

КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ПТИЧИЙ РИСК

стр. 2

ТЕНДЕНЦИИ:
НЕОБХОДИМО И ДОСТАТОЧНО

стр. 9

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗАЧЕМ ЗАСТРОЙЩИКИ
ПЛОДЯТ «ДОЧЕК»

стр. 10

LIFESTYLE:
ТРИ КИНОПРОЕКТА, КОТОРЫЕ СТОИТ
ПОСМОТРЕТЬ ДО ВТОРОЙ ВОЛНЫ
КОРОНАВИРУСА

стр. 12

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

THE WALL STREET JOURNAL.

Скандалы в четырех фирмах,

которые проверял один и тот же аудитор – Ernst & Young

Инвесторы Wirecard и Luckin потеряли миллиарды; компания EY утверждает, что вскрыла факты мошенничества.

Patricia KOWSMANN,
Mark MAURER
Jing YANG,
THE WALL STREET JOURNAL

В этом году в немецкой финтех-компании пропало \$2 млрд; в китайской сети кофеен были обнаружены факты подтасовки продаж на сумму в \$300 млн и еще в двух компаниях, прошедших листинг в Великобритании, был выявлен ранее неизвестный долг в размере \$5 млрд. В итоге общие потери акционеров этих компаний достигли почти \$30 млрд.

Аудит всех этих фирм проводил Ernst & Young. Более того, в прошлом году EY также проводил аудит коворкинговой компании WeWork, которая оказалась едва ли не на грани краха после отмены запланированного IPO.

EY – одна из фирм «Большой четверки», чьи аудиторы дают инвесторам уверенность в тех данных, что компании показывают в отчетности. EY пропустил «красные флажки» (либо не проявил нужного упорства в их обнаружении) при аудите ряда компаний, вокруг которых позже разразился настоящий скандал. В большинстве случаев первыми, кто начал бить тревогу, были люди со стороны, показывают данные из открытых источников и интервью людей, связанных с событиями. Теперь деятельность EY находится в центре пристального внимания регуляторов.

Среди клиентов EY, столкнувшихся с финансовыми проблемами, оказались немецкий платежный сервис Wirecard AG, китайская Luckin Coffee Inc., медицинская фирма NMC Health PLC и ее сестринская компания Finabl PLC, владеющая сервисом по обмену валют Travelex.

EY заявляет, что в своей работе придерживается высоких мировых стандартов аудита. По данным фирмы, она сыграла ведущую роль в раскрытии мошенничества в двух компаниях, а китайский регулятор оценил ее деятельность как проницательную и независимую.

> стр. 5



Фото: Даулет Шамуратов

Алматы больше не драйвит

Рост кредитования в стране поддерживается за счет спроса в регионах

Несмотря на пандемию и связанные с ней ограничительные меры, в подавляющем большинстве регионов Казахстана кредитование с начала года увеличивается двузначными темпами. Однако в целом по республике кредиты банков экономике за восемь месяцев выросли лишь на 2,4%. Скромность общестрановой динамики объясняется резким снижением объемов кредитования в Алматы.

Виктор АХРЁМУШКИН

По состоянию на 1 сентября объем кредитов, выданных казахстанскими банками экономике, составил 14,19 трлн тенге, увеличившись на 2,4% с начала года (здесь и далее – данные из Статистического бюллетеня Нацбанка). Для сравнения: за последние пять лет (с 2015-го по 2019-й) кредиты ежегодно росли в среднем на 2,9%. Показатель невысокий, поэтому даже в текущем, кризисном, году ссудник банков растет быстрее среднего значения за предыдущую пятилетку. При сохранении набранных темпов рост по итогам года составит 3,6%.

Изучение динамики кредитования в территориальном разрезе показывает, что в 13 из 17 регионов РК кредиты с начала года увеличивались двузначными темпами. Самый высокий рост (+35% за восемь месяцев) демонстрирует Туркестанская область, образованная в 2018 году вместо Южно-Казахстанской с исключением из нее Шымкента. Более чем на 20% увеличилась долговая нагрузка перед банками в СКО и Кызылординской области. Все три перечисленных региона характеризуются низкой стартовой базой: их доля в совокупном ссудном портфеле БВУ не превышает 2%.

> стр. 7

Заложить эндаумент

Как работают фонды целевого капитала в Казахстане

«Курсив» разобрался, какие эндаумент-фонды существуют в Казахстане и как управляются.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Эндаумент-фонды – один из инструментов финансирования некоммерческих организаций. Активы таких фондов состоят из пожертвований меценатов (так называемый эндаумент) и не расходуются, а инвестируются. Инвестиционный доход направляется на нужды организации, которую

фонд поддерживает. Эндаумент позволяет некоммерческим организациям не зависеть исключительно от спонсорских пожертвований, иметь гарантированный доход и финансовую подушку безопасности на трудные времена.

Процесс формирования

Эндаументы создаются для финансирования проектов в самых различных сферах – в образовании, медицине, культуре, спорте, социальной деятельности, например, для поддержки инвалидов. Казахские эндаумент-фонды

сосредоточены в основном в образовательном сегменте. Всего в республике «Курсив» обнаружил восемь действующих эндаумент-фондов (с тремя из них корреспонденту издания удалось пообщаться). Не исключено, что подобных фондов в Казахстане значительно больше, но они не стремятся к публичности. Поскольку деятельность эндаумент-фондов не регулируется, данные о таких организациях не фиксируются в статистике.

> стр. 6

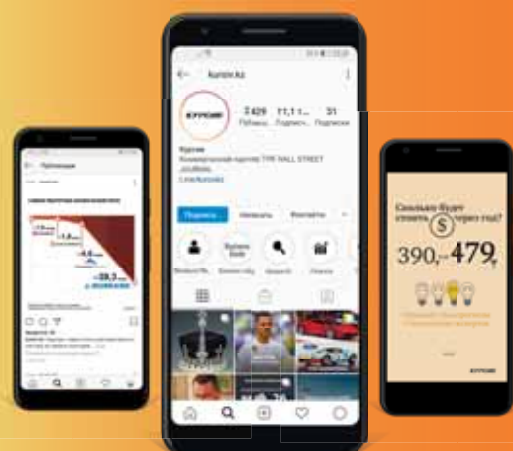


Иллюстрация: Вадим Квятковский

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



240000034032011 33020



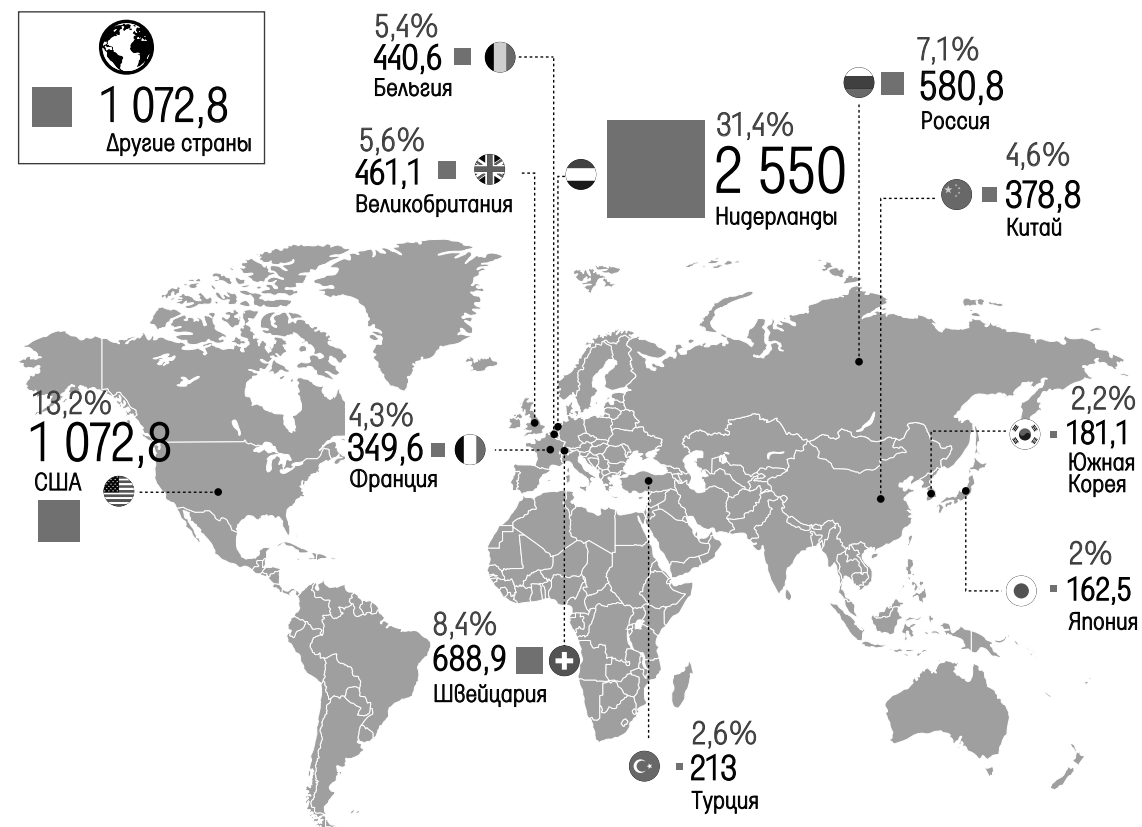
КУРСИВ в Instagram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Источники валовых прямых иностранных инвестиций в Казахстан по странам, \$ млн



Источник: НБ РК

Инфографика: Ганаль Сейткужанов для «Курсива»

У иностранных инвесторов стало меньше денег

Валовый приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан сократился на треть.

Ирина ОСИПОВА

Иностранные инвесторы уменьшили объем денежных вливаний в экономику Казахстана на 33%. Если в первом полугодии прошлого года поступления прямых инвестиций превышали \$12,1 млрд, то в январе – июне 2020 года этот показатель сократился до \$8,1 млрд.

Статистика валового притока прямых инвестиций (ППИ) по видам экономической деятельности за первое полугодие этого года, опубликованная Нацбанком, показывает, что большая часть сокращения – минус \$2,9 млрд – коснулась сектора горнодобывающей промышленности и разработки карьеров. Нефтянка и добыча металлов получили на 40% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Другие отрасли также ощутили на себе уменьшение инвестиционных вливаний. В обрабатывающую промышленность,

занимающую долю 15,8% в общем объеме ППИ, вложено на 11% меньше, или на \$163 млн в денежном выражении. Торговля завершила полугодие с результатом минус \$182 млн инвестиций. Сфера гостиничного и ресторанного бизнеса переживает инвестиционный шок – минус 72% от объема поступлений прошлого года. В плюсе от кризисной ситуации оказалась только финансовая и страховая деятельность. В нее вложено на 50% больше, чем в первом полугодии 2019 года.

В разрезе стран главными источниками ППИ для Казахстана остаются Нидерланды (31,4%) с объемом вливаний \$2,5 млрд, США (13,2%), вложившие \$1 млрд, и Швейцария (8,4%) с суммарным вкладом \$688,9 млн. На долю этих трех государств приходится больше половины всех прямых инвестиций в казахстанские предприятия.

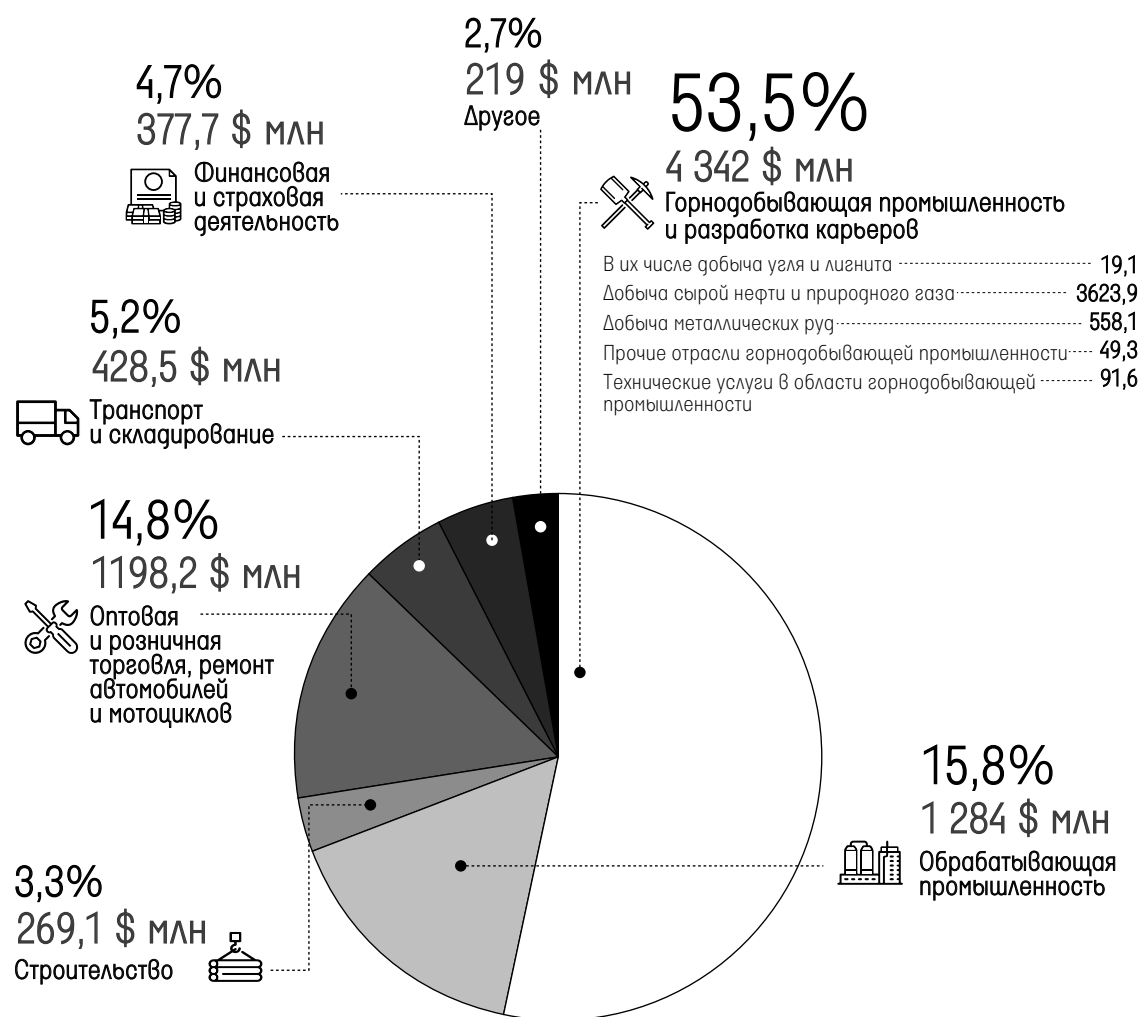
Статистика внешнего сектора Казахстана опередила прогнозы экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), которые предрекли падение прямых иностранных инвестиций за 2020–2022 годы на 40%.

Специалисты международной организации связывают это с тем, что выручка большинства крупных международных корпораций, реинвестирующих прибыль, из-за кризиса снизилась почти наполовину. К тому же страны с переходной экономикой, к числу которых относится и Казахстан, сильно зависят от нестабильности цен на сырьевые ресурсы.

Общее сальдо прямых инвестиций Казахстана, согласно обобщенным данным Евразийской экономической комиссии, остается отрицательным. Это значит, что приток инвестиций в страну больше, чем отток средств казахстанцев, вкладывающих свои средства в зарубежные активы.

На сайте Нацбанка приведена информация о состоянии неттопозиции не только по валовым ППИ, но и другим видам инвестиций (включая долговые инструменты, реинвестированный доход, активы и обязательства). Эти данные показывают, что за первое полугодие из Казахстана было выведено \$14,9 млрд, а вложено \$150,7 млрд.

Валовый приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных инвесторов по видам экономической деятельности



Источник: НБ РК

Инфографика: Ганаль Сейткужанов для «Курсива»

Птичий риск

Почему казахстанским птицефабрикам недоступно страхование от птичьего гриппа



Казахстанские птицефабрики за месяц потеряли более 1,5 млн голов из-за птичьего гриппа. Страховки от таких рисков у них нет – услуги в Казахстане не оказывают.

Жанболат МАМЫШЕВ

Вспышка птичьего гриппа произошла на трех птицефабриках яичного направления: Бишкульской, компании «Алекри» в СКО и аркалыкской птицефабрике компании «Агроинтерптица». По официальной статистике, от птичьего гриппа за месяц пало 847 тыс. голов. Оценка Союза птицеводов Казахстана в два раза больше – 1,5 млн голов. Прямые убытки бизнеса, если ориентироваться на установленную государством сумму возмещения (в среднем 3,4 тыс. тенге за голову), составляют около 5,1 млрд тенге.

Правила компенсации

Для того чтобы птицефабрика в случае птичьего гриппа получила компенсацию от государства, необходимо выполнить ряд условий. Сразу после того, как сверхнормативный падеж выявлен, компания должна поставить в известность ветеринарно-санитарные службы. Представители последней должны прибыть на место и установить причины гибели поголовья. Если процедура в полном объеме не выполнена, то погибшие от птичьего гриппа поголовья не попадут в статистику, а бизнес не получит компенсацию. Именно в такой ситуации сейчас компания «Алекри», где погибла 521 тыс. птиц. Представители компании не сообщили официально ветеринарным службам о падеже, уничтожив птицу до прибытия ветеринаров, чтобы исключить вероятность дальнейшей распространения птичьего гриппа. Другой столкнувшейся с массовым падежом птицефабрике, компании «Агроинтерптица», на 20 октября Минсельхоз подтвердил гибель от птичьего гриппа только 391 тыс. из 501 тыс. птиц.

