нужно уделять и тем, кто работает в «закулисье». Разработчик продуктов, маркетолог, IT-специалист – все они, вне зависимости от сферы деятельности, должны любить свой банк и продукты. А эта любовь, в свою очередь, строится на отношении банка к персоналу. Поэтому мы на постоянной основе проводим тренинги, встречи, обмениваемся опытом и успешными кейсами. «Научился сам – научи другого» – так у нас работают все. Каждый руководитель подразделения – это не надзиратель и не командир, это наставник и учитель, к которому можно прийти за советом и опытом. Топ-менеджмент, например, ежемесячно рекомендует к прочтению бизнес-литературу, из которой сам почерпнул полезную информацию. Эти книги хранятся у нас в банковской библиотеке и доступны для всех желающих. Говоря непосредственно о клиентском сервисе, могу вспомнить, например, «Первоклассный сервис как конкурентное преимущество» Джона Шоула, «Клиенты на всю жизнь» Карла Сьюэлла и Пола Брауна, «Жалоба как подарок» Клауса Мёллера и Джанелл Барлоу.

– Как эволюционирует клиентский сервис к 2050 году?

– Думаю, клиенты будут больше внимания уделять тем компаниям, у которых наиболее развиты омниканальность и универсальность мобильных приложений, работающих без сбоев. Компаниям, предоставляющим широкий спектр продуктов и услуг, руководствуясь простотой, доступностью и открытостью.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKispey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN



kursiv.kz



Почему господдержка МСБ будет неэффективной без цифровизации



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

Охватившая весь мир пандемия прежде всего ударила по малому и среднему бизнесу, а это около 90% всех предприятий в мире. Эти компании столкнулись с падением выручки из-за снижения потребительского спроса, перебоими в логистических цепочках, а главное – с неопределенностью относительно своего будущего. И последнее связано прежде всего с непониманием бизнеса, какие инструменты использовать, чтобы выстоять в коронакризисе.

Мировая проблема инструментария

Проблема непонимания того, как необходимо менять бизнес, чтобы встроиться в новые условия, касается, на мой взгляд, не только Казахстана. И связана она с масштабами нынешнего кризиса: по прогнозам МВФ, из-за пандемии мировой ВВП сократится на 3% по итогам 2020 года. Экономисты абсолютно верно считают, что это проседание можно смягчить, реализовав механизмы финансовой, организационной и экспертной поддержки малого и среднего бизнеса. И правительства различных государств делают это: например, Австралия заявила о пакете мер на \$17,6 млн для помощи предпринимателям малого бизнеса; представители британского МСБ могут рассчитывать на грант в размере не менее 3 тыс. фунтов стерлингов. В Германии пакет для спасения немецких компаний оценили в 610 млрд евро, Япония ввела в действие пакет мер общей суммой около \$20 млрд для помощи и кредитования малого и среднего бизнеса.

Меры масштабные, но необходимо понимать, что они позволяют малому и среднему бизнесу держаться на плаву лишь какое-то время, в случае если необходимость в карантинных ограничениях не отпадет. Традиционные меры поддержки эффективны при «обычных» кризисах, но не решают главной сегодняшней проблемы предпринимателей – как работать и зарабатывать в ситуации, когда физические контакты с контрагентами и клиентами не просто ограничены, а зачастую сведены к нулю. Коронакризис способен выкосить целые индустрии, где оказание услуг без физического контакта просто невозможно (например, авиаперевозки и туризм), и там тактика вливания денег просто для поддержания жизнеспособности компаний, наверное, оправдана. Но в тех отраслях, которые могут перейти на дистанционный формат работы, вливания должны идти именно на выстраивание этого механизма. В противном случае поддержка бизнеса станет бесконечной и, что самое печальное, бессмысленной, потому что всех спасти все равно не удастся. Даже в самых развитых экономиках мира.

Согласно последнему отчету Федерального резервного банка Нью-Йорка в США среди финансово здоровых малых предприятий только около 20% имеют достаточно средств, чтобы нормально работать два месяца при отсутствии выручки. Правительство Штатов разра-

ботало программу помощи МСБ, одна из основных мер – предоставление кредитов на зарплату. И чтобы компании не увольняли своих сотрудников, предполагается трансформировать займы в гранты, то есть предоставлять деньги безвозмездно. Очевидно, что бесконечными эти вливания не будут, потому что свой предел запасов есть у любой экономики. Поэтому уже сейчас параллельно заливанию мирового коронакризисного пожара деньгами необходимо вести строительство новой экономической архитектуры, основанной на цифровых технологиях. И переселять в это новое «здание» как можно большее количество «погорельцев» из старого дома мировой экономики.

Первый «переселенец» – ретейл

То, что вложения в цифровую инфраструктуру будут эффективны, показывает пример одной из отраслей, по которой пандемия ударила достаточно жестко. Речь идет о ретейле: в крупнейших европейских розничных сетях продажи в этом году упали на 70%, а исследователи из компании Alvarez&Marsal до сих пор считают, что примерно половина непродуктовых ретейлеров Великобритании просто перестанет существовать, если пандемия затянется. Однако внутри этой отрасли сразу же появилась «белая ворона»: в период всеобщей изоляции подъем испытала сфера e-commerce. В США продажи в онлайн-магазинах за первые две недели весны выросли на 56%, в странах Европы показатель этого роста колебался в коридоре от 30 до 45%, и даже после отмены жестких карантинных мер дистанционные покупки с доставкой до порога дома падения не показали.

Глядя на успехи электронных коммерсантов, в онлайн начали массово уходить и традиционные сети, которым переход в онлайн и сотрудничество с сервисами доставки позволили получать доход даже в период локдауна. Та же картина, кстати, наблюдалась и в Казахстане: в электронный формат взаимодействия с клиентами с последующей доставкой продуктов на дом начали переходить даже крупные продуктовые сети. От общего падения в сравнении с 2019 годом отрасль это не спасло: по информации Комитета по статистике МНЭ РК, за январь – август текущего года объем розничной торговли в стране составил 6,8 трлн тенге – в реальном выражении на 9,5% меньше, чем в соответствующем периоде 2019 года (7 трлн тенге). Но факт в том, что без переформатирования своей деятельности и введения электронного формата работы падение было бы еще большим и, возможно, просто критическим для отрасли. Насколько критическим, показывают примеры некоторых казахстанских магазинов у дома, которые после режима ЧП так и не открылись снова.

Начав стимулировать процессы цифровизации торговли, Казахстан, во-первых, решит коронакризисные проблемы значительной части своей экономики (по разным оценкам, доля сектора торговли в ВВП Казахстана в последние годы колеблется от 15 до 20%). А во-вторых, разработает некую модель работы в новых условиях, которая может стать матрицей для отделов сбыта предприятий других секторов, например, в той же обрабатывающей промышленности. И эта матрица останется востребованной даже в том случае, если уже завтра человечество изобретет вакцину от COVID-19

– хотя бы потому, что цифровые каналы связи с потребителями позволяют обслуживать их большее количество в единицу времени в сравнении с физическим контактом. Мы в «Казакхтелеком» в этом уже убедились: сейчас наши цифровые каналы обслуживают до 2,5 тыс. обращений в сутки против 200 обращений в день во времена превалирования физических контактов с клиентами.

COVID еще актуализирует цифру

Естественно, этот рост обращений может обернуться монетизацией для тех компаний, которые осваивают новые инструменты работы на рынке. Потребители просто проголосуют ногами за те структуры, которые способны удовлетворить их запросы даже тогда, когда от дома дальше 500 метров отходить нельзя, как это было в марте – мае этого года, в момент действия режима ЧС. И нынешние сценарии руководства Министерства здравоохранения Казахстана, когда к локдауну, то есть к ограничительным карантинным мерам, придется вернуться либо в декабре 2020 года (пессимистичный сценарий), либо в январе 2021 (реалистичный), доказывают, что нашему бизнесу сейчас стоит активнее осваивать цифровые каналы связи с контрагентами и клиентами.

На это указывают и показатели индекса деловой активности (ИДА) по Казахстану, колебания которых находятся в прямой корреляции с периодами локдаунов в стране в этом году. Объективный провал в активности реального сектора отмечался в самом начале пандемии: с марта по апрель ИДА рухнул с 50,1 до 37,2. Далее деловая активность начала восстанавливаться к лету (до 46,8 в середине июня), но вновь снизилась во время второй волны заболеваний в июле (до 44,7). В августе индекс составил 45,4, демонстрируя небольшое восстановление экономики в реальном секторе (наблюдалось увеличение ИДА в сфере услуг с 43,1 до 44,2 и в промышленности – до 48,3 по сравнению с 48 в июле).

Напомним, позитивных значений этот индекс достигает тогда, когда превышает показатель 50, но для того чтобы разорвать его привязанность к локдауну, бизнесу необходимо научиться работать и в карантинные периоды. Которые, по прогнозам Минздрава, весьма вероятны в самое ближайшее время. А это значит, что у казахстанских предпринимателей на перевооружение осталось два-три месяца, и, на мой взгляд, именно на это перевооружение и должны быть направлены все ресурсы как самого МСБ, так и государства. Иными словами, в ситуации, когда спасательных шлюпок на всех явно не хватит, кто-то должен научиться плавать даже в шторм.

По данным Комитета по статистике, рынок телекоммуникационных услуг Казахстана стал одним из немногих рынков, который не потерял динамики и доходов во время пандемии COVID-19. Но мы отдаем себе отчет в том, что в случае дальнейшего проседания остальных рынков и индустрий неизбежно просядет и телекоммуникационный рынок – не бывает длительного преуспеяния на фоне длительного бедствия потребителей твоих услуг. Поэтому «Казакхтелеком» готов оказывать помощь бизнесу, созревшему для цифровой перестройки. Поскольку, на мой взгляд, сейчас для многих предпринимателей это вопрос даже не развития, а выживания.

Как обучение переходит от общих стандартов к персонализированным предложениям знаний



Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН,
управляющий партнер
Khalykbergen Strategy Communications

Казахстан взялся за цифровизацию еще 16 лет назад, когда была утверждена программа «Электронное правительство». Национальная отрасль образования же только делает первые шаги в направлении цифры.

Пандемия стала главным фактором, вынудившим Министерство образования и науки РК официально признать достижения цифровой эпохи и начать легализацию дистанционного обучения. Поэтому, не дожидаясь от очередного министра образования Казахстана ответа на вопрос, каким будет образование в нашей стране через год или десять лет, попробуем самостоятельно нарисовать картину будущего, опираясь на мнения международных организаций и экспертов.