Добровольно, но негде

Другого механизма возмещения убытков от птичьего

гриппа, кроме госкомпенсации, в Казахстане нет. Система обязательного страхования рисков в агросекторе в республике сейчас отсутствует, а до 2020 года действовала только для растениеводов. Сейчас им субсидируют приобретение полисов, но страхование стало добровольным.

«Страхование рисков птицеводов в Казахстане также является добровольным», – сообщили в Минсельхозе. В настоящее время субсидии в размере 50% страховой премии предусмотрены только по мультирисковым продуктам (в риски включены инфекционные и особо опасные болезни) для страхования крупного рогатого скота.

Птицеводы акцентируют внимание не столько на стоимости премии и ее субсидировании, сколько в целом на нежелании страховых компаний брать на себя риски падежа птицы от каких-либо заболеваний. «Мы несколько раз занимались этим вопросом в течение последних лет, и ни одна компания не согласилась даже дать предложение, для того чтобы застраховать такие риски», – говорит председатель наблюдательного совета ТОО «Управляющая компания Шанырак» Максим Божко.

Страховщики боятся гриппа

«Страховые компании исключают покрытия, связанные с падежом и заболеваниями животных, из-за того, что риски высоки и очевидны, так как при заболевании одного животного может заразиться и погибнуть все поголовье», – объяснил позицию страхового бизнеса председатель правления «Коммекс-Эмир» Олег Ханнин.

Страхователи-птицеводы могут рассчитывать на страховое покрытие в случае потери из-за пожара на ферме, взрыва или наводнения. «Владельцы птице-

фабрик страхуют свои риски в полном объеме: недвижимость, оборудование и поголовье птиц. Но здесь поголовье застраховано от имущественного ущерба, исключая болезни и несчастные случаи, связанные с птицами», – комментирует председатель правления АО «СК «Номад Иншуранс» Даурен Иманжанов.

Экс-руководитель СК «Аманат» Ергали Бегимбетов (занимал пост председателя правления в 2016–2020 годах) вспоминает, что несколько лет назад одна из казахстанских птицефабрик все-таки была застрахована на случай падежа поголовья и получила соответствующую по договору выплату. Бегимбетов отметил, что сами птицефабрики крайне редко обращались с просьбой о страховании: «Мы не столкнулись с массовым спросом со стороны птицефабрик на этот вид страхования». Сейчас в перечне страховых продуктов СК «Аманат» указан только такой вид добровольного страхования имущества, как «страхование животных, а именно крупного рогатого скота».

Мультирисковый продукт для страхования крупного рогатого скота был утвержден оператором в сфере страхования АПК – «Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства» – всего несколько дней назад. До этого КРС страховался только как имущество – его могли украсть или сбить машиной, но гибель от болезни в страховые случаи не входила. Риски по этому виду страхования будут перестраховываться в международных компаниях с рейтингом «А», что позволит обеспечить гарантированные выплаты фермерам при наступлении страхового случая. Похожий продукт, включающий риски падежа от заболеваний, может быть разработан и для птицеводов, но на это, предполагают в фонде, уйдет не менее полугодия.



Фото: lucidwaters

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

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

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 НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

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

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Ганаль 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:
Сабир 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 РПИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Лом противоречий

Евразийская экономическая комиссия уведомила Казахстан о недопущении ограничения на вывоз лома и отходов черных и цветных металлов из РК в другие страны ЕАЭС.

Юрий МАСАНОВ

С жалобой на действия Казахстана в Евразийскую экономическую комиссию обратилась российская сторона. Ее представители утверждают, что Казахстан ввел ограничения на вывоз лома черных и цветных металлов железнодорожным транспортом.

В Казахстане официально настаивают на наличии только «автомобильного» ограничения, которое действует с октября 2018-го и может быть продлено еще на два года. Существование запрета на железнодорожные отгрузки лома отрицается, хотя в ЕЭК этот барьер фактически признали и призвали его снять.

Фактическая сторона

На сайте ЕЭК указано, что факт ограничения вывоза лома и отходов черных и цветных металлов из Республики Казахстан в страны Союза подтвержден. Действия по ограничению вывоза лома и отходов черных и цветных металлов из Республики Казахстан в государства-члены Коллегия ЕЭК квалифицировала как барьер на внутреннем рынке ЕАЭС.

Резкое снижение экспорта лома подтверждает казахстанская статистика: с января по август за рубеж отгрузили свыше 350 тыс. тонн металлолома, но, например, в августе – всего 16 тыс. тонн. Основные объемы поставок пришлись на первую половину 2020 года.

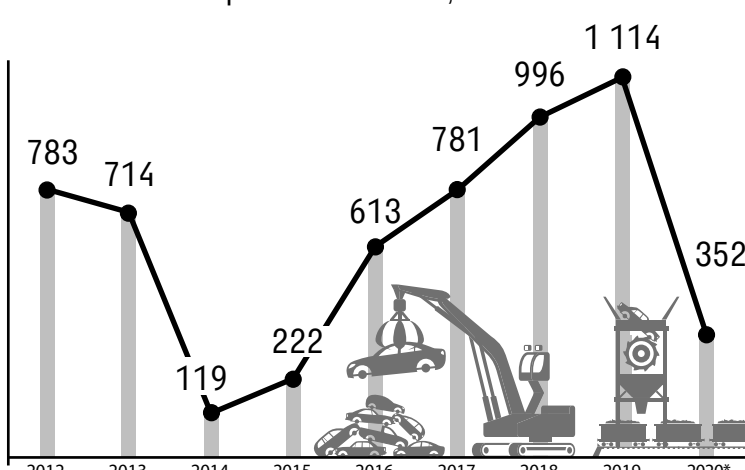
«В середине мая начались проблемы с вагонами для отгрузки лома цветных и черных металлов за рубеж», – сообщил зампреда Союза промышленников вторичной металлургии **Олег Якунин**.

«Курсив» направил в КТЖ запрос с просьбой прокомментировать наличие запрета, но там рекомендовали обратиться



Фото: rihardz

Динамика экспорта металлолома, тыс. тонн



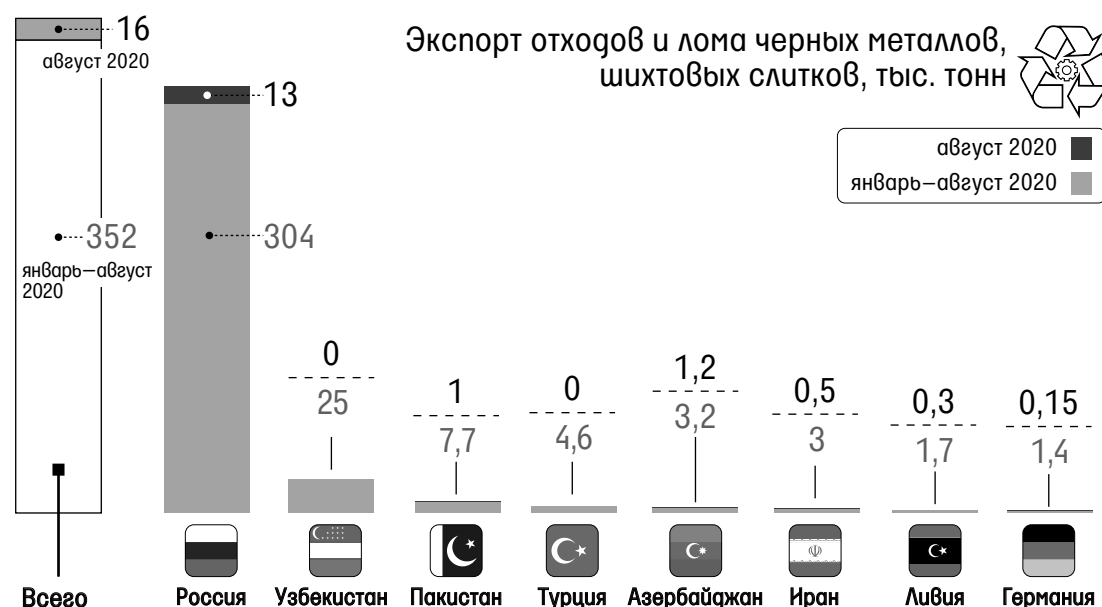
* январь–август 2020 года

Источник: КС МНЭ РК

Инфографика: Ганьял Сейткужанов для «Курсива»

в Министерство индустрии и инфраструктурного развития. В МИИР факт каких-либо ограничений для железнодорожных

перевозок отрицают, на просьбу о комментариях по решению ЕЭК корреспонденту «Курсива» сообщили, что «вопрос обсуждается».



Источник: КС МНЭ РК

Инфографика: Ганьял Сейткужанов для «Курсива»

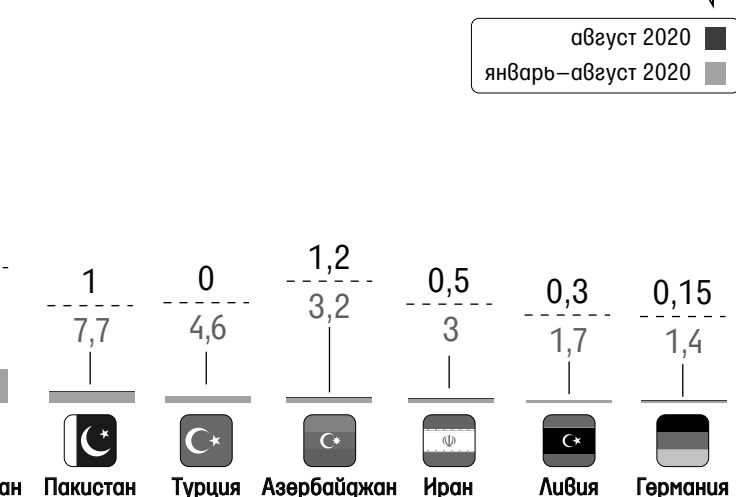
Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» **Евгений Больгерг** в комментарии «Курсиву» отметил, что в КТЖ сообщили о нехватке вагонов в указанный период. «Спрос на вагоны волатильный, бывают периоды дефицита. Были поставки из Китая, и там вагоны простаивали по причине карантинных мер, закрывались границы сопредельных стран, долго шла обработка грузов. Это тормозило оборот вагонов», – рассказал Евгений Больгерг. Официального документа о запрете вывоза лома из Казахстана, по его словам, в НПП не поступало, потому говорить о его существовании нет никаких юридических оснований. «По отгрузкам на площадках нужно каждый случай разбирать отдельно», – подчеркнул Больгерг.

Приемы против лома

Ограничения на экспорт лома черных и цветных металлов уже действовали в Казахстане в 2014–2017 годах. Регулирование объяснялось дефицитом металлолома на внутреннем рынке и планами по росту переработки.

Если в 2013 году, до введения запрета на экспорт в дальнее зарубежье отгрузили более 714,4 тыс. тонн лома черных металлов, то в 2014-м – всего 119,4 тыс. тонн.

Экспорт отходов и лома черных металлов, шихтовых слитков, тыс. тонн



Сколько лома в РК

Металлофонд Казахстана, то есть весь используемый в промышленности и быту металл, оценивают в объеме от 150 до 250 млн тонн. Средний срок службы металла составляет 30 лет, значит, каждый год из оборота выбывает около 3%, то есть появляется от 4,5 до 7,5 млн тонн металлолома. Значительную его часть собирают для последующей переплавки на электрометаллургических предприятиях.

Общий сбор лома, по словам **Олега Якунина**, долгие годы сохранялся на уровне 3,5 млн тонн. Из этого объема, говорит он, казахстанские металлурги в «пиковый» 2011 год потребили около 1,7 млн тонн, после чего закупки начали снижаться.

Ключевые потребители металлолома в Республике Казахстан – «АрселорМиттал Темиртау», KSP Steel, «Кастинг» и «Евраз Каспий Сталь».

«АрселорМиттал Темиртау» в 2019 году переработал 825,5 тыс. тонн металлолома. Другой крупный игрок – KSP Steel, по открытым данным, снизил потребление до 0,3 млн тонн вместо планового 1 млн. Данных по двум другим компаниям нет. При этом в 2019 году было собрано около 2,3 млн тонн лома.

В Казахстане открылся завод Hyundai

Стоимость одного рабочего места на новом предприятии – 40 млн тенге

В Казахстане открылся новый завод по производству легковых автомобилей Hyundai. Строительство обошлось в 28 млрд тенге, 30% из которых – собственные средства «Астана Моторс», а 70% привлечены от АО «Банк Развития Казахстана» и АО «Фонд развития промышленности» в качестве кредита. В апреле 2020 года состоялся запуск крупноузловой сборки, а в минувший четверг официально запущены основные цеха по мелкоузловому производству.

Аскар ИБРАЕВ

15 октября 2020 года «Астана Моторс» официально объявила о запуске производства легковых автомобилей Hyundai в Алматы. Церемония открытия отечественного завода Hyundai Trans Kazakhstan прошла в формате телемоста, в котором казахстанскую сторону представляли премьер-министр Республики Казахстан **Аскар Мамин**, министр индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан **Бейбут Атамкулов**, председатель правления АО «Банк Развития Казахстана» **Абай Саркулов**, председатель правления АО «Фонд развития промышленности» **Нурлан Байбазаров** и президент Astana Group **Нурлан Смагулов**.

На прямой связи из Кореи участников события приветствовали министр торговли, индустрии и энергетики Республики Корея **Сон Юн Мо** (Седжон) и глава Hyundai Motor Company



Фото: Алмаз Толек

Ли Вон Хи (Сеул). Президент Hyundai Motor Russia и СНГ **Сон Кенг Су** лично прибыл в Казахстан для участия в запуске завода.

Высокие технологии и ноу-хау Hyundai

Hyundai Trans Kazakhstan – дочернее предприятие компании «Астана Моторс». Завод построен с нуля на 25 гектарах в индустриальной зоне Алматы. Площадь предприятия – 34 тыс. квадратных метров, производственная мощность на первом этапе – 30 тыс. единиц в год, на втором этапе – до 45 тыс. единиц в год. Проект реализован при поддержке Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан, Комитета по инвестициям Министерства иностранных дел Республики Казахстан, а также акимата города Алматы.

В своей приветственной речи премьер-министр Казахстана подчеркнул, что открытие в Алматы производства автомобилей Hyundai – яркий пример расширения промышленной кооперации с одним из крупнейших мировых лидеров автотро-

ма – Hyundai Motor Company, а также углубления плодотворного сотрудничества Казахстана с Республикой Корея.

«За девять месяцев 2020 года объем производства в отрасли автомобилестроения увеличился более чем на 50%. Эта сфера позволяет создавать высококвалифицированные рабочие места и производить продукцию с высокой добавленной стоимостью», – сказал Аскар Мамин.

Министр торговли, индустрии и энергетики Республики Корея в свою очередь отметил, что Hyundai Trans Kazakhstan станет важной вехой для обеих стран на пути к более тесному сотрудничеству. «Мы надеемся, что высокие технологии и ноу-хау Hyundai, накопленные за последние 50 лет, будут в достаточной степени переданы Казахстану и благодаря этому две страны заложат прочную основу для промышленного сотрудничества», – сказал господин Сон Юн Мо.

На основу строительства Hyundai Trans Kazakhstan заложены технологии мирового автомобилестроения. Основатели предприятия прежде всего



Фото: Алмаз Толек

рассматривали современные нормы технологического проектирования заводов и учли экологические стандарты. Монтаж новейшего оборудования на предприятии провели специалисты из Hyundai Motor Company и Youngsan (Корея).

«Hyundai Trans Kazakhstan – это лучший завод в Казахстане, с высокими стандартами качества и высококвалифицированным персоналом. Мы полагаем, что новый завод принесет на казахстанский рынок высочайшее качество и технологии Hyundai и это послужит вкладом в казахстанскую автомобильную промышленность. Мы уверены, что этот завод станет производственной базой не только для казахстанского рынка, но и для других стран СНГ», – подчеркнул президент Hyundai Motor Company **Ли Вон Хи**.

Новые рабочие места и перспективы

За 28 лет на рынке «Астана Моторс» накопила достаточно много опыта в авторетейле и укрепила позиции успешного бренда с большой историей. Это

объясняет выход компании на новый этап развития – строительство собственного завода по производству легковых автомобилей с локализацией более 51% и перспективой выхода на экспорт в страны СНГ.

С апреля 2020 года завод Hyundai Trans Kazakhstan выпускает собранные крупноузловым методом модели Accent, Elantra, Tucson, Sonata, Santa Fe, а с декабря начнет производить и модель Creta. 15 октября 2020 года состоялся запуск цехов сварки и окраски кузовов, сборки автомобилей, окраски пластиковых деталей и склада компонентов для производства автомобилей методом мелкоузловой сборки. Автомобили, собранные на заводе мелкоузловым методом, выйдут на рынок в начале 2021 года. 50% от общего числа автомобилей, произведенных заводом Hyundai Trans Kazakhstan, будут реализовываться в Казахстане, 50% – экспортироваться в страны Содружества.

Высокое качество Hyundai на новом предприятии будут обеспечивать опытные казахстанские специалисты-машин-

строители, которые прошли курсы повышения квалификации у корейских коллег по цеху для работы на новом оборудовании. Контроль производства на заводе в течение двух лет будут осуществлять представители Hyundai Motor Company.

На заводе трудятся 350 человек. Коэффициент стабильности кадров – 98%. В числе преимуществ работы на новом предприятии заводчане называют стабильную зарплату, перспективы роста, возможность обучения за рубежом. Более 80% сотрудников Hyundai Trans Kazakhstan имеют высшее и среднее специальное образование. С выходом на полную мощность Hyundai Trans Kazakhstan обеспечит работой 700 казахстанцев, а с учетом смежных отраслей – более 1000 работников различных сфер деятельности. Стоимость одного рабочего места на предприятии – 40 млн тенге, производительность на одного человека – 275 млн тенге.