Традиционная модель образования для нашего общества, старательно сохраняемая чиновниками, больше не работает. Одни и те же учителя на протяжении десятков лет передают сначала нам, потом нашим детям и внукам одну и ту же информацию – по одной и той же программе, по одним и тем же стандартам. Цифровые технологии привели современный мир к индивидуальному обучению. Банки давно не предлагают один и тот же кредит всем подряд – они формируют персональное предложение, от которого клиент не может отказаться. Такие предложения строятся на кредитной истории, оборотах по счету, структуре трат того или иного клиента банка. С образованием так же: в зависимости от способностей, целей и возможностей ученика или студента ему предлагается оптимальная образовательная программа.

Современный западный преподаватель – это уже не простой передаточный механизм, а консультант, ментор, наставник, менеджер проекта. Достаточно взглянуть на самых востребованных преподавателей ведущих школ: люди науки, бизнеса, госуправления, СМИ.

Где начинается будущее казахстанского образования? Конечно, в средней школе, где должна появиться цифровая платформа получения знаний, подпитываемая национальными и международными источниками – библиотеками, исследовательскими центрами, научно-культурными лабораториями, высшими учебными заведениями. Гаджеты и компьютеры сегодня – это не только игры и развлечения, но и мощный инструмент самосовершенствования. Красивые и краткие видеоуроки, тексты, инфографика и другие материалы с широким диапазоном заданий могут легко сосуществовать с учителями и педагогами, чьи функции должны меняться. Учителя будут работать над развитием

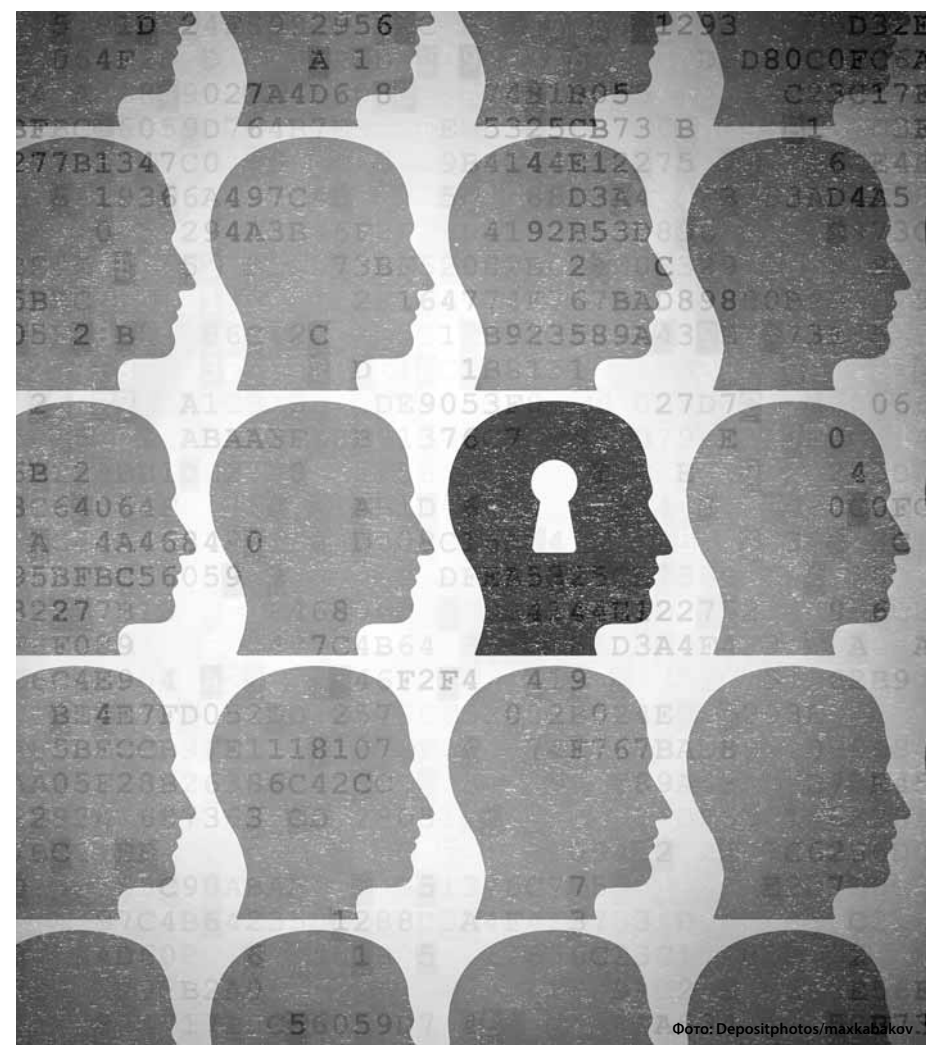
гибких навыков учеников, накладывая их на жесткие знания.

IT-технологии не заменят учителей, но они станут их помощниками. Адаптивные IT-системы позволят создавать индивидуальную учебную программу для каждого ребенка на основе его оценок и поведения, стиля обучения и других особенностей учащегося. Учителю не нужно проверять кучу тетрадей и лопатить бумажные материалы – данные по классу можно увидеть за пару кликов (усредненные же данные по стране правительство сможет видеть в режиме реального времени, не дожидаясь бумажных отчетов министерства). А значит, у учителя остается больше времени на планирование будущих вариантов обучения для каждого ученика, а не усредненного класса в целом. В казахстанском образовании должна появиться личность, а не масса: каждый из нас уникален, и я не знаю ни одного среднего ученика или студента.

IT-системы уже сейчас ведут дневниковые записи, выставляют персональные цели, управляют расписанием команд, определяют курсы, оценивают KPI конкретного работника и помогают ему в дальнейшем развитии, а значит, такие системы станут привычным явлением образовательного процесса. Останется лишь интегрировать их в разные учебные платформы и настроить уровни доступа.

Министерство образования и науки РК гордится присоединением к Болонской системе – общему образовательному пространству высших учебных заведений Европы. Это присоединение должно было дать возможность студентам обучаться в разных семестрах в нескольких вузах или на разных ступенях высшего образования. И то, что не сумели реализовать вузы, сейчас реализуют EdTech-проекты, предоставляющие здесь и сейчас сетевые формы высшего образования. Готовьтесь забыть про погоню за выпускниками элитных вузов – личные характеристики, персональные навыки и компетенции будут важнее коротких учебных заведений. Недаром Google, SpaceX, Amazon, IBM, JP Morgan уже забывают про графу «образование» в требованиях к кандидатам и требуют «компетенции». Вместо законченных 4-5-летних программ для работодателей будут важны практические и деловые навыки сотрудников, приобретаемые за месяцы и недели.

Образование меняется, и нам предстоит преодолеть жесткую полосу препятствий: слепоту и глухоту бюрократии, неумную страсть жестко регулировать содержание образовательных программ, алчность собственников отдельных вузов, а порой и общественных объединений, утверждающих, что цена за образование не может быть ниже взятой с потолка цифры, например миллиона тенге. Зарубежный опыт демонстрирует обратное: пройдя курсы за \$300, студенты сегодня получают работу в Google, тратя на это месяцы, а не годы. Поэтому, если наши чиновники не адаптируются к современным требованиям рынка, общество само завершит «цифровую революцию» в образовании.



> стр. 1

Абсолютные лидеры

Лидером по объему совокупного строительства в двух крупнейших мегаполисах Казахстана за 2019 год стал холдинг VI Group (основатель и контролирующий акционер – **Айдын Рахимбаев**). За год застройщик с 25-летним стажем ввел в эксплуатацию 984 тыс. кв. м жилья в 20 жилых комплексах. Это 31% от общего объема жилищного строительства в Нур-Султане и Алматы за 2019 год.

Доходы компании за этот период составили 386,6 млрд тенге.

Компания в 2019 году строила жилье преимущественно в Нур-Султане в классах бизнес и комфорт. В Алматы VI строит в основном комфорт, объем строительства примерно в три раза ниже столичного. Жилье элит-класса представлено в портфеле компании единичным жилым комплексом в столице. Для строительства жилья в сегменте эконом холдинг в 2016 году создал компанию Nova City Development.

В 2020 году VI Group планирует сдать в эксплуатацию 950 тыс. квадратных жилья в 22 жилых комплексах, другими словами, роста объемов в коронакризисном году у девелопера не запланировано.

Компания участвует в госпрограммах «7-20-25», «Баспана Хит», «5-10-20» («Шанырақ»), сотрудничает по ипотечным продуктам с БВУ, Жилстройсбербанком (ЖССБ) и КИК. Большинство жилых комплексов застройщика имеют гарантию ФГЖС или разрешения на привлечение средств дольщиков от акимата. Но продажи квартир в ЖК «Атамекен», по данным управления архитектуры и градостроительства города Алматы, начались при отсутствии такого разрешения.

Холдинг занимается также строительством коммерческой недвижимости, возводит объекты по схеме государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения и образования (в 2020 году на слуху было строительство модульных коронавирусных госпиталей). Кроме того, в сферу деятельности холдинга входят инжиниринг, промышленное и дорожное строительство.

Второе место по объемам строительства в 2019 году заняла корпорация Bazis-A (владельцы – **Александр и Павел Беловичи**), которая работает на строительном рынке 29 лет.

Компания не ответила на запрос «Курсива» об объемах сданного жилья и финансовых показателях, поэтому данные взяты из открытых источников. По оценкам «Курсива», корпорация сдала в 2019 году в двух казахстанских мегаполисах более 420 тыс. кв. м жилья в пяти жилых комплексах, что составляет 13% рынка. Доходы компания не раскрывает.

В Алматы Bazis-A сдал по одному проекту в каждом классе – комфорт, бизнес и элит, в Нур-Султане – один в классе комфорт и один – бизнес.

На 2020 год запланирована сдача более 400 тыс. кв. м жилья, то есть девелопер планирует сохранить объемы сдачи жилья.

Компания участвует в госпрограмме «5-10-20» («Шанырақ»), сотрудничает по ипотечным продуктам с БВУ, ЖССБ и КИК. Жилые комплексы застройщика имеют гарантию ФГЖС или разрешение на привлечение средств дольщиков от акимата.

Кроме жилья Bazis-A возводит административные здания, социальные, инфраструктурные и промышленные объекты, строит автомобильные и железные дороги.

Доля остальных компаний на рынке значительно ниже, чем у двух глобальных лидеров, и не превышает 5% от объема жилья, сданного в двух мегаполисах по итогам 2019 года, поэтому их мы оценили в разрезе городов.