«Мы создаем новое инженерное подразделение в Казахстане, которое будет иметь свои традиции. Завод Hyundai Trans Kazakhstan – современное производство всех достижений в технологии производства машин. Ответственность, которую мы берем на себя, очень большая, и мы будем соответствовать высоким стандартам Hyundai», – сказал президент Astana Group.

Нурлан Смагулов также добавил, что «Астана Моторс» планирует строительство завода по производству автокомпонентов, таких как пластик, стекло, сиденья, комплектующие. Таким образом, завод по производству легковых автомобилей в индустриальной зоне Алматы послужит формированию кластера автомобильной промышленности.

ИНВЕСТИЦИИ

По своей доле в индексе S&P технологические компании могут побить рекорд 1999 года. Рост прибыли сектора развеивает опасения по поводу «пузыря».

Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL

Технологические компании собираются завершить год с рекордным весом на фондовом рынке, превзойдя даже пик эры доткомов. И это еще раз демонстрирует, насколько возросло их влияние на мировых потребителей.

Эти компании – от производителей смартфонов до гигантов соцмедиа – сейчас занимают почти 40% в индексе S&P 500. Такими темпами они перегонят рекорд 1999 года в 37%, это показывает анализ годовых данных о рыночной стоимости от Dow Jones Market Data, который охватывает период последних 30 лет. Одна лишь Apple, которая в 2020 году стала первой американской компанией с рыночной капитализацией \$2 трлн, занимает в индексе более 7%. В начале сентября на долю Apple в S&P приходилось 8% – больше, чем на какую-либо другую компанию в истории индекса с 1998 года.

Несмотря на недавнее снижение популярных акций технологического сектора, таких как Apple и Netflix, многие из этих компаний все еще входят в число лидеров рынка 2020 года. Благодаря им индекс S&P 500 в этом году вырос почти на 8% и остается на уровне, близком к рекордному, несмотря на экономический кризис, вызванный пандемией коронавируса. Акции технологических компаний ведут за собой рынок в сторону повышения или понижения, как это было пару недель назад, что подчеркивает глубину их влияния на крупные фондовые индексы.

Удаленная работа, облачные вычисления – эти тренды способствуют росту и расширению технологических компаний, в то время как многие другие борются за выживание. Однако концентрация прибыли среди многих инвесторов, которые опасаются, что фондовые рынки стали слишком зависимы от техсектора и что сильный откат всего нескольких компаний может обрушить рынки.

Как показывает история, если какой-то сектор достигал пика влияния на индекс S&P 500, за этим следовало падение цен. Техсектор обвалился после того, как лопнул пузырь доткомов. Влияние банков на рынки достигло максимума в 2006 году, перед финансовым кризисом, а акции энергетических компаний снизились после того, как достигли рекордной доли в индексе в 2008 году.

Далеко не все аналитики считают, что акции технологических компаний переоценены так же, как это было 20 лет назад. Тем не менее многие инвесторы ожидают еще большей волатильности в секторе, что так стремительно вырос и потянул за собой остальной рынок.

«Сейчас мы вынуждены вести цифровой образ жизни», – говорит Элисон Портер, специалист по инвестициям в техсектор компании Janus Henderson Investors. Она сохраняет уверенность в самых крупных технологических компаниях, поскольку те демонстрируют уверенный рост и



Влияние технологических компаний на рынок акций приближается к рекордным значениям

значимость для людей, сидящих дома во время пандемии.

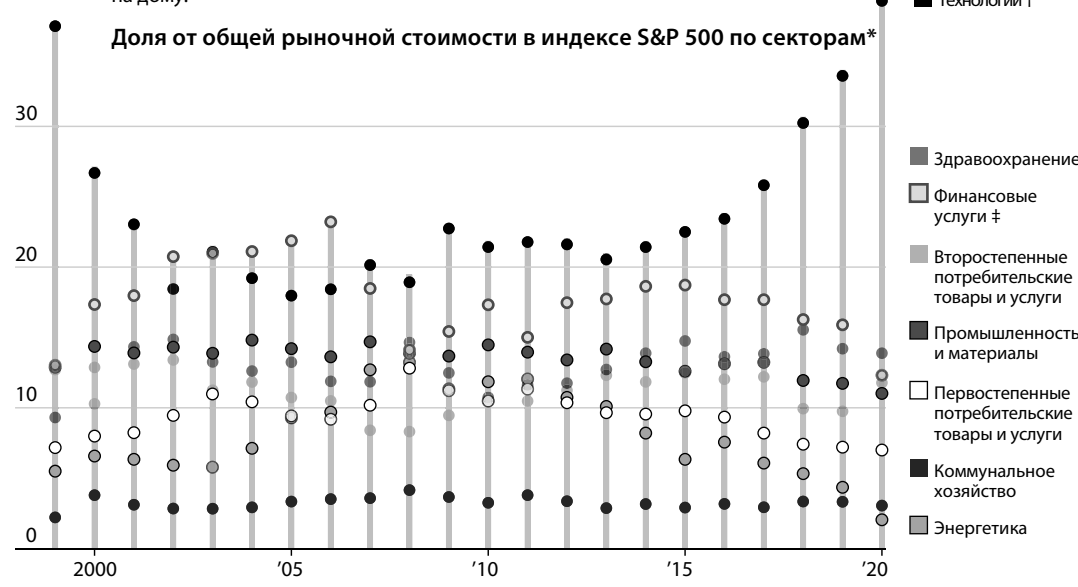
Чтобы оценить состояние экономики, инвесторы изучают финансовые отчеты техкомпаний (в том числе Netflix) за III квартал, а также мониторят еженедельные данные о числе обращений за пособием по безработице.

Так как Конгресс США не принял дополнительные стимулирующие меры, многие трейдеры не торопятся вкладывать в рыночные секторы, которые сильнее других зависят от экономического роста. То же самое было верно для периода медленного, но уверенного роста, который закончился в начале этого года. Хотя данные свидетельствуют о том, что техногиганты нанимают меньше сотрудников, чем некоторые прежние лидеры фондовых рынков, эти компании также усиленно инвестируют в свой бизнес и позволяют другим компаниям и потребителям более эффективно покупать и продавать товары и услуги.

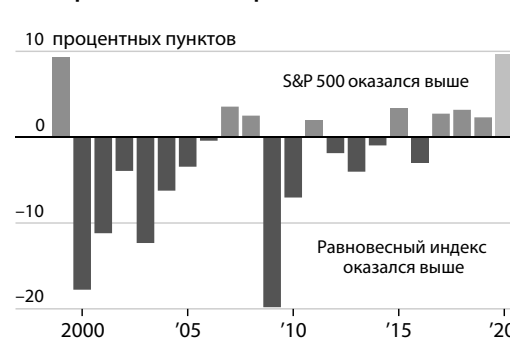
Говард Марк, соучредитель инвестиционной фирмы Oaktree Capital Group, недавно сообщил в письме клиентам, что разница между ценами на акции техсектора и текущими доходами ей приносят такие услуги, как коммунальное хозяйство и энергетика.

По оценке аналитиков FactSet, доля техсектора в корпоративной прибыли S&P 500 в этом году может достичь около 36%. Для сектора информационных технологий соотношение цены и прибыли на акцию равняется 28, исходя из прошлогодних результатов, в то время как для индекса в целом этот показатель

Рынки остаются на плаву благодаря сильным позициям технологических компаний, так как во время пандемии многие люди работают и учатся на дому.

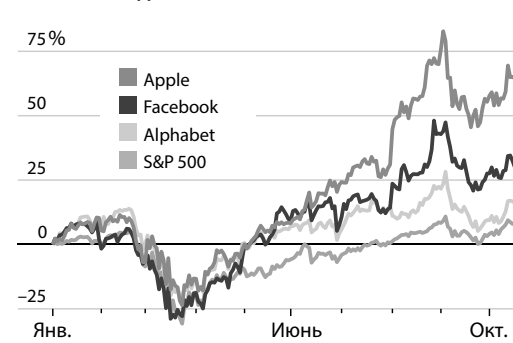


Годовая разница между индексом S&P 500 и его равновесным вариантом



* Данные на 2020 год приведены по 16 октября. † Включая информационные технологии и услуги связи. ‡ Включая недвижимость. ** Через пятницу. Источник: Dow Jones Market Data через FactSet

Рост цен на акции и положение в индексе с начала года



равняется 24. Компании услуг связи торгуются по цене, в 25 раз превышающей прибыль на акцию, а для Apple, Microsoft, Facebook и Alphabet соотношение находится в районе 30. Для Netflix эта цифра составляет около 90, а для Amazon.com – примерно 130.

Даже когда дело касается более дорогостоящих акций интернет-компаний, множество инвесторов охотно платят за их стремительный взлет.

«За последние десять лет они получили дополнительный толчок, так как состояние экономики в целом было не самое впечатля-

ющее», – отметил Дэвид Лебовиц, стратег по глобальным рынкам в подразделении по управлению активами J.P. Morgan. Он советует клиентам отдавать предпочтение компаниям техсектора, акции которых стоят дешевле, чем акции наиболее популярных интернет-компаний.

В то же время бешеная торговля акциями самых популярных интернет-компаний вызывает опасения у многих рыночных наблюдателей. Часть этой активности связана с опционами на акции техсектора. Опционы дают их держателю право купить или продать акцию по определенной цене в оговоренное время. Банки и другие фирмы, продающие опционы инвесторам, часто сдерживают рост или падение цен, торгуя собственными инвестициями в техсектор, что может усугубить волатильность на рынке. Японский конгломерат SoftBank Group ранее в этом году усиленно скупал опционы на акции технологических компаний.

Анализ концентрации техсектора в S&P 500 учитывает только компании информационных технологий и услуг связи. Примечательно, что в эту группу не входит титан онлайн-торговли Amazon, который относится к потребительскому сектору. Если включить сюда и Amazon, чья рыночная капитализация составляет около \$1,6 трлн, то влияние технологического сектора на рынок окажется еще больше.

Поскольку индекс S&P 500 взвешивается по рыночной стоимости компаний, рост крупнейших интернет-компаний отодвинул на второй план снижение в нескольких секторах в этом году. Очередной раз силу техсектора в период пандемии показывает то, что в этом году индекс S&P почти на 10 процентных пунктов обгоняет равновесный вариант индекса, где все компании находятся в равном положении. Этот разрыв достиг своего максимального значения с конца 1990-х.

«Чем дольше продержится нынешняя экономическая ситуация, тем сильнее эти компании оторвутся от остальных», – заявила Аманда Агати, главный инвестиционный стратег PNC Financial Services Group. Эта финансовая корпорация в последнее время отдает предпочтение компаниям, которые больше завязаны на удаленную работу и обучение – например, компаниям технологического сектора, здравоохранения и потребительских товаров.

За Amazon и другими крупными интернет-компаниями последнее время все пристальнее следят регуляторы. Так, Палата представителей Конгресса США, где преобладают демократы, недавно постановила, что Конгресс должен рассмотреть вопрос разделения техногигантов: отдельно их основные онлайн-площадки, отдельно прочие бизнес-направления.

Лишь некоторые аналитики считают, что крупнейшие техкомпании в ближайшее время подвергнутся разукрупнению, да и регуляторные меры обычно принимаются несерьезно. Однако многие инвесторы думают, что в предстоящие недели регуляторное давление может стать еще одним источником волатильности.

«Единственное, что меня по-настоящему беспокоит, как «быка» в техсекторе, так это вероятность государственного вмешательства», – признал Джейкоб Уолтор, глава инвестфирмы Blueprint Capital Advisors. И все же он рекомендует клиентам покупать акции технологических компаний, таких как Amazon или Tesla, поскольку уверен, что их потенциал роста еще не исчерпан.

Перевод с английского языка – Халида Каирбекова.

Инвестидея от Freedom Finance

Deutsche Post AG: актив из семейства защитных

Рассмотреть акции одной из крупнейших в мире почтовых и грузовых компаний в качестве защитного актива предлагают аналитики ИК «Фридом Финанс». На фоне пандемии Deutsche Post AG (тикер на Xetra: DPW) продемонстрировала сильный квартальный отчет и подтвердила прогноз роста прибыли на год. Причины для покупки акций компании следующие.

Рыночная капитализация Deutsche Post составляет 47 млн евро (\$56 млрд). Компания прибыльна, в ней

работает более полумиллиона сотрудников. На доставке корреспонденции почта зарабатывает всего 15% выручки, составляющей 63 млрд евро. Остальные доходы ей приносят такие услуги, как экспресс-доставка, транспортно-экспедиторские услуги и электронная коммерция.

Сильные результаты за квартал. Во II квартале компания увеличила операционную прибыль на 19%, до 912 млн евро (\$1,08 млрд), а ее выручка выросла на 3%, до 16 млрд евро, что превзошло средние прогнозы аналитиков. Рост, который наблюдался во всей группе, во многом был обусловлен спросом на услуги электронной коммерции. Во время пандемии существенно увеличился оборот посылок. Показатели экспресс-доставки

снова повысились в последние месяцы, поскольку экономика Европы и Азии продолжает восстанавливаться.

Компания подтвердила свой годовой прогноз. Deutsche Post ожидает, что операционная прибыль по итогам года составит от 3,5 млрд до 3,8 млрд евро, включая выплату единовременного бонуса сотрудникам на общую сумму около 200 млн евро, которая будет учтена в III квартале. Компания скорректировала свои среднесрочные прогнозы и рассчитывает достичь цели по операционной прибыли на уровне 5,3 млрд евро к 2022 году в случае быстрого восстановления мировой экономики. При развитии более пессимистичного сценария показатель должен составить 4,7 млрд евро.

Качество логистических услуг помогает компании привлекать новых клиентов. Медицинская технологическая компания Siemens Healthineers заключила 10-летнее соглашение с DHL Supply Chain, чтобы контролировать распространение своей продукции в Северной Америке. Компания была выбрана в качестве поставщика услуг благодаря соответствию сложным логистическим требованиям. Deutsche Post ожидает первые поставки продукции с предприятия в Мемфисе в конце октября.

Последние рекомендации инвестбанков. Аналитики Goldman Sachs и Bankhaus Metzler повысили целевые цены по акциям компании до 50 и 48,5 евро соответственно. Оба инвестдома предлагают бумагу к покупке.



Скандалы в четырех фирмах, которые проверял один и тот же аудитор – Ernst & Young

> стр. 1

«Мы ко всем вопросам относимся с максимальной серьезностью», – говорит Энди Болдуин, управляющий партнер EY, курирующий обслуживание клиентов по всему миру. По его словам, ежегодно EY проводит примерно 150 тыс. аудиторских проверок.

Также фирма заявила о том, что аудиторы должны играть более значимую роль в выявлении мошенничества в компаниях, что может стать поворотным моментом для отрасли, которая долгое время отказывалась признавать своей эту часть работы.

И хотя невозможно точно определить, почему у EY оказалось так много скандальных клиентов, некоторые элементы бизнес-стратегии EY могут помочь в объяснении возникших проблем.

Так, EY поддерживал связи с руководством, а также с членами правления ряда компаний, которые являются клиентами фирмы. В некоторых случаях бывшие партнеры EY даже входили в состав правления этих компаний и в комитеты по аудиту.

Как показывают результаты анализа, проведенного фирмой Audit Analytics, стоимость аудиторских услуг EY ниже, чем у других фирм «Большой четверки» в США и Европе.

EY чаще, чем другие фирмы, проводит аудит молодых, быстрорастущих технологических компаний. Все последние проблемные клиенты позиционировали себя как революционеры технологической отрасли. Некоторым из молодых технокомпаний EY помогал в подготовке к выходу на IPO. Среди зрелых компаний EY проводит аудит для материнской компании Google, холдинга Alphabet Inc., Amazon.com Inc., Apple Inc., Facebook Inc. и Netflix Inc., работая с частью из них с момента выхода на биржу.

По словам Линна Тернера, бывшего главного бухгалтера комиссии по ценным бумагам и биржам, EY уже давно старается привлекать внимание компаний, готовящихся к выходу на IPO, выстраивая отношения с венчурными фирмами, которые их финансируют. Ценовое предложение на аудиторские услуги EY «было значительно ниже по стоимости, поскольку фирма надеялась компенсировать потери в виде первоначальных скидок на услуги по аудиту, после того как эти компании станут публичными», – отмечает Тернер.

Оплата со стороны клиента

Аудиторские услуги оплачивают сами проверяемые компании. Эта привычная для отрасли практика не только создает конфликт интересов, но и вынуждает фирмы, проверяющие финансовую отчетность, предлагать более дешевый аудит и ограничивать ресурсы, которые они могут выделить для этой работы.

Крупные аудиторские фирмы в целом стали все больше полагаться не на аудит, а на другие услуги – консалтинг, налоговое и юридическое сопровождение, которые требуют тесных взаимоотношений с компаниями-клиентами. И EY является частью этого отраслевого тренда. Еще 10 лет назад аудиторские и связанные с ними услуги обеспечивали компании почти половину ее дохода, теперь же их доля составляет 34%, что является средним показателем для всей «Большой четверки».

По словам официального представителя EY, аудит и сопутствующие услуги по-прежнему остаются краеугольным камнем бизнеса компании. Несмотря на диверсификацию, «наша приверженность аудиту никогда не ослабевала», – заявила она. При этом в разных странах EY представлен отдельными фирмами, которые соблюдают принятые в стране пребывания правила по проведению аудита и подотчетны его регулирующим органам.