Крупные девелоперы Нур-Султана

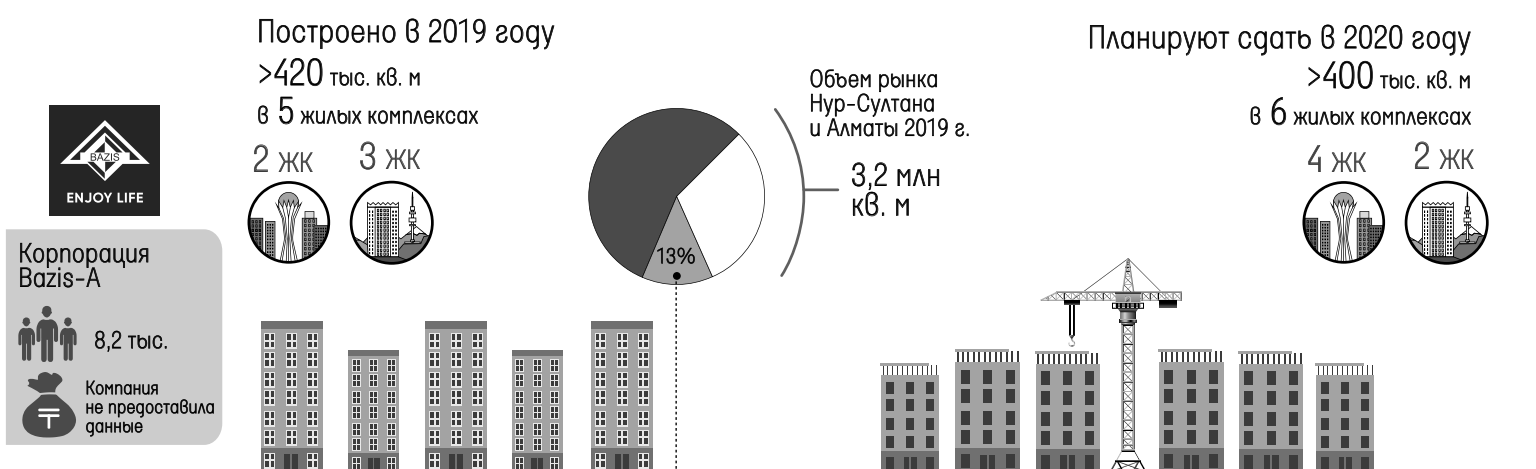
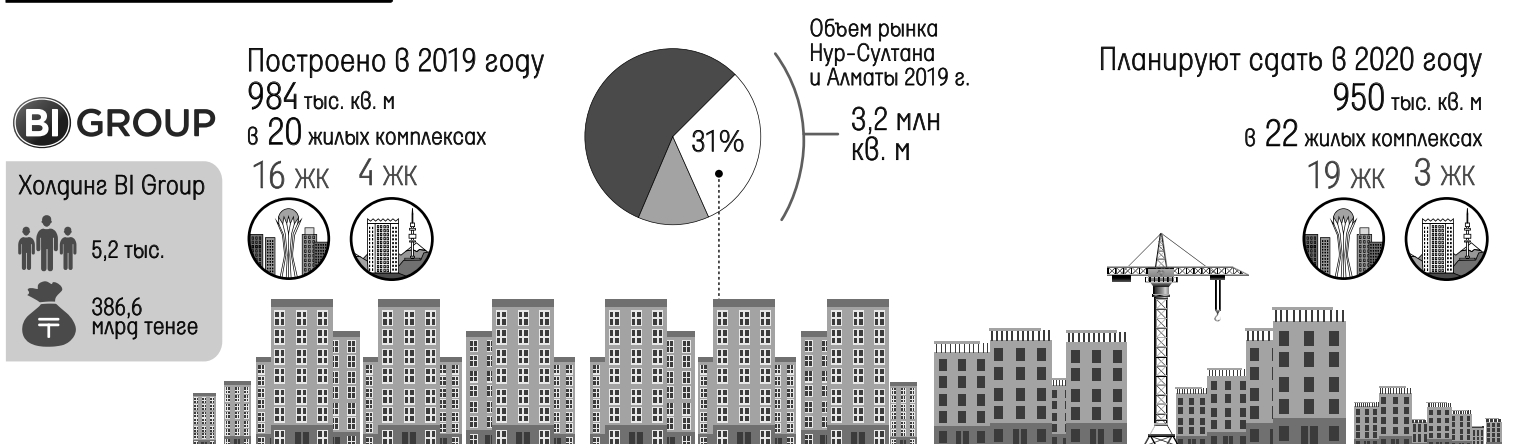
Застройщик G-Park сдал в 2019 году более 140 жилых квадратов (8,3% столичного рынка) в пяти жилых комплексах, четыре из которых заявлены в классе комфорт. Владелец компании – **Табит Сатмагамбетов**. На столичном рынке застройщик появился сравнительно недавно, в 2013 году, но уже имеет внушительные объемы строительства и, судя по всему, намерен их наращивать. На 2020 год запланирована сдача более 200 кв. м жилья, а это уже заявка на третье место в рейтинге глобальных застройщиков двух мегаполисов. На сайте Ассоциации застройщиков Казахстана в феврале 2020 года появилась информация о том, что девелопер



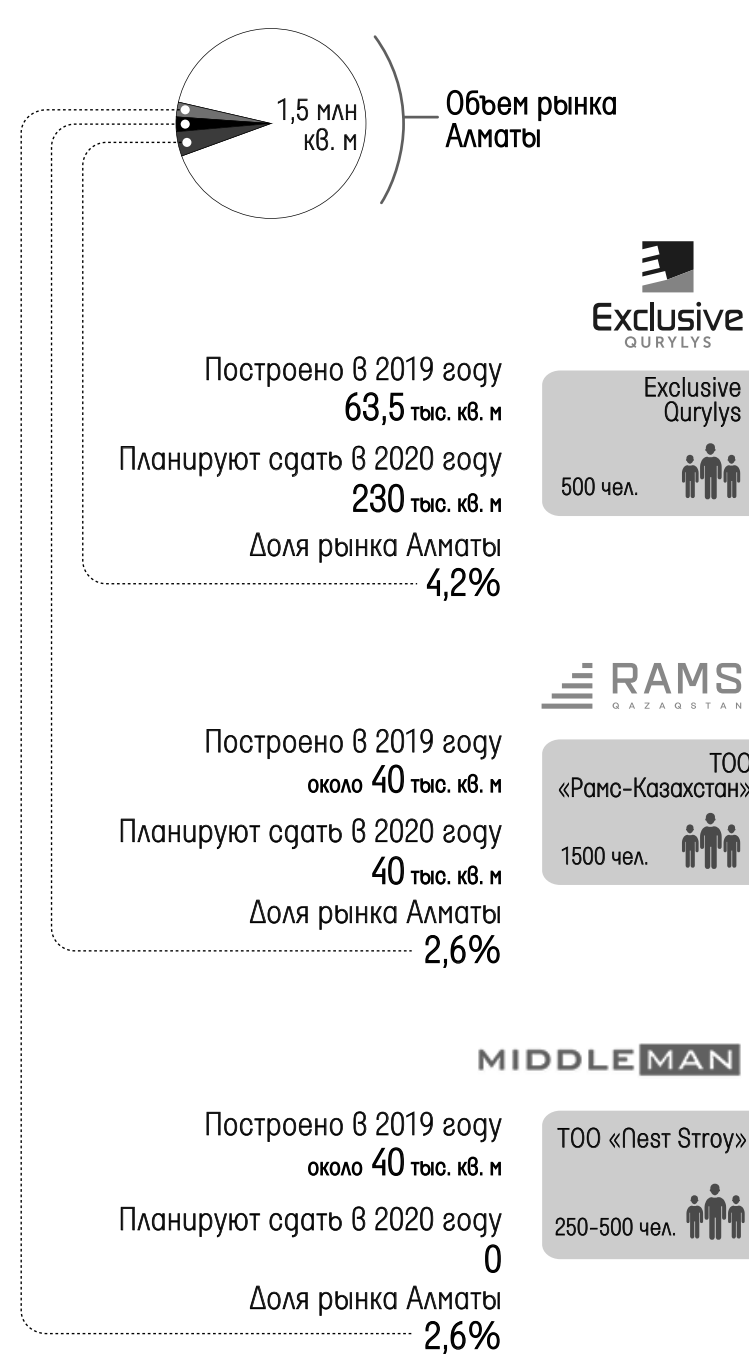
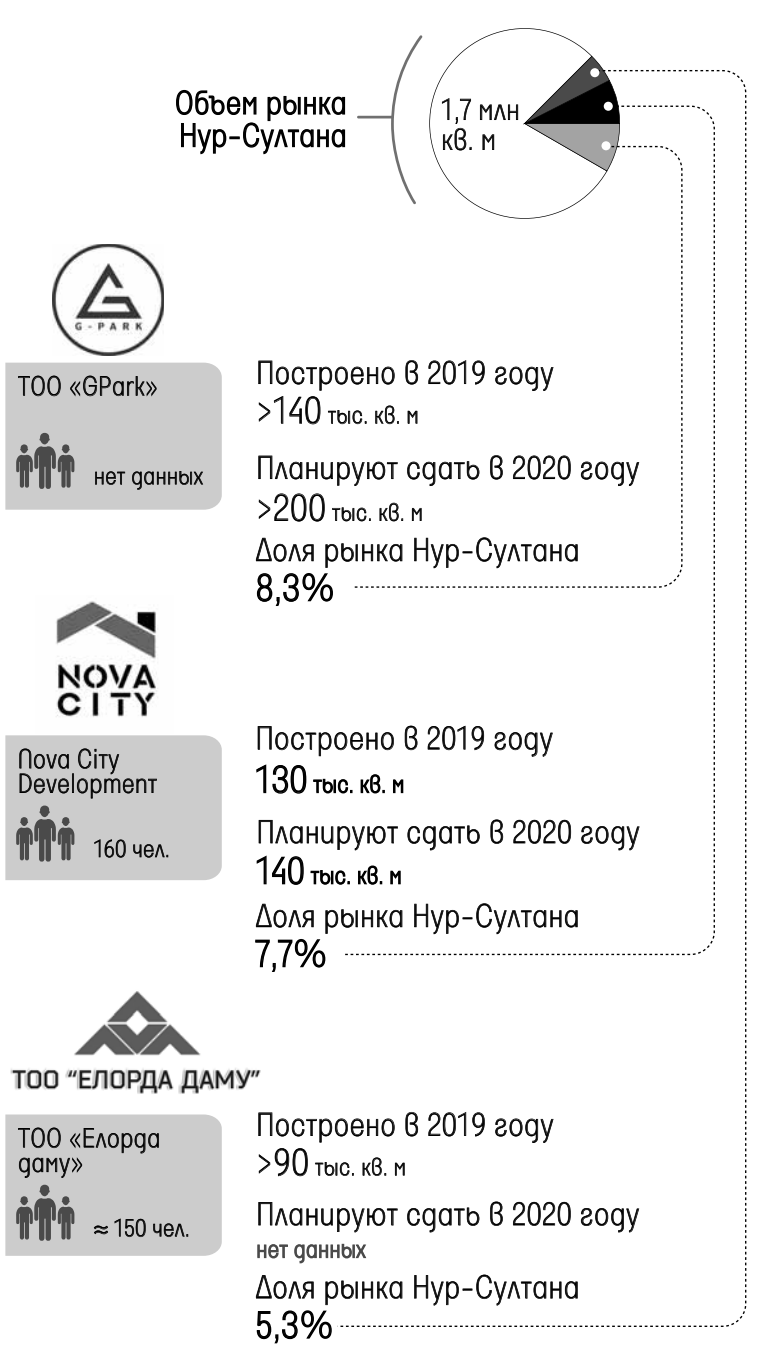
Фото: Офелия Жакаева

Кто строит жилье в Казахстане

АБСОЛЮТНЫЕ ЛИДЕРЫ



НУР-СУЛТАН | **АЛМАТЫ**



привлекал деньги дольщиков, не имея на то разрешения, после чего в марте того же года застройщик оформил разрешения на три из них – ЖК Paris, ЖК Brussel, ЖК Manhattan 5.