Один из крупнейших скандалов в компаниях, которые в этом году прошли аудит EY, разразился в Wirecard. Впервые этот платежный сервис привлек EY к сотрудничеству еще в 2008 году – тогда акционеры утверждали, что Wirecard расширяет депозиты клиентов

как свои собственные деньги и что доходность подозрительно высокая. EY не выявил никаких нарушений и уже в следующем году стал аудитором Wirecard.

Различные подозрения и громкие обвинения преследовали Wirecard в течение многих лет; в июне этого года компания рухнула после того, как не удалось обнаружить около \$2 млрд, которые, по утверждению Wirecard, лежали на ее банковских счетах в Азии и контролировались доверительным управляющим.

Предположительно до конца 2019 года большая часть этих денежных средств находилась в распоряжении сингапурской компании Citadelle Corporate Services. В ходе аудита финансовой отчетности Wirecard EY проигнорировал тот факт, что Citadelle не имеет лицензии на ведение трастового бизнеса, что можно было проверить на сайте правительства Сингапура. Власти страны обвинили владельца Citadelle в подделке писем, подтверждающих банковский баланс. Получить комментарии от владельца фирмы Р. Шанмугаратнама не удалось. Ранее от комментариев отказался и его адвокат.

EY не стали комментировать вопрос о лицензии на доверительное управление. Компания также отказалась сообщить, обращалась ли она в сингапурский банк, указанный Wirecard в качестве держателя трастовых счетов, чтобы подтвердить их существование.

В итоге в EY осознали, что деньги, которые на тот момент предположительно находились у другого доверительного управляющего, пропали. Это стало понятно после предупреждения

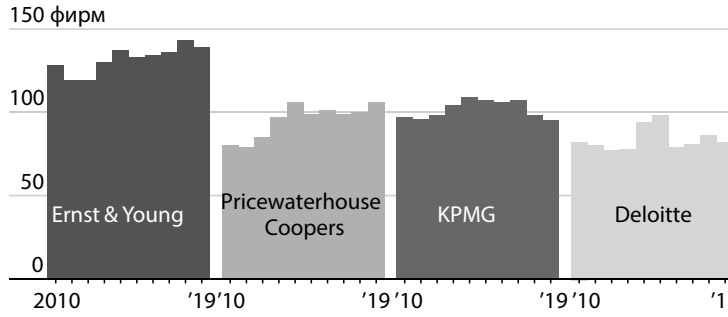
По следам аудита

В текущем году у Ernst & Young было сразу несколько клиентов, оказавшихся в центре скандала

Динамика акций четырех компаний, аудит которых проводил EY, после того как стало известно о нарушениях в бухгалтерском учете

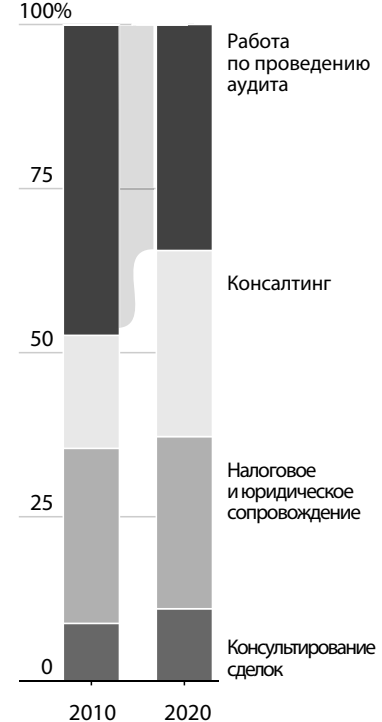


Технологические компании – клиенты аудиторских фирм в США и Европе

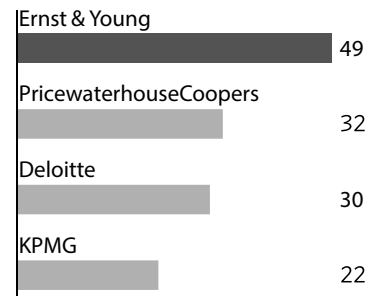


Примечание: период приостановки торгов на бирже обозначен пунктирной линией. Источники: FactSet (динамика цены акций); расчеты WSJ по данным фирм (прибыль); Audit Analytics (клиенты)

Доля подразделений Ernst & Young в общих глобальных доходах фирмы



Клиенты аудиторских фирм из числа компаний, готовившихся к IPO в США в 2019 г.



Сооснователь Luckin Чарльз Лу радуется прошедшему IPO компании (фото слева); следственные органы Германии начали проверку по делу Wirecard; компания EY выступала аудитором для обеих фирм, оказавшихся в центре скандала. В компании утверждают, что именно EY обнаружила имевшиеся проблемы.



со стороны другой аудиторской фирмы – KPMG LLP, которая по запросу Wirecard провела тщательную проверку счетов.

По утверждению EY, для аудита 2019 года ему были предоставлены фейковые банковские подтверждения и выписки, относящиеся к счетам условного депонирования Wirecard. «Хитроумная мошенническая схема, созданная с целью обойти систему сдержек и противовесов, была раскрыта благодаря исключительно работе EY Germany», – заявил EY.

Сегодня EY грозит судебное разбирательство по иску со стороны акционеров, а также проверка от немецкого регулятора аудиторской деятельности Aras. В EY подтвердили, что сотрудничают со следствием.

Бывший исполнительный директор Wirecard долго отрицал наличие каких-либо проблем в компании. Когда же в июне компанию возглавил новый и. о. генерального директора, в Wirecard признали, что предоставляемая ранее информация о той части бизнеса компании, которая позже оказалась в центре мошеннической схемы, была некорректной. В настоящее время Wirecard руководит назначенный судом управляющий по банкротству.

Британский наблюдательный орган в области бухгалтерского учета в своей ежегодной оценке аудиторов прошлым летом отметил, что аудиторам EY следует быть более скептическими. Во время аудита компаний-клиентов «необходимо больше внимания уделять вопросам деятельности их руководства», – говорится в сообщении совета по финансовой отчетности этой страны. Две компании-клиента EY, у которых

возникли проблемы с бухгалтерским учетом, были зарегистрированы в Лондоне.

Со своей стороны EY объявил о том, что запускает обновленную «стратегию повышения качества аудита» с акцентом на «развитие культуры профессионального скептицизма».

«Комфортное письмо»

В Китае EY помог компании Luckin Coffee выйти на биржу в мае 2019 года. Поскольку масштаб ее бизнеса быстро рос и составлял реальную конкуренцию Starbucks в Китае, в январе 2020 года Luckin удалось привлечь еще больше денег на продаже своих акций и облигаций. Тогда же EY выпустил так называемое «комфортное письмо» для андеррайтеров, в котором сообщалось, что у EY нет каких-либо претензий к финансовой деятельности Luckin за первые три квартала 2019 года.

Однако менее чем через месяц шорт-селлер Muddy Waters Capital LLC опубликовал анонимный отчет, в котором говорилось, что продажи Luckin скорее всего завышены, что подтверждают чеки и видеозаписи посещений кофеен клиентами.

Компания EY, уже начавшая предварительную работу по ежегодному аудиту Luckin, завершила правление фирмы в том, что оснований для беспокойства по поводу данных о продажах нет. По словам человека, знакомого с этим вопросом, именно поэтому Luckin выпустила с опровержением.

Позже в EY осознали, что проблемы с показателями по продажам действительно были. Сначала фирма обратилась к сооснователю и тогдашнему CEO Luckin Чарльзу Лу, а позже сообщила о проблеме комитету по аудиту Luckin. Незадолго до

того как EY проинформировал комитет компании по аудиту, помощник Лу перевел со счета Luckin сумму эквивалентную \$160 млн. Получателем выступила другая публичная компания, также основанная Лу, утверждает информированный источник.

В EY заявили, что это обычная практика – сообщать о подозрительной деятельности сначала персоналу компании-клиента, а уже потом выносить эту информацию на совет директоров.

В апреле Luckin объявила о том, что по итогам внутреннего расследования стало известно, что некие сотрудники фирмы подделали отчеты по продажам почти на \$300 млн. Как уже сообщало издание The Wall Street Journal, это удалось сделать путем списывания ваучеров на кофе на крупные продажи малоизвестным компаниям, аффилированным с Чарльзом Лу. Хронологически это имело место еще до IPO компании Luckin.

В EY отмечают, что «комфортные письма» андеррайтерам, аналогичные январскому письму об отсутствии проблем у Luckin, не являются публичными и не влияют на итоги аудита. «Сам факт мошенничества был обнаружен командой аудиторов из EY China», – утверждает фирма.

Однако Luckin до сих пор не опубликовала отчетность за 2019 год, сменив в прошлом месяце аудитора. В компании объясняют это необходимостью соблюдать «рабочий график» и отмечают, что такой шаг не отражает какие-либо разногласия между Luckin и EY. Деловые связи с соучредителем Luckin Чарльзом Лу у компании Ernst & Young возникли еще восемь лет назад, когда бизнесмен намеревался вывести на IPO основанную им

компанию по аренде автомобилей. EY по-прежнему проводит аудит этой компании, а до июня этого года также выступал аудитором для еще одной компании, основанной Лу. В Luckin от комментариев отказались. Чарльз Лу также не ответил на запрос о комментариях.

Кроме того, через своего бывшего менеджера EY поддерживал отношения и с другим клиентом по аудиту – коворкинг-компанией WeWork.

Бывший менеджер EY Арги Минсон был президентом и главным финансовым директором WeWork в 2017 году. В том же году он появился в рекламном видео EY в Twitter, где рассказывал о связях между нынешними и бывшими сотрудниками EY, которые нередко работают в тех компаниях, где фирма проводит аудит.

Клуб бывших сотрудников EY

«По мере перемен в моей карьере я часто обсуждал свои идеи с бывшими коллегами по EY, которые давали мне совет или попросту принимали меня на работу... В таких случаях люди всегда рады помочь бывшим сотрудникам EY в их карьере», – говорит Минсон на видео.

На вопрос, отражается ли такая практика на независимости аудитора, EY не ответил. Сам Минсон также отказался от комментариев.

EY подтвердил финансовую отчетность We Co. (материнской компании WeWork) до того, как год назад та приняла решение выйти на биржу. Однако инвесторы насторожились избирательный подход к раскрытию финансовой отчетности, оценка компании упала, и она отменила выход на IPO.

В свою очередь в EY говорят о том, что инвесторы заранее знали об амбициозной стратегии роста WeWork, как и о высоком уровне расходов наличных средств.

Спустя несколько недель после отмены IPO WeWork получила финансовую помощь от своего крупнейшего инвестора SoftBank Group Corp.

Также через своих бывших сотрудников EY был связан с двумя зарегистрированными в Великобритании и работающими в Объединенных Арабских Эмиратах компаниями, которые в этом году оказались в центре скандала. Речь идет о NMC Health и FinablR – компаниях с одним основателем, общими акционерами и генеральными директорами, приходящимися друг другу братьями.

Кроме того, два бывших партнера EY входили в состав совета директоров обеих компаний. В каждом из их комитетов по аудиту также был бывший партнер EY.

В декабре прошлого года компания Muddy Waters поставила под сомнение корректность финансовой отчетности NMC, в том числе по вопросу заявленного уровня долга. Сначала NMC попыталась опровергнуть эту информацию, но два месяца спустя подтвердила, что независимая проверка обнаружила ранее неизвестный долг на сумму около \$4 млрд.

В ходе специальной проверки, проведенной по инициативе учредителя компании, была выявлена схема предполагаемых денежных переводов одному из членов правления, который также являлся бывшим партнером EY.

Связаться с Абдурахманом Басаддыком, этим экс-партнером фирмы, чтобы получить комментарии, не удалось. Пока совет директоров компании FinablR, членом которого он также являлся, Басаддык заявил, что ничего не знал о долге или сделках между аффилированными лицами. Обвинения против него не выдвигались.

Компания NMC подала заявление о банкротстве в Великобритании и США. Представитель компании от комментариев отказался.

Совет по финансовой отчетности Великобритании начал проверку аудита NMC, проведенного EY. Со своей стороны EY обязался сотрудничать со следствием.

Сестринская компания NMC FinablR также стала объектом тщательной проверки по поводу вероятных сделок между аффилированными лицами и займостроениями. В итоге была обнаружена неизвестная задолженность на сумму около \$1 млрд.

В комитет по аудиту при совете директоров этой компании также входил бывший партнер EY, который стал членом совета директоров FinablR всего через месяц после ухода из EY.

EY согласовал этот переход в середине 2019 года. Однако позже, когда в начале 2020 года возникли вопросы по поводу финансовой отчетности FinablR, EY попросил бывшего партнера уйти с этого поста, сославшись на важность для аудиторов сохранять свою независимость.

Бывшему партнеру EY Бассаму Хаджу никаких обвинений предъявлено не было, но связаться с ним для получения комментариев не удалось.

В марте EY перестал быть аудитором FinablR, так и не завершив аудит отчетности компании за 2019 год. Этот шаг фирма объяснила озабоченностью по поводу пробелов в системе управления, сделок с аффилированными лицами и скрытой задолженности.

Представители фирмы FinablR, которая продолжает свою деятельность, на предложение прокомментировать ситуацию не ответили. Ранее FinablR заявила, что EY не представил совету директоров компании каких-либо конкретных обвинений или подозрений о нарушениях. По данным компании, Хадж ушел в отставку по просьбе EY.

В подготовке данного материала также участвовали Пол Дэвис и Рори Джонс

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Заложить эндаумент

Как работают фонды целевого капитала в Казахстане

> стр. 1

КАЗГЮУ имени М. С. Нарикбаева в 2016 году стал одним из первых казахстанских вузов, учредивших свой целевой фонд. Капитал корпоративного фонда «Эндаумент КАЗГЮУ» на конец 2019 года составлял 744,6 млн тенге. Часть поступающих пожертвований фонд направляет на гранты нуждающимся студентам и на материально-техническое обеспечение, а часть хранит на депозите в банке второго уровня. В фонде не стали озвучивать размер средств, размещаемых на депозите. По словам директора фонда Галымжана Кудайбергенова, ежемесячное вознаграждение по депозиту также идет на оказание финансовой помощи студентам.

С сентября 2020 года фонд собрался увеличить инвестиционный доход за счет вложения денег в акции, корпоративные и государственные облигации, фонды прямых инвестиций и другие инструменты, однако из-за пандемии планы были отложены. Отчетность показывает, что фонд рассчитывал на инвестиционный доход в размере \$12 тыс. по итогам 2021 года, \$20 тыс. – по итогам 2021-го и \$30 тыс. – к 2025 году.

Другой образовательный эндаумент – общественный фонд Fizmat Endowment Fund – создан в апреле 2017 года выпускниками АО «Республиканская физико-математическая школа». В числе известных выпускников школы владелец Халык Банка Тимур Кулибаев, глава Нацбанка Ерболат Досаев, глава КНБ Карим Масимов, основатели «Яндекса» Аркадий Волож и Илья Сегалович и другие.

Размер капитала в фонде не раскрывают, однако собеседники «Курсива» называют его одним из самых крупных, если не крупнейшим в Казахстане. Фонд действует по классической схеме работы эндаумент-фонда: все поступающие пожертвования аккумулируются и затем инвестируются. На поддержку деятельности школы тратится только инвестиционный доход. Директор Fizmat Endowment Fund Бахыт Оспанов сообщил, что приоритетное направление использования инвестдохода – финансовая поддержка учителей. Также средства распределяются на предоставление стипендий ученикам, строительство лабораторий и помещений, внедрение международных программ обучения.

Из трех опрошенных «Курсивом» фондов Fizmat Endowment Fund – единственная организация, не ограничивающаяся хранением средств на банковском депозите. «Доход от депозита нестабилен и достаточно низок, поэтому мы для себя приняли решение придерживаться консервативного сценария через ин-

вестиции в облигации с хорошим рейтингом – и корпоративные, и гособлигации, с достаточной доходностью», – отметил Оспанов.

Единственный в Казахстане эндаумент-фонд в сфере здравоохранения – это «Центр сердца» при Национальном научном кардиохирургическом центре (ННКЦ). Фонд, как сказано в учредительных документах, содействует развитию научно-образовательной деятельности, а также развитию инфраструктуры ННКЦ.

Капитал «Центра сердца» на данный момент составляет около 165 млн тенге. У фонда есть депозитный банковский счет, который позволяет оборачивать средства под 8,25%. На конец 2019 года на депозите было размещено примерно 64 млн тенге.

В фонде планируют поменять подход к инвестициям и рассматривают возможность передачи большей части капитала под управление профессиональным менеджером. «Мы ведем переговоры с управляющими компаниями, чтобы... передать деньги в доверительное управление, чтобы они приносили доходность, которая в среднем выше, чем депозиты в банках второго уровня», – сообщил «Курсиву» директор «Центра сердца» Мурат Зауыров.

Фонд рассматривает возможность сотрудничества с ИК «Фридом Финанс» и Haluk Finance. Во внешнее управление фонд готов передать 120 млн тенге.

Внешнее управление активами эндаумент-фонда можно назвать устойчивой мировой практикой. Активами зарубежных эндаумент-фондов в основном управляют профессиональные инвестиционные менеджеры. Например, эндаумент-фонд Гарвардского университета нанимает несколько таких менеджеров. Самую большую долю в портфеле составляют инвестиции в хедж-фонды (33%), далее следуют инвестиции в акции (26%) и инвестиции в непубличные компании (20%). Оставшуюся долю активов вкладывают в недвижимость (8%), облигации (6%), природные ресурсы (4%), наличные деньги и другие активы (4%). В 2019 году инвестиционный доход эндаумент-фонда Гарварда составил \$2,6 млрд. Среднезвешенная доходность в долларах США составила 6,5% годовых.