Упомянутая ранее дочка VI-Group Nova City Development за 2019 год сдала в столице 130 тыс. кв. м жилья класса эконом, что составляет 7,7% от объема жилья, сданного в прошлом году в столице. Самый большой проект компании на сегодня – жилой комплекс Nova City, состоящий из 25 домов общей площадью 155 тыс. кв. м. В Нур-Султане эта компания – лидер в сегменте социального жилья. В 2020 году застройщик намерен возвести 140 тыс. кв. м жилья. Nova City использует те же финансовые программы, что и родительская компания. Разрешения на привлечение денег дольщиков у застройщика есть.

Столичный застройщик «Елорда даму», на 100% принадлежащий акимату (на сайте elorda-damu.kz указано, что это компания «со 100%-ным участием местного исполнительного органа»), сдал в 2019 году более 90 тыс. квадратных жилой площади экономкласса. Это 5,3% рынка Нур-Султана. Компания реализует в столице проект по сносу аварийного жилья, завершает строительство проблемных объектов, а также строит новое жилье по программе «Нурлы Жер». Государственные аудиторы в заключении №10-Қг от 10.09.2020 г. отмечают, что застройщик является аффилированным лицом с управлением контроля и качества городской среды г. Нур-Султана, которому поручен контроль и надзор строящихся объектов на территории столицы.

Крупные девелоперы Алматы

В Алматы масштабы строительства в 2019 году уступали столичным.

Компания Exclusive Qurylys за 2019 год возвела в южной столице 63,5 тыс. кв. м жилья, что составляет 4,2% от общего количества квадратных, сданных в Алматы. В компании, которая создана в 2007 году, четыре учредителя, двое из них являются иностранными гражданами. Публично представляет компанию только один из них – **Туркан Ферхат**. Портфель компании за минувший год пополнился жилым комплексом класса бизнес, а также были сданы очередные квадраты в масштабном ЖК Alatau City, состоящем из 41 дома, который сама компания относит к классу комфорт. На 2020 год намечена сдача более 230 тыс. жилых квадратов в пяти жилых комплексах. Если планы компании будут реализованы, доля застройщика на рынке Алматы может увеличиться до 15% и позволит компании стать одним из лидеров строительного рынка не только южной столицы, но и Казахстана. В проектах застройщика еще один грандиозный жилой комплекс из 90 жилых домов на 450 тыс. кв. м по улице Бухтарминской вдоль Малой Алматинки (район аэропорта), заявленный в классе комфорт.

Компания участвует в госпрограммах «7-20-25», «Нурлы Жер», сотрудничает по ипотечным продуктам с БВУ, ЖССБ.

Жилые комплексы Exclusive Life и Alatau City получили разрешения от акимата на привлечение средств дольщиков.

Еще один крупный игрок алматинского рынка – компания Rams Kazakhstan с турецкими владельцами – сдала за 2019 год около 40 тыс. кв. м жилья в трех жилых комплексах: два – категории бизнес и один – элит. Это примерно 2,6% от объема сданного жилья на алматинском рынке. В 2020 году компания также планирует ввести в эксплуатацию около 40 тыс. кв. м жилья.

Компания сотрудничает по ипотечным продуктам с БВУ и ЖССБ.

Часть жилых комплексов застройщика – Rams Luxur и Sakura – имеет разрешение акимата на привлечение денег дольщиков. А вот на ЖК Forum Plus и «Дом на Абая» девелопер такие разрешения не получал, за что в 2019 году попала в список нарушителей.

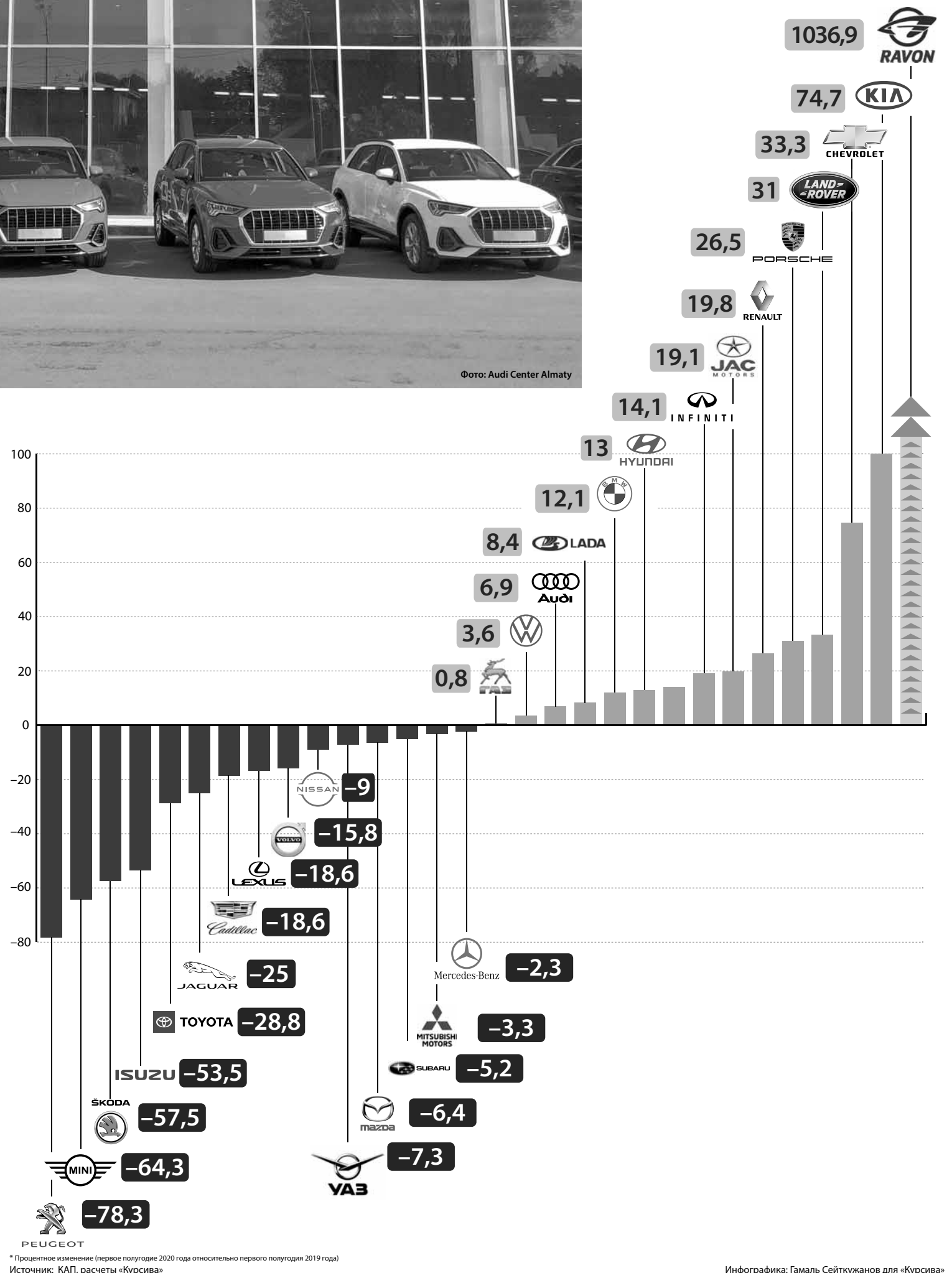
Девелопер Middleman (застройщик – TOO «Nest Stroy») также сдал в 2019 году около 40 тыс. квадратных жилья (2,6% алматинского рынка) класса комфорт в центре Алматы. Этот показатель компании обеспечил ЖК Arbat. Но и этот застройщик значится в списках городского акимата как компания, не имеющая разрешения на привлечение денег дольщиков. В текущем году девелопер не планирует ввод жилья в эксплуатацию.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Фото: Audi Center Almaty

ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РАЗРЕЗЕ БРЕНДОВ*



* Процентное изменение (первое полугодие 2020 года относительно первого полугодия 2019 года)
Источник: КАП, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Против тренда

Продажи каких новых автомобилей растут в Казахстане

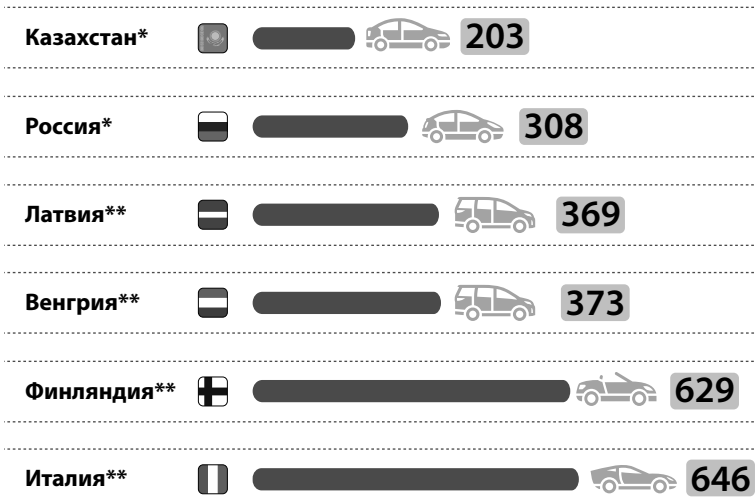
> стр. 1

Кто заводит рынок

Льготное автокредитование поддерживает спрос на локализованные бренды. KIA в первой половине 2020 года прибавила почти 75% – продажи выросли с 1763 автомобилей в первом полугодии 2019 года до 3080 за шесть месяцев 2020 года. Под госпрограмму попадает семь моделей этой марки. По итогам девяти месяцев сбыт линейки KIA практически удвоился – плюс 99% к аналогичному результату 2019 года. Такой рост в группе компаний «Бипэк Авто – Азия Авто» объясняют совокупностью факторов – выходом на рынок новых (или обновленных) моделей и собственными программами кредитования для клиентов.