Вне зоны регулирования

Понятие «эндаумент-фонд» в казахстанском законодательстве встречается только в законе «Об образовании» и применяется только в отношении организаций высшего и послевузовского образования. Там он описывается как «фонд целевого капитала, формируемый за счет благотворительной помощи, безвозмездных отчислений, пожертвований, грантов, вкладов учредителей (уча-

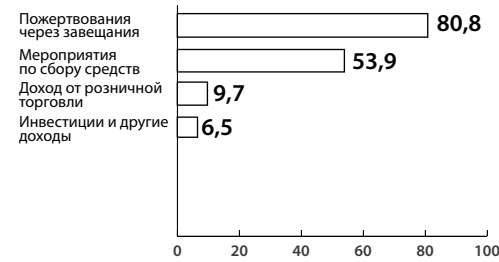
British Heart Foundation

Основан в 1962 году

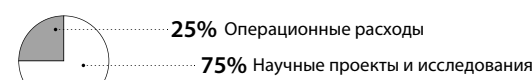
Средства направляются в основном на финансирование научных исследований, связанных с заболеваниями сердца



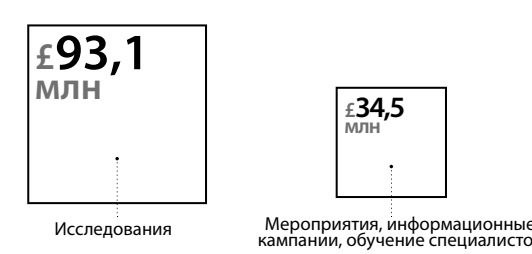
Доходы за 2019/2020 год*, £ млн



Структура расходов



Целевые расходы на 2019/2020 год



* За фискальный год, начавшийся 6 апреля 2019 года и закончившийся 5 апреля 2020.

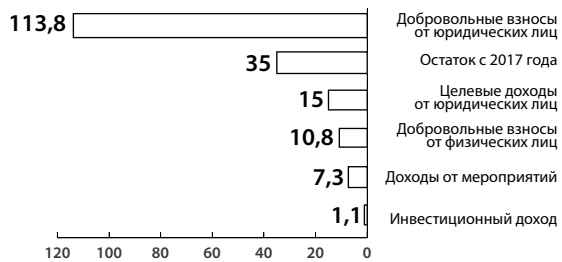


Корпоративный фонд «Центр сердца»

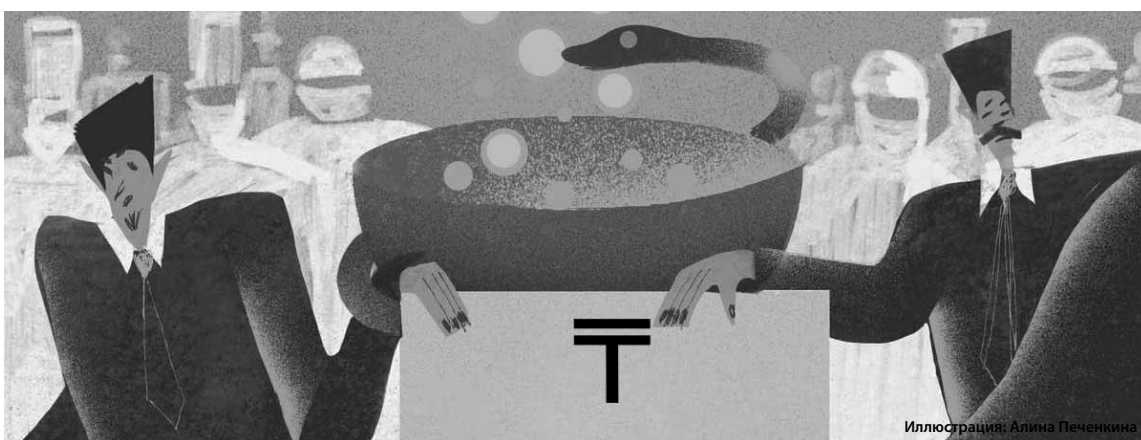
Основан в 2016 году

Создан по инициативе Национального научного кардиохирургического центра (ННКЦ). Средства направляются на развитие кадрового потенциала ННКЦ, научную деятельность, поддержку инфраструктуры ННКЦ

Доходы за 2019/2020 год, млн тенге



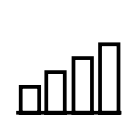
Расходы в 2019 году



Меценаты делают взносы в фонд



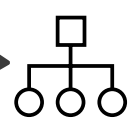
Эндаумент формирует или пополняет целевой капитал и передает его управляющей компании



УК инвестирует капитал в надежные инструменты



Управляющая компания передает эндаументу доход от целевого капитала



Эндаумент финансирует проекты НГУ и СУНЦНГУ

стников) организаций образования, инвестиционный доход от которого направляется на финансирование научной и (или) образовательной деятельности».

В законе «О благотворительности» говорится, что благотворительные организации могут формировать эндаумент из пожертвований, однако деятельность эндаумент-фондов никак не регламентируется.

Но такие фонды нуждаются в регулировании, считает директор «Центра сердца» Мурат

Зауыров. Он отметил: «Если бы законодательно была оговорена деятельность эндаумент-фондов, нам было бы проще привлекать деньги от благотворителей. То есть человек, который принес деньги в нашу организацию, был бы уверен, что эта сумма будет лежать в этом фонде всегда».

Наличие дополнительных стимулов для меценатов позволит эндаумент-фондам расти быстрее и делать больше для организаций, которые они поддерживают, полагает Бахыт Оспанов

из Fizmat Endowment Fund. «За рубежом людей, которые делают свой вклад в эндаумент-фонд, на такую же сумму освобождают от налогов. Поэтому им удобно: что налоги на эту сумму заплатить, что отдать эту сумму в эндаумент. У нас, к сожалению, пока не так», – сказал он изданию.

Национальная палата предпринимателей (НПП) «Атамекен» в 2015 году предлагала внести в законодательство нормы по регулированию порядка учреждения, функционирова-

ния и использования капитала эндаумент-фондов, а также предусмотреть налоговые льготы для таких организаций. Но все так и осталось на уровне инициативы.

По словам Зауырова, «Центр сердца», Fizmat Endowment Fund и «Эндаумент КАЗГЮУ» в этом году снова встречались с представителями НПП, чтобы обсудить возможность инициирования поправок по регулированию эндаумент-фондов, однако пандемия отодвинула планы на неопределенные сроки.

Комментарий от НПП на момент выхода материала получить не удалось.

Опыт применения

По данным Sovereign Wealth Fund Institute, крупнейший в мире эндаумент-фонд (активы составляют \$124 млрд, что почти в 2 раза больше казахстанского Нацфонда) принадлежит инвестиционной компании Ensign Peak Advisors, Inc. Эта компания управляет активами Церкви Иисуса Христа Святых последних дней, также известной как Церковь мормонов. Далее следуют Гарвард (\$59,3 млрд), Стэнфорд (\$54,7 млрд), Йель (\$47,8 млрд) и Принстон (\$31,5 млрд). В целом в рейтинге SWFI, состоящем из 100 организаций, представлены в основном американские вузы. За счет поступлений из эндаументов формируется примерно 24–40% их бюджетов.

Деятельность эндаумент-фондов в США регламентирует Унифицированный закон о пруденциальном управлении институциональными фондами, принятый в 2006 году. Согласно этому документу, есть три типа эндаументов: постоянные (их нельзя тратить без разрешения мецената), временные (можно тратить спустя определенный период времени) и квазиэндаументы (совет директоров установил временное ограничение на расходы). Для постоянных эндаументов ограничения на расходы из целевого капитала могут сниматься только с согласия мецената или по решению суда, для временных и квазиэндаументов правила более гибкие. Обязательное условие для всех эндаумент-фондов – наличие диверсифицированной инвестиционной стратегии.

Большинство эндаумент-фондов в США освобождены от уплаты налога на поступления и от налога на прирост стоимости их активов. Аналогичная ситуация в России. И в американском, и в российском законодательстве предусмотрены налоговые вычеты для меценатов, жертвующих некоммерческим организациям средства на формирование целевого капитала. Однако если в США вычеты распространяются как на компании, так и на граждан, то в России вычет предусмотрен только для физических лиц.

Инвестиции в образование Казахстана придут на свободный и конкурентный рынок



Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН, управляющий партнер Khalykbergen Strategy Communications

Три года подряд снижаются инвестиции в сферу образования Казахстана: с 2017 года Комстат фиксирует их падение в среднем на 13% за год. За январь – май 2020 года инвестиции в сферу образования составили 46,4 млрд тенге – на 10,1% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

На мой взгляд, неправильно считать, что образовательная отрасль всего лишь затратная часть госбюджета, не дающая прибыли. Общество способно накапливать человеческий капитал

так же, как экономика способна аккумулировать финансовый.

При этом недостаточно одних только государственных бюджетных средств для развития сферы образования, ведущие страны мира борются за частные долгосрочные инвестиции в образование. Например, объем рынка образовательных услуг США за 2019 год составил \$1,62 трлн (для сравнения: номинальный ВВП Казахстана в 2020 году – \$158 млрд). За рубежом образование – это экспортная отрасль рынка, где разворачивается острая конкурентная борьба за иностранных учащихся.

Образование влияет на динамику перемещения квалифицированной рабочей силы. И сокращение инвестиций в данную сферу может обесценить печальное лидерство Казахстана в общем объеме «экспорта» студентов, учащихся в странах ЕАЭС, с показателем в 67%. Второе место после РК по этому пока-

зателю у Беларуси – всего 12%, далее Кыргызстан – 9%, Россия – 8% и Армения – 4%.

Почему же идет снижение инвестиций в казахстанское образование?

Во-первых, отсутствие механизмов, обеспечивающих эффективность и прозрачность расходования бюджетных средств в системе образования. Даже сейчас чиновники не смогут объяснить, как рост финансирования повлечет за собой рост качества знаний у населения. Например, рост госгрантов на получение высшего образования не влечет за собой роста позиций казахстанских вузов в международных рейтингах. То же самое с ростом финансирования на подготовку учителей. Например, с 2017 года на программу трехязычия было предусмотрено более 30 млрд тенге для подготовки 11 тыс. учителей.

Во-вторых, в Казахстане существуют серьезные инвестицион-

ные риски в образовательной отрасли. Лишение ряда казахстанских вузов генеральной лицензии без внятного объяснения причин гарантированно отпугивает инвесторов от любых вложений. Действующий механизм государственного финансирования и распределения средств через образовательные гранты непредсказуем и скорее зависит от настроения чиновников, чем от объективных показателей вузов.

МОН РК, заявляя о свободе казахстанских вузов, по факту держит их на строгом поводе государственных образовательных стандартов. Вузы должны соглашаться с Минобразования кадровый состав, следовать странным нормативам штатности и оспетненности и так далее. Если бы Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК (МИИР) действовало бы по той же логике, что и Минобразования, то оно должно было

бы диктовать международным и отечественным инвесторам свои условия. Например, МИИР могло бы согласовывать команды управленцев коммерческим предприятиям, устанавливая нормы по количеству и соотношению менеджеров, рабочих, инженеров, уборщиц; определять, какую продукцию обязаны выпускать компании; регулировать минимальную и максимальную стоимость продукции; ограничивать географию и сезонность продаж. Абсурд? Сегодня требования Минобразования РК выглядят так же абсурдно.

Считаю, что публичное перекладывание вины на коммерческие вузы за качество образования – это лишь уловка чиновников, пытающихся уйти от персональной ответственности за отсутствие прогресса в нашем образовании. Ведь качество выпускаемых специалистов государственных вузов не сильно отличается от коммерческих.

Государственные образовательные стандарты вместо стимулирования конкуренции и повышения качества образования лишь консервируют его. Еще одна аналогия: автомобили в СССР производились по госстандартам (ремни безопасности, бамперы, элементы защиты от аварии, стеклоподъемники и прочие атрибуты), однако они ни в какое сравнение не шли с западными авто, чей уровень безопасности, комфорт задавались не гостребованиями, а рыночной экономикой.

Правительство РК, ограниченное в свободных средствах, должно максимально проявлять заботу и создавать условия для привлечения частных инвестиций в сферу образования. Министерство образования и науки РК вместо бесконечных проверок должно стать проводником для инвестиций в отрасль, освобождая дорогу от бюрократических завалов, облегчая процедуры, делая все для развития настоящей конкуренции.



Алматы больше не драйвит

Рост кредитования в стране поддерживается за счет спроса в регионах

> стр. 1

При этом в стране есть только два региона, на которые приходится более 5% банковских кредитов, – это бывшая и нынешняя столицы. Из-за такой высокой концентрации, как бы ни пытались драйвить регионы, страновая динамика кредитования критично зависит от состояния заемщиков в Алматы и Нур-Султане.

В последнюю пятилетку кредитование в двух крупнейших городах РК фактически стагнировало. В Алматы средний годовой рост за пять лет составил 0,5%, в Нур-Султане – 1%. В результате доля этих мегаполисов в совокупном ссудном портфеле БВУ за рассматриваемый период сократилась на 6 п. п. (до 51%) и на 1 п. п. (до 12,3%) соответственно. Что касается текущего года, то в Нур-Султане за прошедшие восемь месяцев кредиты выросли на 4%, и доля столицы немного восстановилась (до 12,5%). А вот в Алматы на фоне пандемии произошел существенный спад.

Объем кредитов, выданных банками в южной столице, сократился с 7,1 трлн тенге на 1 января до 6,7 трлн на 1 сентября, или на 5,4%. В итоге доля Алматы в совокупном ссуднике просела еще на 4 п. п. (всего за восемь месяцев) и составила 47%. При этом по остальным регионам эта утраченная Алматы доля распределилась относительно равномерно. Меньше всего увеличились доли Жамбылской и Акмолинской областей (+0,14 п. п. с начала года), больше всего – Шымкента и Карагандинской области (+0,48 и +0,39 п. п. соответственно).

Падение кредитования в Алматы затронуло главным образом потребительские займы, но провал в этом сегменте оказался очень глубоким – банки потеряли ровно треть местного рынка. Объем потребкредитов в Алматы за восемь месяцев снизился с 1,58 трлн до 1,06 трлн тенге, или на 33%. По остальным видам займов кредитование в городе выросло на 134 млрд тенге, или на 2,4%, с начала года. Например, объем ипотечных кредитов увеличился с 429 млрд до 484 млрд тенге (+12,8%), а объем кредитов малому бизнесу – с 1,17 трлн до 1,31 трлн тенге (+12,4%).

На что занимаем

Говоря о том, что в настоящее время рост кредитования в стране поддерживается за счет увеличения спроса на заемные ресурсы в регионах, необходимо разобратся с качеством этого спроса. В Казахстане есть шесть областей, где удельный вес потребкредитов в долговой нагрузке региона превышает 50%. В Туркестанской области этот показатель (отношение объема потребительских займов к объему всех кредитов, выданных банками в регионе) на 1 сентября составил 96%, в Алматинской области – 67%.

Доля регионов в совокупном кредитном портфеле БВУ

	на 1 января 2015	на 1 сентября 2020
Алматы	57,1%	47,2%
Нур-Султан	13,4%	12,5%
Карагандинская обл.	3,58%	4,96%
Шымкент	3,35%*	4,36%
ВКО	3,18%	4,29%
Атырауская обл.	2,58%	3,41%
Актюбинская обл.	2,41%	3,02%
Павлодарская обл.	2,51%	2,89%
Мангистауская обл.	1,97%	2,84%
Костанайская обл.	2,22%	2,47%
ЗКО	1,55%	2,36%
Алматинская обл.	1,39%	2,18%
Кызылординская обл.	1,23%	1,95%
Жамбылская обл.	1,33%	1,86%
Акмолинская обл.	1,29%	1,68%
СКО	0,94%	1,27%
Туркестанская обл.	-	0,82%

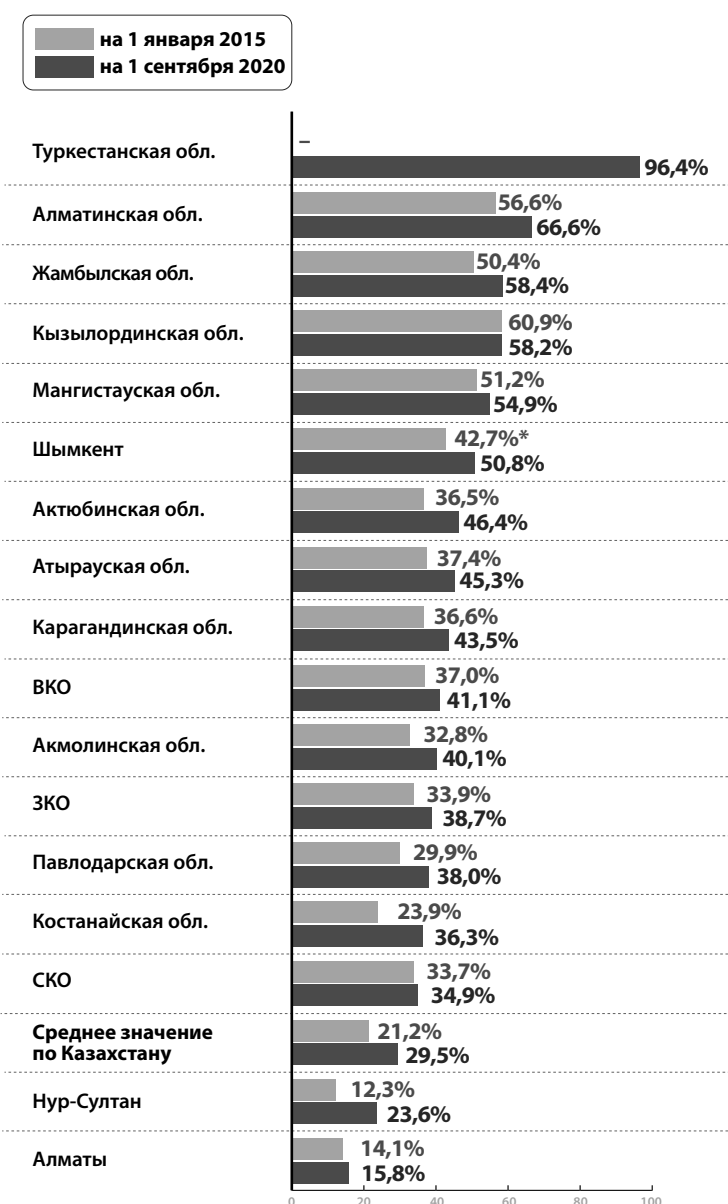
* Южно-Казахстанская обл. Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

в Жамбылской и Кызылординской – 58%, в Мангистауской – 55%, в Шымкенте – 51%.