Chevrolet, JAC, Lada, Hyundai тоже показывают рост продаж, хотя у Lada и Hyundai он немного ниже среднего по рынку относительно итогов полугодия. В то же время Lada остается самым продаваемым в РК автобрендом с рыночной долей 22,7%. В «Бипэк Авто – Азия Авто» отметили, что июнь 2020 года стал для бренда самым результативным месяцем за последние пять лет, а минувший сентябрь – второй по успешности месяц продаж на пятилетнем отрезке.

Количество автомобилей на 1000 жителей



* На 1 января 2020 года
** На 1 января 2019 года
Источник: КС МНЭ РК, Автостат, Eurostat

Взрывной рост (+1036,9%) продемонстрировал Ravon R3, производство которого в середине прошлого года началось на заводе в Костанайе, модель тоже доступна по программе льготного кредитования. По данным «КазАвтоПром», продажи автомобилей бренда Ravon в первой половине 2019-го составили всего 369 штук (по итогам всего года – 3651), а за первые шесть месяцев 2020-го их было продано уже 4195. В Allur Auto комментируют: «Основной пик продаж пришелся на период, когда не все дилерские центры по Казахстану смогли быстро среагировать на новые реалии пандемии, – на май. Тогда пока-

затели реализации Ravon Nexia R3 достигли рекордной для страны отметки в 1007 единиц, выведя автомобиль в лидеры продаж в разрезе моделей». В сентябре Ravon R3, по данным компании-производителя, сохранил место в тройке лидеров – было продано 607 автомобилей этой модели. Постепенное снижение продаж в Allur Auto объясняют сменой бренда Ravon на костанайском заводе «СарыаркаАвтоПром» на Chevrolet.
Из брендов, модели которых попадают под 4%-ный кредит, в оцутимой «минусовой зоне» только Skoda (475 и 202 в первое полугодие 2019 года и 2020 года соответственно). «Спад продаж связан с процедурой заключения нового дистрибьюторского соглашения между Skoda Auto, «Бипэк Авто Казахстан» и «Азия Авто». В соответствии с действующими стандартами, до момента заключения нового соглашения группа компаний «Бипэк Авто – Азия Авто» проходила всестороннюю проверку со стороны Volkswagen Group. Производство автомобилей Skoda в этот период было приостановлено, что отразилось на результатах продаж бренда в 2020 году», – объяснили в группе компаний.
Незначительное падение продаж показал UAZ (льготное кре-

дита реализации Ravon Nexia R3 достигли рекордной для страны отметки в 1007 единиц, выведя автомобиль в лидеры продаж в разрезе моделей». В сентябре Ravon R3, по данным компании-производителя, сохранил место в тройке лидеров – было продано 607 автомобилей этой модели. Постепенное снижение продаж в Allur Auto объясняют сменой бренда Ravon на костанайском заводе «СарыаркаАвтоПром» на Chevrolet.

Как продавали авто на карантине

До пандемии предложение «купить онлайн» на интернет-страницах компаний, продающих авто, выглядело скорее как дань моде, но с введением карантина перешло в формат must have. Подход даже стал более разнообразным – например, сотрудники автоцентров выкладывали в Instagram подробные видео по каждому из автомобилей. И хотя апрель оказался самым провальным месяцем для казахстанского авторынка – было реализовано всего 950 новых автомобилей (почти в шесть раз меньше, чем годом ранее), полностью продажи не остановились даже в самый жесткий карантин. В «Бипэк Авто – Азия Авто» сообщили, что в период карантина филиальная сеть компании работала в формате дистанционных консультаций, а оплата производилась только через интернет-банкинг – и услугой онлайн-покупки воспользовались 252 казахстанца.

«Те, кто сумел оперативно перестроиться и наладить процесс онлайн-продаж в период самоизоляции, безусловно выиграли, когда дилерские центры возобновили свою деятельность. Например, оперативная доработка наших интернет-ресурсов, внедрение модулей оплаты, изменение скриптов и подготовка специалистов для консультаций онлайн позволили нам в период самоизоляции наработать базу клиентов и наладить с ними контакт. Мы видим, что сегодня клиент приходит в автосалон через онлайн», – говорит директор Audi Center Almaty Ардак Шаграева.

В Allur Auto, подтверждая возможность онлайн-продаж, все же отмечают, что мировая тенден-

ция онлайн-покупок авто пока не сильно прижилась в Казахстане, поскольку «чаще при выборе автомобиля клиент полагается на визуальные и тактильные впечатления от будущей машины».

Ограничение скорости

Конвейеры казахстанских автозаводов продолжали работать во время режима ЧС. В Allur Auto на вопрос «Курсива» о задержках поставок новых автомобилей в дилерские центры ответили, что «никаких ожиданий поставок не зафиксировано». В «Бипэк Авто – Азия Авто» сообщили: «Пандемия, несомненно, отразилась на производственных циклах поставщиков комплектующих изделий, что привело к сдвигу сроков производства автомобилей на АО «Азия Авто» и корректировке сроков поставки автомобилей клиентам. Выдача автомобилей, заказанных до периода ЧП, была завершена еще в июле».

В более уязвимом положении оказались дистрибьюторы тех брендов, производство которых на территории РК не локализовано – то есть как минимум продавцы премиальных марок. Из-за временной приостановки заводов и нарушения цепочек поставок продавал такие автомобили только тот, у кого было что продавать.

«В мае дилеры распродалли запасы, выкупленные до введения режима самоизоляции. На сегодняшний день в Казахстане наблюдается фактор временного дефицита новых автомобилей, вызванный сниженными объемами производства и поставок вследствие карантина. Сегодня срок поставки из-за рубежа автомобиля, заказанного в производстве, составляет от двух месяцев и более, поскольку пандемия нарушила цепочки поставок компонентов. По нашим прогнозам, фактор временного

дефицита на новые авто будет сохраняться до конца 2020 года», – делится Ардак Шаграева. Из-за карантина Audi Center Almaty отложил до сентября вывод на рынок кроссовера Q3 второго поколения, хотя для компании это было очень важное событие – модельный ряд немецкого автобренда собирались пополнить впервые за почти три года. «Вывод модели Q3 был запланирован нами задолго до начала пандемии, но сроки продаж, в связи с эпидемией коронавируса, мы были вынуждены сдвинуть», – рассказывает директор автоцентра. Есть модели, чьи поставки и вовсе оказались лимитированными – как, например, Audi e-tron, первый серийный электромобиль автоконцерна. Квота на поставку этого авто в РК – три-четыре единицы до

конца 2020 года, хотя спрос на электрический кроссовер, чья минимальная цена в РК составляет 50 млн тенге, есть. Но пандемия сорвала производственные планы, и изготовитель вынужден ограничивать поставки, особенно на неключевые рынки.

Снижение цен на нефть, замедление экономического роста, колебания курса тенге и отложенный спрос подстегнули казахстанский авторынок, однако потенциал долгосрочного спроса по-прежнему обеспечивается высоким уровнем изношенности отечественного парка легковых автомобилей и низким уровнем автомобилизации населения. По данным на начало сентября 2020 года, 65% зарегистрированных в РК автомобилей старше 10 лет, а на тысячу жителей республики приходится 207 автомобилей.

Объявления

Утеряны документы «Күміс алка» и «Алтын алка» на имя Сабировой Айгерим Муратбековны. Прошу данные документы считать недействительными с 27.01.2020 года.

ТОО «Искусство Вечности», БИН 180540015457, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Турдыкуловой, д. 3. Тел. +7 707 116 73 14.

Диплом от 1981 г. №204526, выданный Алма-Атинским педучилищем на имя Джусуповой К. А., считать недействительным.

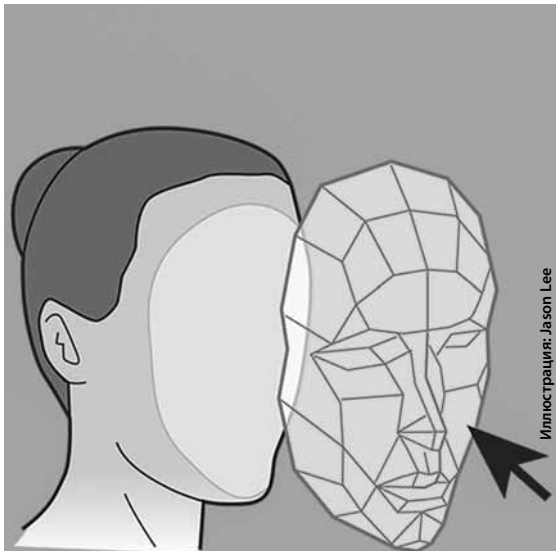
Филиал агентства по трудоустройству по Казахстану Ассерт предлагает вахтовую работу. В Атыраускую область требуется автотрановники. Вахта 28/28 дней. Зарплата 200 000–250 000 тенге. Питание, проживание, спецодежда, соцпакет, проезд за счет компании. Адрес: г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, 8, каб. 415. Тел. +7 775 433 97 18.

ТОО «АлЕр-Милк», БИН 160440010617, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, Октябрьский район, ул. Куйбышева, 50. Тел. +7 700 531 23 04.

ТОО «ASIA WINE CARTEL», БИН 120240024276, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Агырау 3, 159/8. Тел. +7 701 735 89 54.

ИП «Rudenko masters», БИН/ИИН 910604350097, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Улы Дала, 6/1. Тел. +7 701 709 50 49.

ИП «Mrs.Rudenko», БИН/ИИН 910714450133, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, 48/1. Тел. +7 776 400 71 50.



СПЕЦИАЛИСТ ПО АНАЛИЗУ ДИПФЕЙКОВ

На вирусном видео показано, как кандидат в президенты меняет свою позицию по принципиально важному вопросу всего за день до того, как избиратели пойдут голосовать. На видеозаписи, принятой в суде в качестве доказательства, видно, как мужчина входит в здание, где позже было совершено преступление.

Это лишь некоторые из вариантов применения дипфейков – видео- либо аудиороликов, обработанных с помощью искусственного интеллекта (ИИ) и позволяющих злоумышленникам скомпрометировать бизнес, упрятать за решетку невиновных или вмешаться в избирательный процесс.

И здесь на сцену выходят специалисты по дипфейкам. В будущем крупные организации, медиакомпании и суды станут нанимать экспертов, которые при помощи новейших технологий смогут выявлять случаи, когда чье-либо лицо, голос или движения были изменены с помощью ИИ.

Эта работа потребует фундаментального понимания того, как функционирует ИИ, используемый для создания контента, а также постоянных исследований, поскольку технологии развиваются и задача обнаружения дипфейков становится все сложнее.

По словам Роберта Макардла, директора группы по мониторингу киберугроз компании Trend Micro, занимающейся IT-безопасностью (имеет офисы в Японии и США), инструментарий таких аналитиков должен будет включать навыки факт-чекинга, контентного анализа и визуального расследования. К примеру, совпадают ли тени на кадрах с камер видеонаблюдения с тем, где они должны быть по отношению к солнцу в реальности.

«Хороший специалист по анализу дипфейков должен уметь разбирать все эти вещи на отдельные элементы, а не просто выдавать технические показания», – отмечает Макардл.

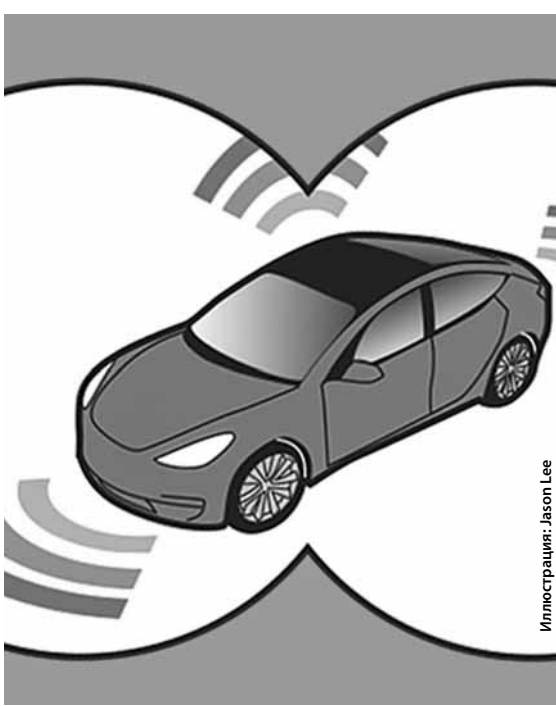
СПЕЦИАЛИСТ ПО БЕЗОПАСНОСТИ БЕСПИЛОТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Представьте ситуацию: ваш беспилотный автомобиль едет по загруженному шоссе в час пик, затем внезапно замедляется до полной остановки прямо в среднем ряду. Это хакеры заглушили двигатель вашей машины.

Чтобы избежать такого кошмарного сценария, автопроизводители примут на работу целую армию специалистов по безопасности беспилотных автомобилей. Эти эксперты помогут защитить характерные для автономного транспорта технологии – лидары, обеспечивающие трехмерное лазерное сканирование параметров окружающей среды. Также представители новой профессии будут осуществлять контроль над беспилотными автомобилями, когда они только начнут массово выезжать на дороги, чтобы решать возникающие проблемы с программным обеспечением в режиме реального времени.

«Мы имеем дело с совершенно новыми сценариями, которых в мире IT пока не существует», – говорит Дэн Сахар, вице-президент по продуктам компании Upstream Security – облачной платформы по кибербезопасности для автопроизводителей.

По словам Андре Ваймерскирха, вице-президента по вопросам кибербезопасности и функциональной безопасности компании – поставщика запчастей Lear Corp., специалисты по безопасности беспилотных автомобилей должны будут от и до знать всю цепочку поставок в автомобильном производстве (автомобили могут состоять из 30 тыс. различных деталей), а также хорошо разбираться в таких новых технологиях, как 5G.



СПЕЦИАЛИСТ ПО ЗАЩИТЕ ВЖИВЛЕННЫХ УСТРОЙСТВ

Когда через много лет врач назначит вам установку мозгового импланта, все вопросы безопасности будет оценивать кибераналитик.

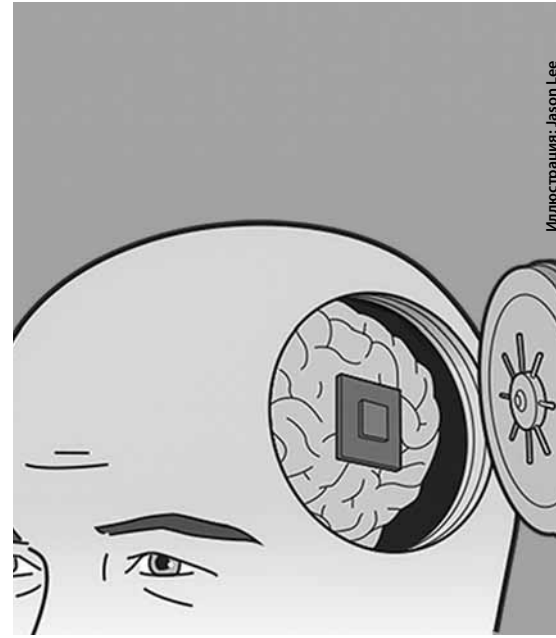
В будущем хакеры смогут использовать имплантированные устройства, к примеру, улучшающий память мозговой чип, в качестве записывающего устройства или для прослушивания конфиденциальных переговоров. Также они могут разрядить батарею устройства, отправляя на него множество сигналов якобы от базовой станции, что способно привести к весьма серьезным последствиям.

«У врачей не будет соответствующего опыта для оценки рисков в области кибербезопасности», – говорит Мари Элизабет Гауп Мо, старший консультант по безопасности норвежской фирмы по киберконсалтингу. Она лично выявила недостатки безопасности в своем собственном кардиостимуляторе.

Специалисты по защите имплантированных устройств при этом должны будут иметь определенное медицинское образование и быть в курсе всех новых киберугроз и вредоносных программ. «Точно так же, как мы консультируемся с врачами во время плановых осмотров, мы можем несколько раз в год посещать и специалистов по кибербезопасности,

чтобы оценить уязвимость своих имплантов при помощи специального сканирования», – отмечает Мо.

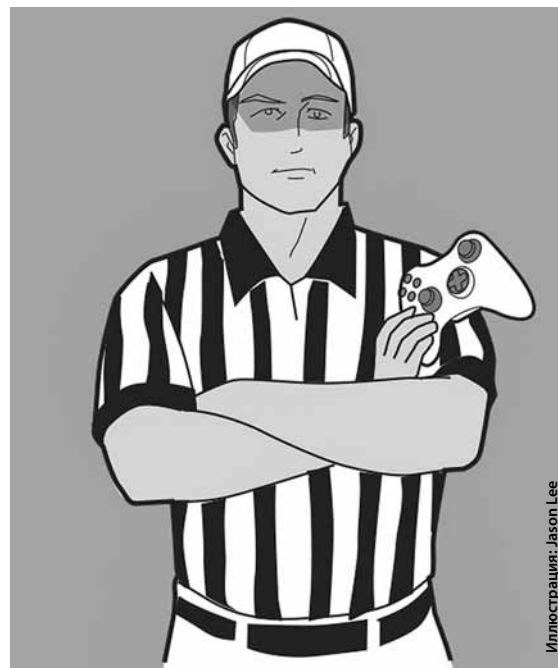
После изучения всех плюсов и минусов эти специалисты также смогут порекомендовать совершить обновление программного обеспечения или, наоборот, отговорить от него.



THE WALL STREET JOURNAL.

Пять профессий, призванных защитить жизни людей от киберугроз

Киберугрозы переместились с компьютера практически на все сферы повседневной жизни. Вот несколько профессий, которые могут пригодиться в будущем.



СУДЬЯ ПРОТИВ ЧИТЕРСТВА

Сегодня миллиарды пользователей бродят по лабиринтам вселенных различных онлайн-игр, уничтожая орды врагов и собирая игровую валюту в среде, которая стала виртуальной экономикой.

СПЕЦИАЛИСТ ПО ЦИФРОВОЙ АУТЕНТИФИКАЦИИ

Каждый раз, когда сотрудник, подрядчик или третье лицо авторизуется в системе, связанной с платформой компании, это создает точку входа в сеть организации и возможность кражи информации злоумышленниками.

В будущем в число директоров компаний войдут и директора по идентификации и цифровым технологиям. Единственная их цель: убедиться, что получающие доступ к платформам компании пользователи являются теми, кем они себя называют. Для этого они будут использовать новейшие технологии аутентификации – например, разблокировку смартфона при помощи сканирования уха сотрудников, поставщиков и подрядчиков.

Некоторые из этих задач сейчас входят в обязанности руководителей отделов по информационной безопасности, но вызванный пандемией переход на удаленную работу изменит способ доступа сотрудников к своим рабочим местам и станет причиной внедрения более строгого процесса аутентификации.

По мнению Энн Джонсон, корпоративного вице-президента Microsoft по вопросам кибербезопасности, комплаенс и идентификации, это потребует присутствия в компании «духовного лидера».

Не все из них играют по правилам. Недобросовестные игроки уже давно используют системные ошибки, чтобы обманывать других с целью личного обогащения, обменивая виртуальную валюту на настоящие деньги. «Система уязвима в целом ряде игр», – говорит Кевин Джонсон, генеральный директор компании Secure Ideas, оказывающей услуги консалтинга в области кибербезопасности.

По мере развития игр в будущем разработчики будут полагаться на современные системы на базе ИИ, направленные на борьбу с читерством. Однако такие алгоритмы допускают ложное срабатывание, не замечая порой изощренных мошеннических схем.

И эту работу искусственного интеллекта дополнят судьи по борьбе с читерством. Они будут отслеживать подозрительное поведение, думая, как и разработчики, о выявлении пробелов в игре. И хотя сегодня возможности таких судей ограничены, их навыки будут развиваться с учетом знаний об экономике и психологии для того, чтобы выявлять нарушителей и запрещать играть тем, кто активно мошенничает. Действовать они будут примерно так же, как и правоохранительные органы, когда планируют проведение операции под прикрытием.

«Последнее слово о том, является ли игрок читером или нет, должно быть за людьми», – говорит Стейн Волкарт, эксперт по борьбе с читерством и доцент кафедры информатики Левенского университета в Бельгии.

«Необязательно это должен быть технический специалист, скорее необходим человек, который сможет обеспечить полную приверженность тем политикам и стандартам, которые были разработаны непосредственно техническими специалистами», – говорит она.



Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Что стоит вынести из «Социальной дилеммы»?