В целом по стране доля потребкредитов в совокупном ссудном портфеле БВУ за последнюю пятилетку выросла с 21,2% (на

конец 2014-го) до 30,4% (на конец 2019-го). По итогам восьми месяцев текущего года этот показатель немного снизился – до 29,5%, но произошло это исключительно за счет Алматы. В остальных регионах займы

Доля потребкредитов в долговой нагрузке регионов перед БВУ



* Южно-Казахстанская обл. Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

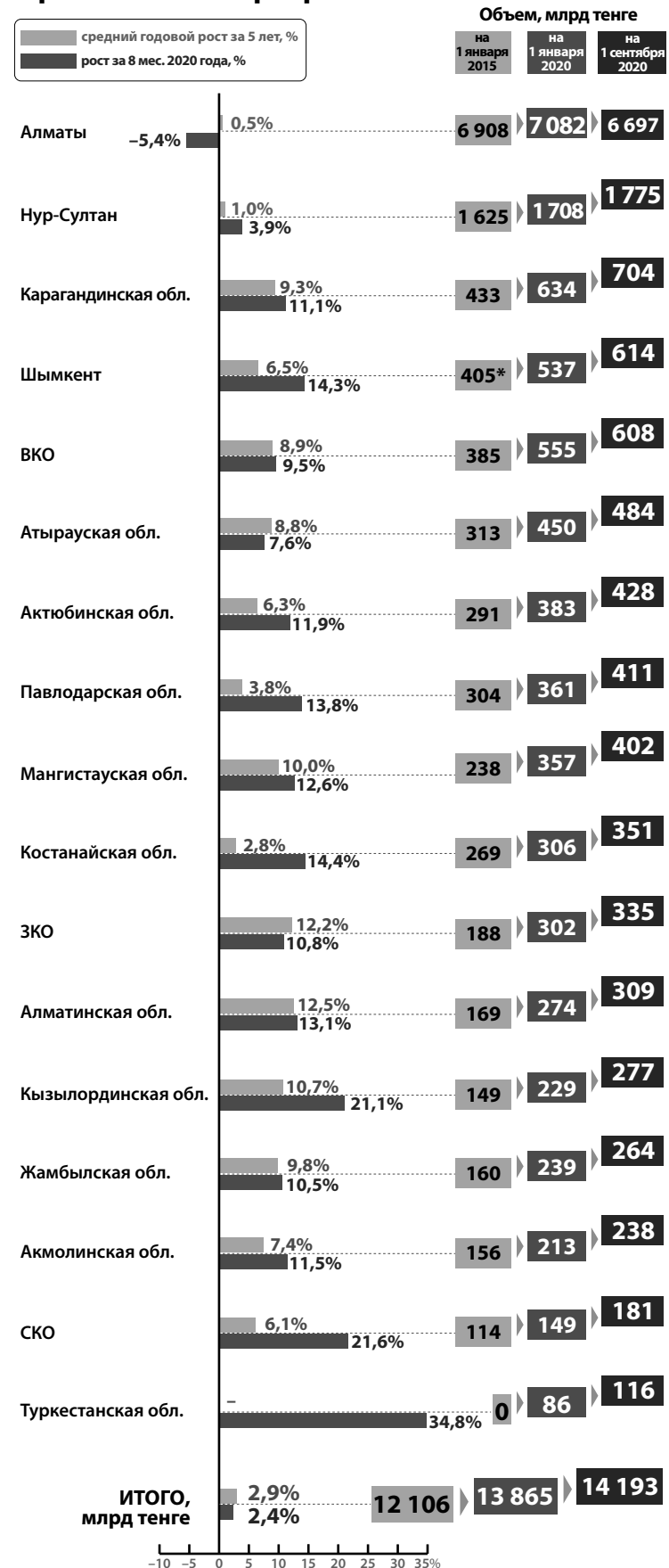
на потребительские цели продолжили расти темпами не ниже двузначных – от 13,6% в Атырауской области до 37% в Туркестанской. Во всех этих регионах, за исключением Алматинской области, темпы роста за восемь месяцев уже превысили среднегодовые темпы роста за последние пять лет.

В некоторых областях рост можно назвать скачкообразным. Например, в СКО объем потребкредитов с начала года увеличился на 24% против 6,4% среднего роста за предыдущую пятилетку, в Костанайской области – на 29% против 10,7%, в Павлодарской – на 22% против 8,2%. С другой стороны, жители трех этих северных регионов продолжают оставаться наименее закредившимися в стране (если не считать две столицы, в которых доля потребкредитов находится ниже среднего уровня по Казахстану). В СКО удельный вес потребкредитов в долговой нагрузке региона перед банками составляет 35%, в Костанайской области – 36%, в Павлодарской – 38%.

Разумеется, повышение доли потребительского кредитования влечет за собой снижение удельного веса других видов займов, в том числе ссуд, выдаваемых банками на бизнес-цели. Например, доля кредитов, предназначенных для приобретения оборотных средств, за последнюю пятилетку упала с 26,7 до 21,2% и продолжила сокращаться в текущем году, составив 20% по итогам августа. Доля займов на приобретение основных фондов снизилась с 9,2% на конец 2014-го до 7,6% на конец 2019-го, займов на новое строительство и реконструкцию – с 8,2 до 3,7% соответственно. При этом, за счет реализации госпрограмм, растет удельный вес еще одного продукта для физлиц – жилищного кредитования. За предыдущую пятилетку доля займов населению на строительство и покупку жилья увеличилась с 8,2 до 13,6%, и, продолжив рост, достигла 15,1% на 1 сентября текущего года.

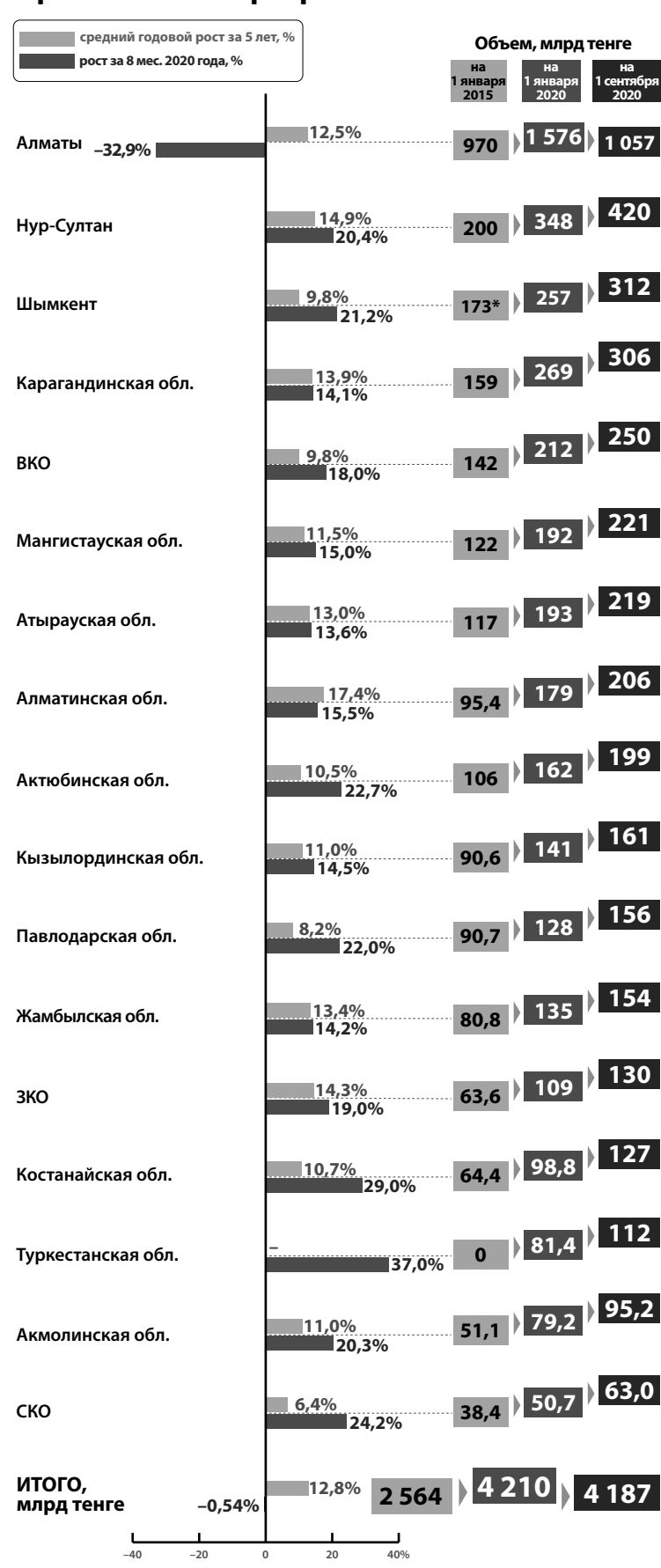
В целом за последние пять лет отчетливо прослеживается тенденция опережающих темпов роста кредитования населения по сравнению с динамикой финансирования бизнеса. Объем кредитов, выданных банками небанковским юридическим лицам, за период с 2015 по 2019 год снизился с 8,1 трлн до 7,2 трлн тенге (-11%), в то время как кредиты физическим лицам выросли с 4,0 трлн до 6,7 трлн тенге (+66%). Соответственно, доля займов юрлицам в совокупном ссуднике БВУ сократилась за пятилетку с 67 до 52%, а доля физлиц увеличилась с 33 до 48%. В текущем году эта тенденция сохраняется. За восемь месяцев население «отъело» у юрлиц еще 0,6 п. п. кредитного пирога, в результате соотношение удельного веса первых и вторых в общем объеме выданных банками кредитов на 1 сентября составило 48,65 на 51,35%.

Банковские кредиты в региональном разрезе



* Южно-Казахстанская обл. Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

Потребительские кредиты в региональном разрезе



* Южно-Казахстанская обл. Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

Зачем телеком-операторы идут в e-commerce



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казактелеком»

Ситуация на телеком-рынке как в стране, так и в мире подразумевает, что главным драйвером роста отрасли станет оптимизация операционных и капитальных затрат. Ни эксперты, ни участники не ждут бурного роста в доходах, которые были на рынке ранее.

В то же время телеком-рынок сам является драйвером роста для многих смежных отраслей, поэтому вопрос о том, как он будет влиять на них в Казахстане, не менее важен в свете замедления экономического роста в стране в целом.

Если анализировать стратегии глобальных телекоммуникационных компаний, то можно увидеть несколько основных направлений, которые они так или иначе развивают. Прежде всего это цифровизация национальных экономик: операторы связи активно инвестируют в технологии и расширяют спектр предоставляемых цифровых услуг, что многократно повышает требования к инфраструктуре. Конвергенция мобильной и фиксированной связи также предоставляет новые возможности не только потребителям, но и производственному сектору, который теперь может использовать преимущества мобильной связи, сохраняя качественные характеристики фиксированного доступа.

Далее идет развитие предоставляемого контента, поскольку спрос на него увеличивает и спрос на качественную инфраструктуру. Ну и, наконец, оцифровка традиционных бизнес-направлений зачастую переводит их в область компетенций как минимум IT-специалистов



Фото: Константин Белан

либо самих операторов связи. Речь идет о таких вещах, как e-commerce, fintech, e-learning, IoT, искусственный интеллект, VR/AR. Все это опирается на синергию за счет объединения операторов и их инфраструктуры на локальном и международном рынке – и наступления эры 5G. Мобильная связь находится на пороге новой технологической революции с ожидаемым полномасштабным внедрением 5G, что потребует значительных капитальных затрат.

Электронная коммерция более успешна на фоне консолидации

Если говорить о нашем внутреннем рынке, то Казахстан благодаря вхождению «Казактелекома» в число акционеров двух мобильных операторов уже прошел этап консолидации. И сейчас наш оператор активно

вовлечен в цифровизацию своих услуг, конвергенцию мобильной и фиксированной связи, ведет тестирование и рассматривает пути монетизации 5G. Компания постоянно развивает свою инфраструктуру для обеспечения потребителей доступом к контенту. Мы также ведем развитие смежных телекоммуникациями областей, о которых и поговорим более детально.

Группа компаний АО «Казактелеком» в своей основе является провайдером инфраструктуры. Мы предоставляем нашим клиентам услуги связи и сервисы, которые базируются на нашем основном активе – телекоммуникационной сети. Но развитие смежных отраслей на базе телекоммуникационной инфраструктуры имеет для нас прежде всего экономический смысл, так как прогнозируемый рост в отдельных отраслях намного больше

Одной из таких ниш, в которой мы видим большой потенциал, является электронная коммерция. Благодаря доступности интернета (доступность широкополосного доступа после реализации ряда инфраструктурных проектов к настоящему времени превышает 97%, а в ближайшем будущем перевалит за 99% населения), его низкой стоимости и высокой доле использования смартфонов (более 70%) рынок электронной коммерции в республике развивается взрывными темпами. И если в качестве основы проектов e-commerce использовать только нашу суммарную абонентскую базу (АО «Казактелеком» + «Кселл» + «Теле2»), проект по внедрению системы электронной коммерции уже может быть успешным.

Оборот электронной коммерции в Республике Казахстан по итогам 2019 года составил 401 млрд тенге, или 3,4% от общего

розничного оборота. Среднегодовой темп роста электронной коммерции в стране в период с 2016-го по 2019 год составил 33%. Поскольку соотношение оборота электронной коммерции и розничного оборота в Казахстане по-прежнему значительно уступает другим рынкам, существует высокий потенциал роста. И, разумеется, не стоит забывать о том, что пандемия коронавируса дала дополнительный толчок, ускорив развитие этой отрасли. Правильнее даже будет сказать, что пандемия просто не оставила потребителю иного выбора физически, по крайней мере, когда речь идет о приобретении непродуктовых товаров.

E-commerce как ключ к росту абонентской базы

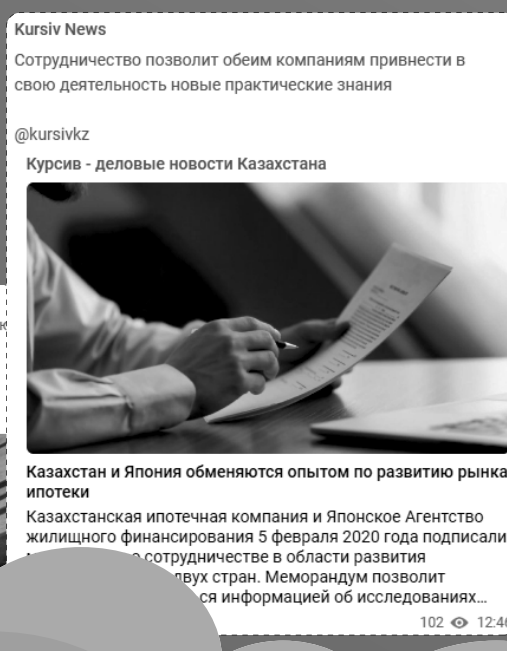
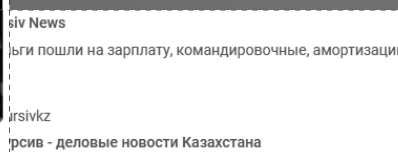
Недавнее успешное IPO Kaspi.kz, который является лидером на рынке электронной коммерции

в Казахстане с долей 46% (оборот 183 млрд тенге в 2019 году), подтверждает перспективность данной отрасли. И «Казактелеком» уже не новичок на этом рынке: телеком-оператор еще в декабре 2017 года приобрел интернет-магазины Chocomart.kz и Intermarket.kz у группы Chocofamily. Данные магазины развиваются в формате онлайн-гипермаркета (компания продает товары партнеров через онлайн-магазины).

На сегодняшний день на Chocomart.kz размещено более 90 тыс. товаров. На площадке интернет-магазина зарегистрировано более 500 тыс. пользователей. Доставка товаров осуществляется из Алматы по всей территории страны до двери либо до более чем 500 постаматов MyPost и Tastamat во всех регионах Казахстана. Существуют различные способы оплаты услуг этих магазинов, в том числе посредством рассрочки и кредитования через банки-партнеры. Более того, товары Chocomart представлены во всех маркетплейсах банков второго уровня (Kaspi-магазин, fortemarket, jmart) для обеспечения удобных покупок клиентами данных банков.

Дальнейшее развитие электронной коммерции мы видим в увеличении ассортимента продуктов, улучшении качества сервиса и доставки. В ближайшее время планируем открытие филиала в Нур-Султане для локальной доставки товаров, что позволит сократить сроки доставки и увеличить клиентскую базу. На данный момент суммарная абонентская база Группы компаний «Казактелеком» составляет более 15 млн абонентов, и мы уже с середины 2020 года начали пилотные проекты по развитию программы лояльности для фиксированных и мобильных абонентов группы. Заходя же в смежные с телекомом отрасли и разворачивая свои проекты в них, мы получим возможность привлекать клиентуру этих проектов к использованию наших профильных услуг. Так что наши проекты в смежных отраслях являются продолжением политики по наращиванию синергетического потенциала компании.

Читайте КУРСИВ в Telegram



Необходимо и достаточно

Как прожиточный минимум рассчитывают в Казахстане и как – в других странах

Почему методику расчета прожиточного минимума нужно изменить – аргументы экономистов.

**Айнагуль АДАМБЕКОВА,
Меруэрт КУЛЬЖАБАЕВА,
Яна ЕРАЛИЕВА**

В России правительство отказалось от расчета стоимости потребительской корзины – именно на основе этого показателя в РФ устанавливали прожиточный минимум. Теперь российский прожиточный минимум определяется исходя из медианного среднедушевого дохода за предыдущий год. В Казахстане методика расчета прожиточного минимума остается привязанной к потребительской корзине, которая не удовлетворяет реальным потребностям среднестатистического казахстанца.

Зачем определять прожиточный минимум

Прожиточным минимумом называют то количество денег, которых человеку должно хватать на поддержание нормального существования.

В Казахстане показатель прожиточного минимума применяется для того, чтобы оценить уровень жизни населения, при разработке и реализации социальных программ (например, организация бесплатного питания школьников из многодетных семей). Также этот показатель используется при формировании размера минимальной заработной платы (сейчас ее размер в Казахстане составляет 42 500 тенге), пособий и различных социальных выплат и при расчете налоговых обязательств физических лиц.

Если доходная часть бюджета гражданина меньше прожиточного минимума, то такой человек вправе рассчитывать на государственную помощь.

Как рассчитывают прожиточный минимум в Казахстане

При расчете прожиточного минимума рассматривают физиологические и социальные параметры. На физиологический минимум (продукты, предметы одежды и домашнего быта, лекарства) приходится до 90% общего прожиточного минимума; оставшиеся 10% отводятся на удовлетворение социальных и культурных потребностей.

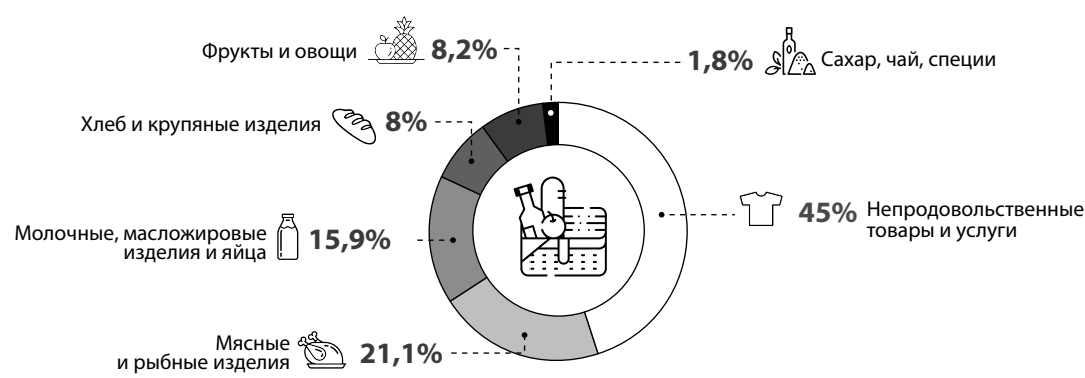
Методов, которыми можно определять прожиточный минимум, несколько. В их числе:

- статистический, который применяют в основном для стран с высоким уровнем жизни. В этом случае основой для определения прожиточного минимума становится уровень доходов, который есть у 10–20% наименее состоятельной части населения;
- социологический – этот метод основан на опросах различных слоев населения о самых низких доходах, достаточных для жизни;
- ресурсный метод, который основан на экономической способности государства обеспечивать население минимальным содержанием;
- комбинированный метод – используется при определении потребности на основе нормативов, фактических данных, долей в затратах.

В Казахстане используется нормативный метод, при котором величина прожиточного минимума устанавливается исходя из объема и содержания потребительской корзины. Другими словами, прожиточный минимум в нашей республике равен потребительской корзине – естественно, тоже минимальной.

Потребительская корзина на 55% состоит из продовольствия и включает в себя хлебобулочные изделия и яйца, овощи и фрукты, сахар и молочные продукты, мясо и рыбу, жиры и масло, крупы. Еще 45% – это расходы на непродовольственные товары и услуги: одежду и обувь, различные платежи, транспортные расходы и товары первой необходимости, выраженные

Структура потребительской корзины в РК, январь 2020 года



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

фиксированной долей расходов. Стоимость продовольственной корзины регулярно пересчитывается, а расходы на непродовольственные товары и услуги определяются в соотношении к стоимости минимальной потребительской корзины.

Можно сказать, что при определении количества денег, ко-

Как рассчитывают прожиточный минимум в Европе и США

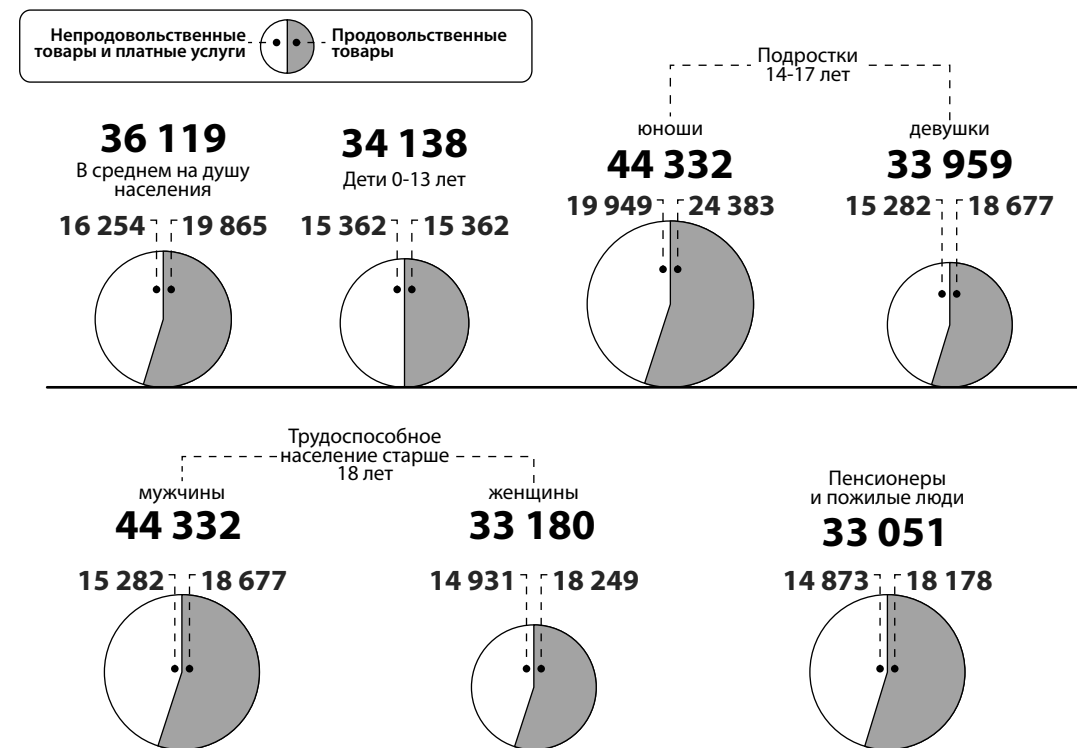
Европейские стандарты основаны на совершенно противоположном подходе. За основу расчета берется средний уровень жизни в стране. Бедными признаются лица, чей доход

ниже среднего дохода, но выше стоимости минимальной потребительской корзины. К примеру, в Великобритании в потребительскую корзину входят расходы на табачные изделия и алкогольные напитки, содержание автомобиля, питание в кафе, расходы на путешествия и отдых. Таким образом, при определении черты бедности страны ЕС в первую очередь решают проблемы регулирования социального неравенства населения, а не минимальных норм потребления. При этом минимальный уровень оплаты труда превышает прожиточный минимум примерно на 50–60%.

Граждане с наименьшими доходами, которые получают минимальную зарплату (а их не более 10% населения), охвачены разнообразными программами социальной поддержки.

Уровень прожиточного минимума в экономически развитых странах Азии: Япония – \$900, Гонконг – \$500, в Катаре величина потребительской корзины равна \$300.

Величина прожиточного минимума в августе 2020 года, тенге



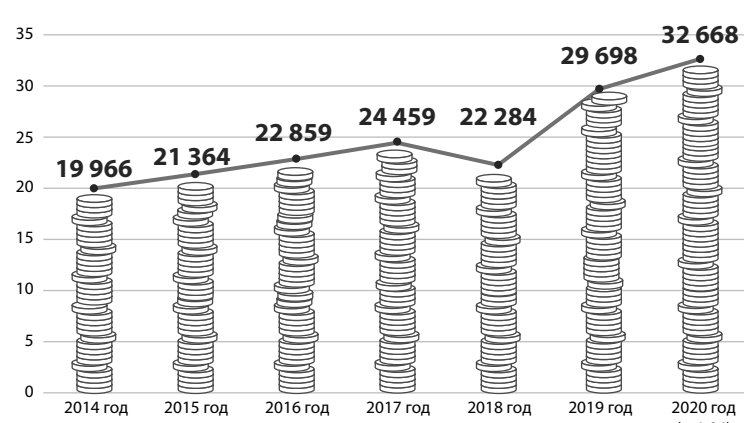
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

торых человеку должно хватать на поддержание нормального существования, в Казахстане исходят из концепции абсолютной бедности, ведь за основу берется прожиточный минимум, который рассчитывается исходя из минимальных потребностей человека.

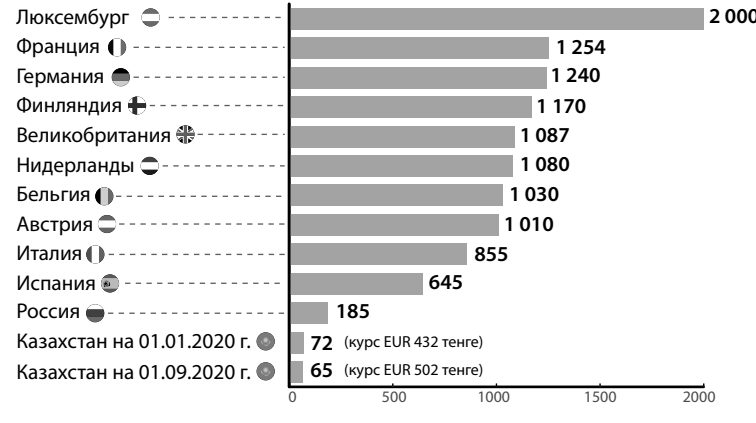
составляет меньше или половину среднедушевого дохода по стране. То есть в этом случае речь идет уже о концепции относительного понимания бедности, которая строится на установлении и регулярном перерасчете прожиточного ми-

нимального потребительского бюджета включает товары и услуги, приобретаемые по меньшей мере половиной населения страны. Порог бедности в европейских странах составляет около 40–50% от медианного дохода населения. Медиана всегда

Величина прожиточного минимума в РК, тенге



Стоимость жизни в странах Европы*, России и Казахстане, тенге



* Данные по европейским странам на 1 января 2020 года.

Необходимый уровень прожиточного минимума на одного человека по средним оценкам, объявленным Комитетом по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан в августе 2020 года (тенге)

Показатели	Норма, в натуральных параметрах	Стоимость на единицу, тенге	Общая сумма, тенге
Хлеб	9 кг	122	1 100
Хлебобулочные изделия	10 кг	150	1 500
Чай	0,3 кг	3 000	900
Рис	5 кг	350	1 750
Картофель	8 кг	110	880
Молоко	2,5 литра	300	750
Рыба	1,8 кг	1 000	1 800
Мясо	5,5 кг	2 000	11 000
Сахар	2,23 кг	300	670
Яйцо	15 штук	35	525
Зелень	4 кг	200	800
Овощи-фрукты	18,4 кг	800	14 725
Масло	0,8 кг	4 000	3 200
Подсолнечное масло	1 литр	400	400
Коммунальные платежи	-	10 000	10 000
Телефон	-	5 000	5 000
Интернет	-	5 000	5 000
Одежда	-	10 000	10 000
Гигиенические товары	-	5 000	5 000
Транспортные расходы	-	10 000	10 000
Лекарства, витамины	-	5 000	10 000
ВСЕГО			100 000

бедный гражданин со средней заработной платой, которая в три раза больше минимальной. По европейской практике уровень бедности обозначен в \$4 в сутки, что означает, что человек, получающий доход меньше этого значения, относится к категории бедных (или в среднем \$120 в месяц). Здесь важно понимать, что экономическое понимание бедности и минимального прожиточного минимума сами по себе отличаются в методике своих расчетов, в том числе и по странам. Например, в Казахстане уровень бедности составляет 40% от прожиточного минимума, то есть на конец 2020 года это 12 473 тенге, что эквивалентно \$29,4 в месяц или \$0,9 в день. Это уровень беднейших стран мира. Фактически казахстанские социальные стандарты не отвечают стандартам, принятым в развитых странах и применяемым при формировании социальной политики государства.

Используемый в Казахстане показатель прожиточного минимума не отражает реальных среднестатистических потребностей и носит условный характер. В качестве доказательства приведем следующие расчеты. Результаты анкетирования различных категорий потребителей и анализа с применением минимальных норм потребления

основных продуктов питания показали, что на одного человека в год необходимо 100 кг картофеля, 115 кг овощей, 60 кг фруктов, 130 кг хлеба и мучных изделий, 60 кг мяса, 20 кг рыбы, 20 кг сахара, 180 штук яиц, 13 кг масла и 220 литров молока. Таким образом, один человек в день должен употреблять 300 г хлеба, 280 г картофеля, 80 г молока, 50 г рыбы и 180 г мясных продуктов.

В состав потребительской корзины кроме продуктов питания мы включили коммунальные платежи, объем которых составляет в среднем на одного человека 280 л воды, 10 м³ газа и 50 кВт электроэнергии (из расчета на 18 кв. м жилья).

С применением средних цен, опубликованных Комитетом по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан в августе 2020 года, определили необходимый уровень прожиточного минимума на одного человека. Величина прожиточного минимума составила 100 тыс. тенге.

Приведенные выше цифры показывают, что применяемая на сегодняшний день методика расчета прожиточного минимума не отражает реальной ситуации с уровнем этого минимума. Учитывая значимость данного показателя в формировании социально-экономической политики страны, развития человеческого капитала и качества уровня жизни в стране, необходимо пересмотреть методику его расчета.

Категории «прожиточный минимум», «минимальная заработная плата» и «потребительская корзина» являются неотъемлемой частью социальной политики государства, направленной на поддержание нормального уровня жизни граждан. Кроме того, они неразрывно связаны между собой. Так, величина прожиточного минимума определяется исходя из состава потребительской корзины. С учетом установленного размера прожиточного минимума определяется минимальная заработная плата. И все эти три показателя требуют реформирования. Во-первых, необходимо уравнять размер прожиточного минимума и минимальной заработной платы. Во-вторых, привести состав потребительской корзины в соответствие реальным потребностям населения.

Авторы материала – доктор экономических наук, профессор Айнагуль Адамбекова, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор Меруэрт Кульжабаева, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор Яна Ералиева – являются преподавателями Университета Нархоз.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Зачем застройщики плодят «дочек»

В каких случаях застройщиком выступает не то юрлицо, под брендом которого продается объект, и для чего крупные девелоперы создают вокруг себя большое количество ТОО – «Курсив» разобрался вместе с экспертами юридической фирмы SIGNUM.

Наталья КАЧАЛОВА

Все крупные девелоперские компании Казахстана – это холдинги с десятками связанных между собой ТОО. Редакция решила выяснить, почему девелоперы «обрастают» дочерними структурами.

Многосложные отношения

Чтобы строить жилье, вместе собираются четыре основных участника – заказчик, подрядчик, компания, которая осуществляет авторский надзор (зачастую она является и генпроектировщиком), а также компания, отвечающая за технический надзор.

Вклад заказчика – это земельный участок. Заказчик или владеет землей, или арендует ее. Он же ищет деньги для проекта, заказывает проектно-сметную документацию (ПСД) у архитектурного бюро и получает «добро» на строительство в госорганах.

Само здание возводит генеральный подрядчик. Его работу контролирует авторский надзор (необходимо, чтобы реальное строение соответствовало тому, что прописано в ПСД). Сроки, качество и стоимость проверяет технический надзор.

К строительству жилья могут привлекать дополнительных участников – субподрядчиков, заинтересованные государственные органы, лаборатории, геологов, геодезистов и так далее.

Каждая из перечисленных организаций – это отдельное АО, ТОО или ИП.

«Запрет на аффилированность участников строительного процесса законом не предусмотрен. К примеру, аттестованный специалист по техническому надзору вправе работать как в отдельной инженеринговой компании, так и в компании, выступающей заказчиком строительства. Между тем для более эффективного выполнения своих функций технический и авторский надзор не должны быть аффилированы с генеральным подрядчиком или с заказчиком, и уж тем более с собой», – отмечает советник юридической фирмы SIGNUM Бауыржан Шарипбаев.

Но на практике аффилированность встречается. Например, акимату Нур-Султана на 100% принадлежит застройщик «Елорда даму». В то же время работу «Елорда даму» контролирует одно из подразделений акимата – управление контроля и качества городской среды Нур-Султана.