Мирас КАСЫМОВ,
директор по развитию Accenture
в Казахстане

Одна из самых обсуждаемых премьер в этом сезоне – фильм «Социальная дилемма», вышедший на Netflix. Он представляет собой нарезку документальных интервью с бывшими менеджерами крупных IT-компаний. Сотрудники социальных сетей и IT-гигантов рассказывают об этических проблемах технологий, стоящих за работой алгоритмов искусственного интеллекта. Лейтмотив прост: информационные системы манипулируют людьми лишь во благо корпораций, никак не учитывая их собственные интересы и соображения общественного развития. Все это, по мнению авторов, приводит к тяжелым последствиям для людей: самому сильному в истории расколу общества и ментальным проблемам у подрастающего поколения.

Сразу оговорюсь: технологии, о которых рассказывают создатели «Дилеммы», действительно существуют и уже давно не удивляют никого из профессионалов IT-индустрии. И причины для беспокойства действительно есть. Тем не менее кино оставляет двойственные ощущения.

Беда в том, что фильм о манипуляциях и сам грешит тем, что старательно манипулирует зрителем. Документальные интервью перемежаются кинопостановой с нарочито инфернальной историей семьи, ежечелно разрушаемой технологиями. За кадром играет тревожная музыка. «Вы и есть товар», – постоянно повторяют участники. Искусственный интеллект, как циничный барыга, норовит поддунуть рекламу оружия да еще отпускает в адрес пользователя снисходительные колкости. Особенной пикантности всему этому добавляет факт, что фильм выпущен стриминговым сервисом, который и сам использует похожие алгоритмы.

Аргументы, приводимые создателями, тоже стоит постоянно подвергать критической оценке. Например, в один из моментов зрителя пугают колоссальным ростом объемов аппаратной инфраструктуры: мол, смотрите, компьютеры порабощают мир. Есть ли реальная проблема в том, что в мире становится все больше аппаратных мощностей? Конечно, нет, хотя бы потому, что эти серверы отвечают не только за работу социальных сетей. Они позволяют нам общаться в условиях пандемии, записываться на прием к врачу, перекрывают светофоры и помогают избежать пробок, защищают рабочих на производстве, обеспечивают доставку горячих блюд к обеду. Список возможностей, доступных нам без описанной «социальной дилеммы», можно продолжать бесконечно.

Технологии – лишь инструмент. Воспитывать в людях страх перед машинами и алгоритмами не только вредно, но и опасно – это тоже путь к расколу. У общества уже нет возможности отыграть свое развитие назад, да делать этого и не нужно. Но как именно мы будем использовать технологии? Какие правила игры сформируем для того, чтобы они служили каждому человеку?

Это очень правильные вопросы, и задавать их нужно не только в разрезе социальных сетей. Как собирать и хранить данные, чтобы пользователь всегда оставался в безопасности? Как сделать так, чтобы искусственный интеллект не дискриминировал никого по национальному или гендерному признаку в процессе скоринга при выдаче кредита? Как обучить поисковую машину не выдавать результаты, противоречащие этическим нормам?

Моральные вопросы появляются в процессе применения любой технологии. Ответы на них в каждой стране будут своими. Например, в Казахстане уже несколько лет действует закон «О персональных данных», который ограничивает их хранение за рубежом. В некоторых странах идут еще дальше: любые данные, собираемые на их территории, являются собственностью государства. Сейчас государства чаще всего регулируют именно процесс сбора и хранения данных, но я уверен, что и в вопросах их обработки предстоит серьезная работа по обновлению нормативной базы.

Создатели фильма пытаются дать упрощенный ответ: мол, давайте все вместе сплотимся и вместо плохих алгоритмов ИИ заставим сделать хорошие. На практике, увы, не все так просто, и универсальных решений не существует. Каждую проблему нужно решать отдельно, вовлекая все заинтересованные стороны. Ключевая роль в этом процессе должна быть у государства – именно оно становится арбитром, который следит за соблюдением прав и интересов граждан и создает баланс между возможностями и безопасностью.

Однако и бизнес должен принимать в этом диалоге участие. В будущем нам придется развивать специальности на стыке коммуникации человека и машины – в крупных компаниях уже появляются менеджеры по соблюдению этических норм, которые не позволяют алгоритмам выйти за пределы нравственных ориентиров общества. Только через совместный диалог с привлечением всех заинтересованных сторон бизнес сможет добиться устойчивого развития технологии, а общество – избавиться от социальной дилеммы.

LIFESTYLE


Мирослав Клозе (Польша/Германия)

Будущий чемпион мира в составе сборной Германии и рекордсмен в истории планетарных первенств по количеству забитых мячей родился в Польше, откуда его семья в поисках лучшей доли в 1987 году переехала в ФРГ. Миреку тогда было девять лет, он уже успел отучиться три года в начальной школе на родине. На новом месте жительства вместо четвертого класса ему из-за языковых проблем пришлось идти во второй.

Все мысли юного Клозе были направлены только на футбол, тогда как его родители были настроены категорически – они желали своему чаду «лучшей доли», чтобы тот, в отличие от них, ни в чем не нуждался. По настоянию папы и мамы Мирю после общеобразовательной школы отправился получать профессию плотника, на полноценные занятия футболом у него не было времени – он тренировался лишь от случая к случаю.

К 21 году Клозе и мечтать не смел о том, чтобы заиграть на профессиональном уровне – в этом возрасте в немецком футболе уже почти нереально пробиться наверх. Мирослав честно вкалывал у станка, принося в дом всю зарплату, которой, впрочем, хватало только на самое необходимое.

Зато родители были довольны – их «рукастый» сын не голоден. Однако сам Мирю был откровенно несчастлив в своей профессии – он хотел гонять мяч, а не размахивать рубанком. Но все, что ему было доступно – непостоянные тренировки и игры по выходным за любительскую команду «Хомбург», выступавшую в седьмой (!) лиге Германии. Но в дело вмешался случай – на игру «Хомбурга» заглянул прославленный тренер **Отто Рехагель**, возглавлявший в то время клуб «Кайзерслаутерн», располагавшийся в соседнем городе. Он приметил на поле художавшего парня, производившего, по его словам, впечатление изможденного голодом подростка (привет родителям), у которого нет сил ударить по мячу.

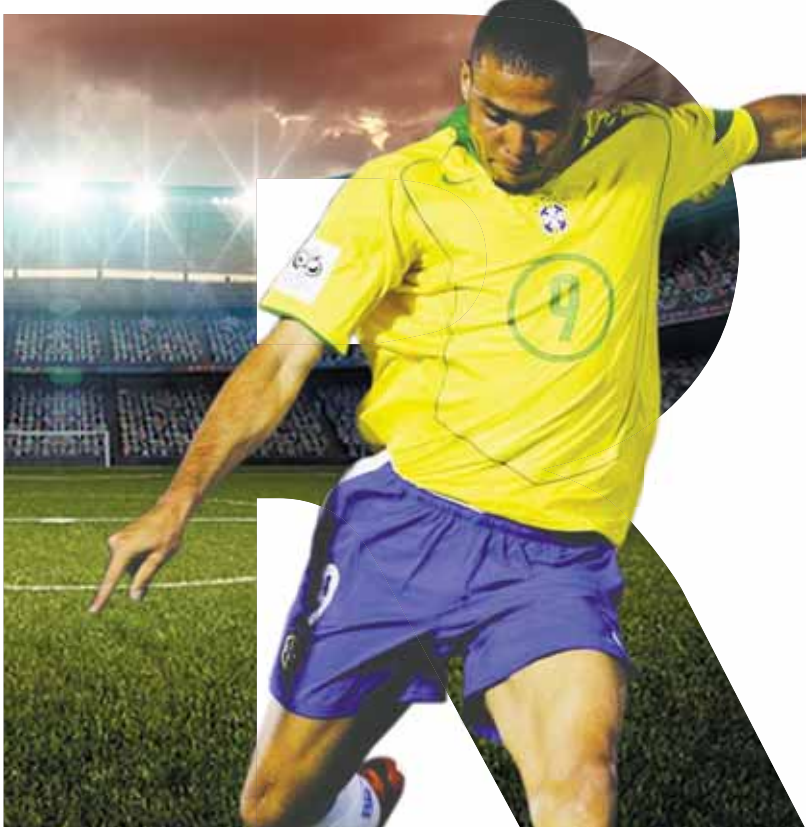
Но «Король Отто» все-таки что-то разглядел в Клозе и дал ему шанс – пригласил на просмотр в стан «красных чертей». Мирославу пришлось сбежать из дома и взять отгулы на работе, но если бы этого не произошло, мир бы не получил такого замечательного форварда, которым спустя всего сезон пребывания в «Кайзерслаутерне» стал Мирослав Клозе. Еще через год он был впервые вызван в расположение национальной сборной Германии, со временем став ее лучшим бомбардиром и выиграв вместе с ней чемпионат мира 2014 года.

Клозе, выросший в постоянной нужде, на протяжении всей профессиональной карьеры перечислял на благотворительность 10% от своей зарплаты вне зависимости от суммы контракта.

стыдно признаться в том, что в семье нет денег ни на оплату занятий, ни на специальную обувь, ни на проезд до секции.

Когда директор школы об этом узнал, он сам решил взять на себя эти небольшие даже по бразильским меркам расходы и спас для футбола безусловный талант.

Впоследствии Роналдо стал не только суперфорвардом, но и по-настоящему богатым человеком. Многомиллионные контракты с «Барселоной», «Реалом», «Интером» и «Миланом» сделали «Феномена» одним из самых состоятельных людей Бразилии. А сам футболист открыл в родном Рио несколько футбольных школ, где мальчишки и девчонки могут гонять мяч, а также питаться и жить – и все это бесплатно.


Роналдо (Бразилия)

Не путайте гениального бразильского форварда с португальцем Криштиану Роналду – тот, по большому счету, никогда ни в чем не нуждался. В отличие от Роналдо Луиса Назарио де Лимы, который родился в фавелах Рио-де-Жанейро и рос вместе с тысячами точно таких же, как и он, оборванцев.

Будущий «Феномен» гонял рваный мяч на пляжах Копакабаны и ходил в бесплатную спортивную секцию, организованную Красным Крестом для малоимущих. Когда девятилетнего Роналдо пригласили в более серьезную футбольную школу, ему со слезами на глазах пришлось отказаться от этого заманчивого предложения. «Зубастик» было

Футбольные миллионеры из трущоб

В истории спорта немало примеров, когда дети из неблагополучных семей, выросшие в нищете и постоянной нужде, становились всемирными знаменитостями с миллионами на банковском счете. «Курсив» подобрал самые впечатляющие истории невероятного спортивного и финансового успеха футбольных «золушек».

Владимир ЖАРКОВ

Роберто Карлос (Бразилия)

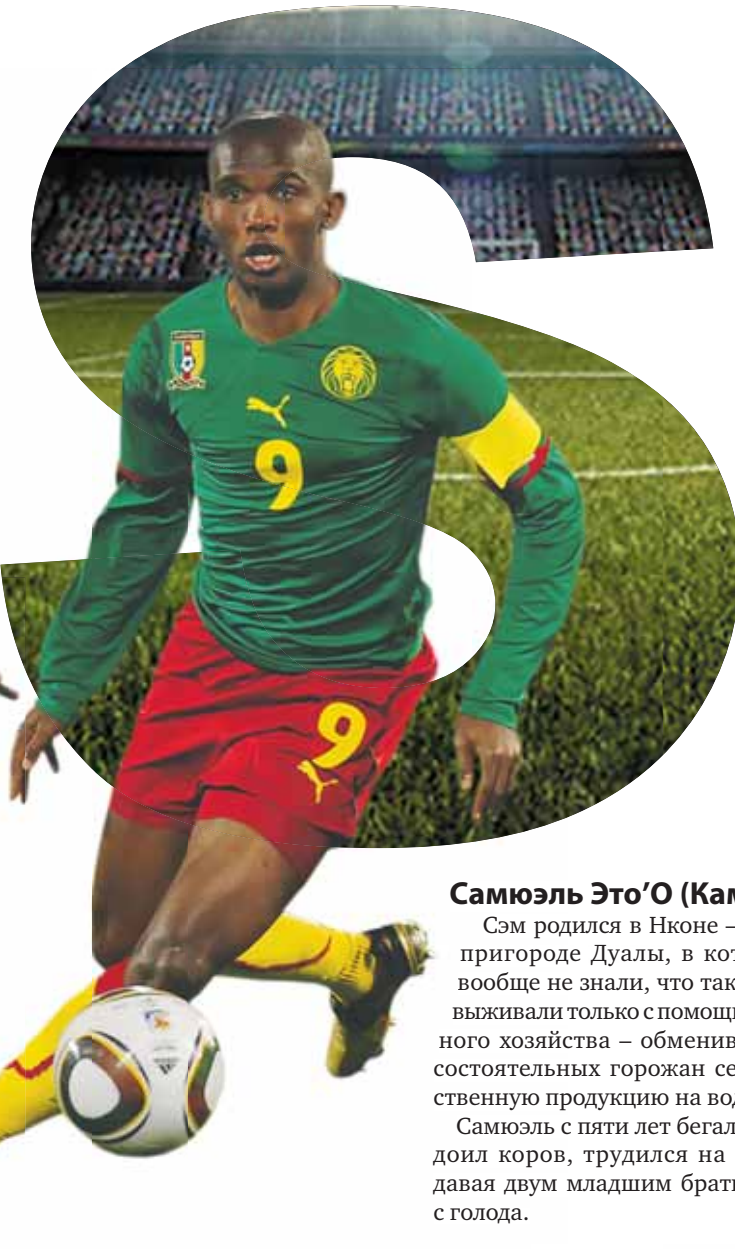
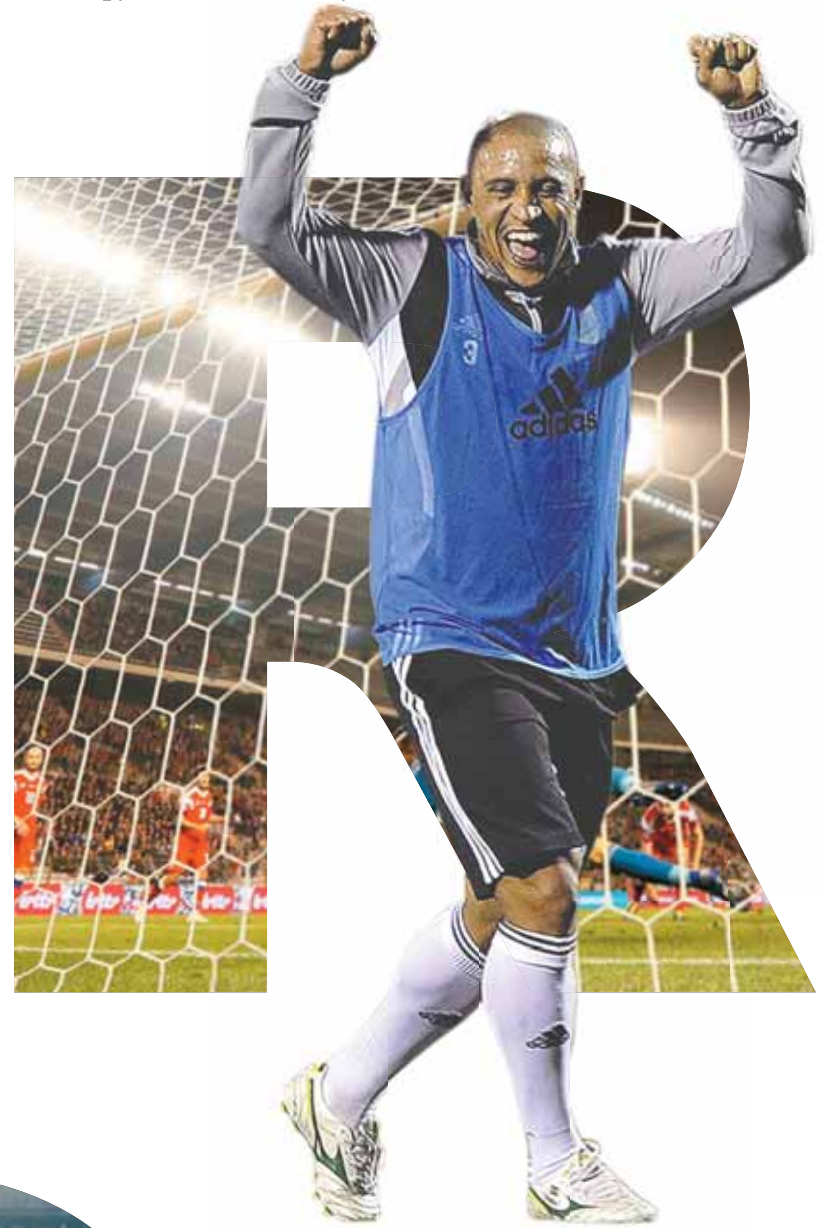
Роберто Карлос да Силва Роша был младшим ребенком в семье и единственным мальчиком в окружении трех сестер. Его семья в полном составе занималась сбором и обработкой кофе. Все они жили в тесном домике без удобств, больше напоминавшем сарай, прямо на плантации.

Роберто с трех лет уже работал от рассвета до заката, но, как всякий бразильский пацан, при первой же возможности гонял мяч со сверстниками. Впрочем, с восьми лет Карлос уже играл со взрослыми мужиками и против них.

Отец парня, увидев в нем несомненный талант, собрал все семейные сбережения, чтобы купить сыну пару бутс, более-менее приличные шорты с майкой и оплатить месячные занятия в местной футбольной школе.

Этого оказалось достаточно, чтобы парень встал на путь профессионального футболиста – его талант был виден невооруженным глазом, Роберто Карлоса зачислили на бесплатное отделение интерната. Уже в 12 лет он подписал первый контракт, в 17 дебютировал во взрослом футболе, еще через два года стал чемпионом Бразилии, а затем уехал покорять Европу, добившись всемирного признания.

Завершив карьеру в 42-летнем возрасте, обладатель самого пушечного удара в истории футбола купил каждой из своих сестер по кофейной ферме на родине. Однако в Бразилию возвращаться не захотел и, как он сам признается, терпеть не может бодрящий напиток, который вызывает у него плохие воспоминания о детстве.


Самюэль Это'О (Камерун)

Сэм родился в Кнке – беднейшем пригороде Дуалы, в котором люди вообще не знали, что такое деньги, и выживали только с помощью натурального хозяйства – обменивали у более состоятельных горожан сельскохозяйственную продукцию на воду и одежду.

Самюэль с пяти лет бегал за обозами, доил коров, трудился на грядках, не давая двум младшим братьям умереть с голода.

В футбол, вернее, его подобие, маленькому Это'О удавалось играть только в то время, когда он вместе с друзьями пас коз, а вместо недоступного мяча мальчишки гоняли по полям набитые старым тряпьем мешки.

Еще в детстве он поклялся маме, что выбьется в люди, и в итоге сделал это, а заодно позаботился и о том, чтобы не бедствовали его братья, которым Сэм составил хорошую протекцию. Самюэль Это'О повсюду таскал своих братьев за собой, приглядывая за ними. Сначала они все вместе стали играть за юношескую команду Дуалы – в буквальном смысле за еду. Но очень быстро старшего и самого талантливого брата заметили скауты мадридского «Реала», и, едва ему стукнуло 16, как его моментально подписал самый титулованный клуб планеты.

В итоге Это'О стал одним из лучших футболистов Черного континента всех времен, со сборной Камеруна выиграл Олимпийские игры и дважды – Кубок африканских наций, выступал за такие великие клубы, как мадридский «Реал», «Барселону», «Интер», «Челси». Два сезона Это'О провел в махачкалинском «Анжи», который в то время патронировал российский олигарх **Сулейман Керимов**. Самюэль пользовался непрекращаемым авторитетом среди партнеров и был правой рукой босса, предоставившего футболисту личный вертолет для того, чтобы тому было удобнее и быстрее добираться до тренировок.

Сейчас Самюэль Это'О – официально богатейший человек Камеруна.

Зинедин Зидан (Франция)

Родители Зизу переехали из охваченного гражданской войной Алжира во французский Марсель. Но там их семья жилось, мягко говоря, несладко. Зинедин в прямом смысле рос на улице, зарабатывая на жизнь мелким воровством. Немного повзрослев, банда хулиганов из портового города организовала на марсельском пляже бизнес – заставляла туристов платить за придуманные ею аттракционы. Главным добытчиком средств был назначен молчун Зинедин, который, несмотря на свою сублищность, мог за один присест съесть с десяток хот-догов. С зеваками затевался спор, который заключался в том, сможет ли худенький Зизу записать в себя этот запас продовольствия, рассчитанный на несколько человек. Он без проблем справился с этим заданием, зарабатывая для своей банды, а заодно всегда был сыт.

К десяти годам у него уже было более сорока приводов в полицию, но каким-то чудом его не отправили в специнтернат для трудных подростков. В 10 же лет Зизу получил свою первую лицензию футболиста. А в 2001 году Зинедин Зидан перешел из «Ювентуса» в мадридский «Реал» за 75 млн евро – это рекордная на тот момент трансферная сумма. Сейчас 48-летний француз возглавляет «Королевский клуб», три раза подряд победив с ним в Лиге чемпионов.