Разветвленные структуры

Строительные компании выстраивают структуру бизнеса так, чтобы удобнее было управлять процессами, минимизировать налоги и риски.

«Подведомственные структуры могут создаваться по географическим признакам (Алматы, Шымкент) или целевой аудитории (элитное жилье или социальное жилье – «Курсив»), сферам деятельности (бетонный завод, транспорт и механизация, сервисная компания)», – рассказывает консультант юридической фирмы SIGNUM Асет Сабитулы.

К примеру, холдинг VI Group ориентирован на жилье классов бизнес и элит. Однако холдинг зашел и на рынок строительства социального жилья. В этом сегменте работают его «дочки» ТОО «Nova City Development» и ТОО «Милан-Астана». Обе структуры связаны с возведением в Нур-Султане домов классов эконом и комфорт под брендом Nova City.

«Дочек» также создают под конкретного партнера по бизнесу или конкретный проект. Тот же VI Group в марте 2020 года совместно с узбекским партнером Murad Building объявил о создании строительной компании NRG Uzbekistan, которая возводит жилье в Ташкенте.

Еще одна причина деления компании – минимизация рисков. «Из архитектурной мастерской, имеющей свою государственную лицензию, застройщик создает проектный институт. Если по каким-то причинам компания лишится лицензии, основной бизнес не пострадает. Дешевые трудовые ресурсы из других стран застройщики привлекают через отдельные компании. Это позволяет головной компании минимизировать возможные имиджевые риски и риски, связанные со штрафами за нарушение миграционного законодательства», – объясняет Асет Сабитулы.

Рыночные тенденции также ведут к созданию дополнительных бизнес-единиц. К примеру, если растет спрос на готовые квартиры, строительные холдинги создают дизайнерские студии и мебельно-фурнитурные шоурумы. Чтобы продавать квартиры, девелоперы открывают собственные или аффилированные агентства недвижимости.

«Это (деление на компании – «Курсив») помогает не только повышать эффективность управления, но и оптимизировать налогообложение. Корректировки и вычеты из суммы налогооблагаемого дохода принимаются по закону только по расходам, связанным с деятельностью, в связи с которой этот доход был получен», – говорит Сабитулы.

Деньги диктуют условия

В Казахстане действуют три основные схемы финансирования строительства жилья.

Во-первых, за счет бюджетных средств или на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП). Заказчиком в этом случае может выступать оператор от государства или подведомственное акимату госучреждение, например, упомянутая «Елорда даму», а генеральным подрядчиком – частная строительная компания.

Во-вторых, финансирование за счет собственных и заемных средств частных застройщиков. Если девелопер вкладывает собственные деньги, то сам определяет структуру компании. Если же привлекает заемные средства, то кредитор может выдвигать свои условия. Например, вывести в отдельную структуру охрану, которая работает на строительной площадке.

В-третьих, привлечение для строительства денег дольщиков. В этом случае уже закон, защищающий дольщиков, диктует, какие бизнес-единицы должны быть у девелопера. На каждый проект строительства многоквартирного жилого дома застройщик должен создать уполномоченную компанию, которая фактически выступает «хранителем денег дольщиков».

«Уполномоченная компания и генподрядчик открывают не более одного счета в одном банке. Денежные средства со счета уполномоченной компании в пользу генподрядчика списываются строго по актам выполненных работ, которые проверяют инженеринговые компании и технадзор», – поясняет Шарипбаев.

Так, у застройщика BAZIS-A функции уполномоченной компании при строительстве ЖК «ORION» выполняет ТОО «Базис-Нурлытау», а при строительстве ЖК «Diamond Line» – ТОО «Diamond Line». Застройщик VI Group для строительства разных очередей ЖК «Арнау» создал несколько уполномоченных компаний – ТОО «Арнау City», ТОО «Арнау-Тауэр», ТОО «Grand Арнау» и так далее.

Ресурсное партнерство

В условиях дефицита земли под строительство (особенно в Алматы) застройщики вынуждены выкупать ее по высоким ценам у банков на аукционах либо приобретать и сносить существующие объекты для постройки новых.

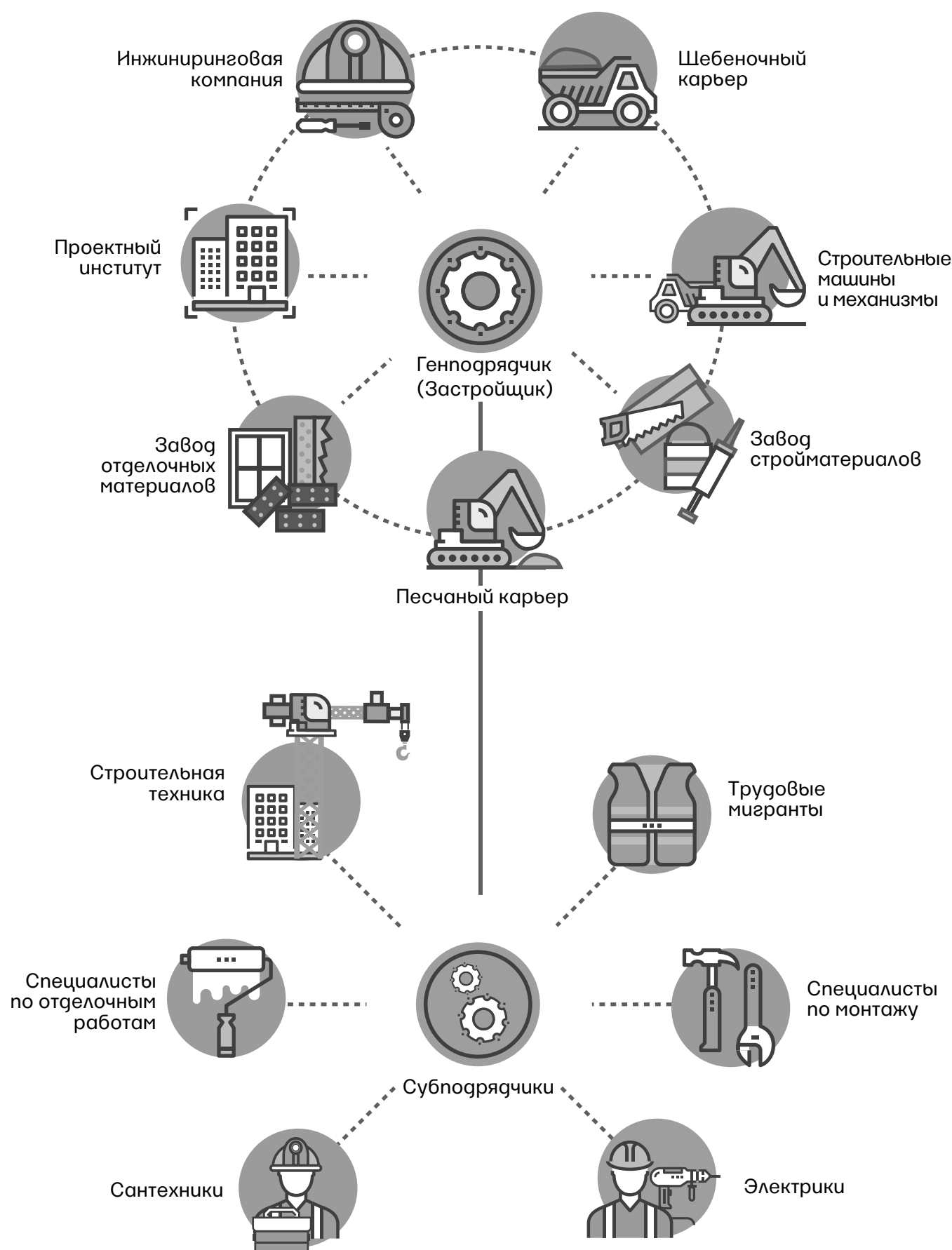
Однако стоимость земли напрямую влияет на цену за квадратный метр: чем дороже земля – тем дороже жилье. Чтобы снизить затраты, застройщики договариваются с собственниками земли о совместном участии в проекте. Все чаще участниками партнерства становятся банки, на балансе которых есть непрофильные активы – земля и долги. Банки, ограниченные в предпринимательской деятельности, оценили преимущества этой схемы и нередко даже выдают застройщикам кредиты под реализуемый проект.

«Подобная схема партнерства требует эффективного контроля расходования денежных средств, поэтому для нее создаются новые ТОО с заранее установленными долями партнеров. При этом застройщик продолжает позиционировать себя на рынке и проводить рекламную кампанию от имени своего устоявшегося бренда на основании договоров об использовании зарегистрированного товарного знака, логотипа, бренда», – поясняет Асет Сабитулы.

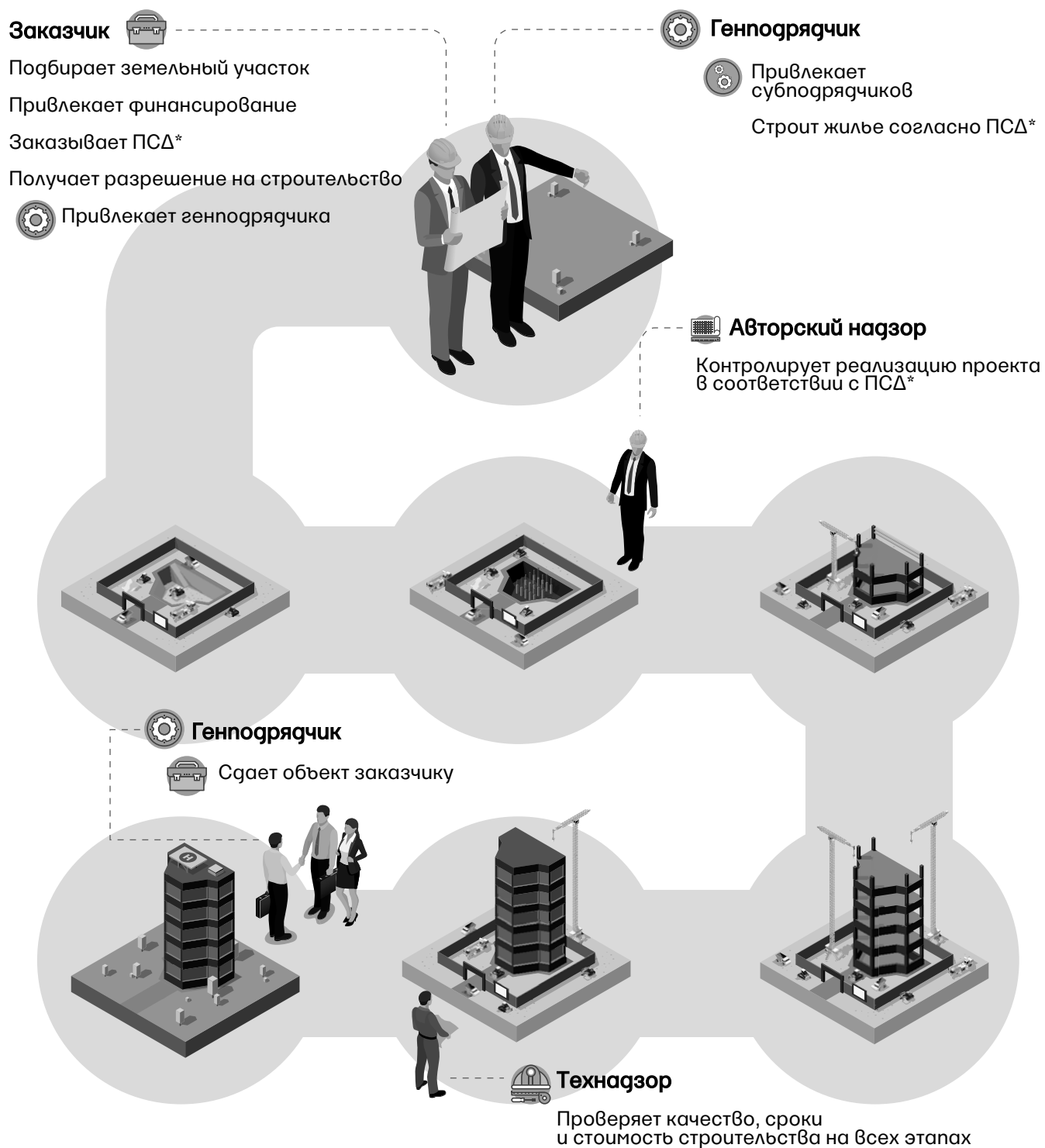
К примеру, для реализации проекта Exclusive Time (редевелопмент ЖК «Персия» в Алматы) партнеры Халык Банк (владелец земли) и девелопер Exclusive Qurylys создали ТОО «Exclusive Persia».

«Передача отдельной компании такого актива, как земельный участок или земля с объектом незавершенного строительства, придает маневренности и гибкости – на любом этапе этот актив можно реализовать путем смены участников в товариществе, на которое оформлен участок», – комментирует подобные решения Сабитулы.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ХОЛДИНГИ



КАК СТРОЯТ ЖИЛОЙ ДОМ



* ПСД – проектно-сметная документация

Инфографика: Гамаль Сейтжанова для «Курсива»

THE WALL STREET JOURNAL



Как наркосубмарина пересекла Атлантический океан

Фото: Manu Brabo

Правоохранительные органы заявляют, что захваченное в Испании судно с тоннами кокаина продемонстрировало новую тактику наркоставок в Европу.

James MARSON, THE WALL STREET JOURNAL

АЛДАН, Испания. В прошлом году ранним утром в одной из скалистых бухт местная полиция наблюдала за тем, как трое мужчин выбирались из люка необычного судна, едва показывающегося над поверхностью Атлантического океана.

Когда все трое достигли берега, где они были задержаны полицией, 66-футовое судно медленно затонуло. Два дня ушло у полиции на то, чтобы отбуксировать затопленный объект в местный порт, где позже они обнаружили на его борту около трех тонн кокаина на сумму в \$100 млн.

Впервые полиции удалось захватить столь крупное судно из флотилии наркоторговцев — трансатлантическую наркосубмарину.

Учитывая, что Южная Америка просто наводнена кокаином, наркоторговцы изобретают все новые способы его доставки в Европу. В американском управлении по борьбе с наркотиками считают, что скоро статус крупнейшего в мире рынка сбыта наркотиков может перейти от США к Европе.

Как правило, наркосубмарины — это полупогружные аппараты, то есть погружаются в воду они не полностью, что делает их практически незаметными. Большинство таких лодок тайно строят в джунглях Южной Аме-

рики и продают по цене около \$1 млн за судно.

Ноябрьский инцидент у северо-западного побережья Испании впервые подтвердил слухи о том, что такие лодки могут достигать берегов Европы, куда большая часть кокаина попадает через морские порты в контейнерах.

«Это меняет правила игры», — говорит Майкл О’Салливан, глава Европейского центра морского анализа и операций, участвующего в координации деятельности европейских агентств по борьбе с наркотиками.

Представленный материал о воле наркосубмарины из Южной Америки в Европу подготовлен на основе интервью с 10 сотрудниками правоохранительных органов Испании, США и других стран, владеющих информацией о деталях этой полицейской операции, а также различных фотографий и видео.

Адвокаты трех подозреваемых — Агустина Альвареса из Испании, Луиса Бенитеса и Педро Дельгадо из Эквадора — на запрос предоставить комментарии не ответили. Все трое — фигуранты уголовного дела по обвинению в незаконном обороте наркотиков и участии в деятельности организованной преступной группы. Согласно постановлению испанского суда, до конца следствия Альварес будет находиться под стражей, поскольку суд считает, что он является главарем группы и в случае выхода под залог может скрыться. Двое других фигурантов дела были отпущены на свободу.

Сама наркосубмарина из серого стекловолокна была построена на хорошо охраняемой

территории недалеко от бразильского города Макапа в устье реки Амазонка. Экипаж прибыл на место в октябре. Двое мужчин из Эквадора — штурман и механик, обоим уже за сорок, должны были заработать за поездку несколько тысяч евро — это довольно большая сумма для мест, где они живут. Альварес, 29-летний бывший чемпион по боксу среди любителей из галисийского города Виго — является членом испанской преступной группы, которая должна была доставить

груз на берег. Проживая в Мадриде без постоянной работы, Альварес мог бы заработать на этом деле сотни тысяч евро. Ранее у него не было судимостей за незаконный наркотрафик, однако он имел разрешение на управление морскими судами, что навело полицию на мысль, что мужчина мог участвовать в этом и раньше.

В конце октября субмарина взяла курс на Испанию, расположенную в 4 тыс. миль от места отплытия. У берегов Бразилии

малась вентиляционная труба, делать это стало необходимо ради обеспечения притока свежего воздуха. Рацион экипажа лодки составляли лишь печенье, шоколад и вода. Единственным источником обогрева были узкие иллюминаторы.

15 ноября европейские власти получили от правоохранительных органов Великобритании сообщение о том, что некое судно с кокаином на борту пересекает Атлантический океан. Однако, когда три дня спустя лодка подо-

Затем с побережья пришло сообщение: «Это невозможно».

В итоге наркосубмарина направилась на север в Галисию, где береговая линия протяженностью в 1 тыс. миль уже давно является излюбленным маршрутом контрабандистов.

Проходя вдоль побережья Португалии на пути к северо-западной оконечности Галисии, судно избежало встречи с полицией. Однако на месте экипаж субмарины поджидала очередная неудача. Рыболовецкое судно, которое должно было забрать груз, так и не появилось, вероятно из-за присутствия полиции.

Очевидно, что в тот момент галисийская банда попросту бросила команду лодки, решив, что риск быть пойманными перевешивает риск потерять кокаин. И хотя штурман помешал властям точно определить местонахождение судна, перехват телефонных переговоров и другие данные давали примерное представление о том, где находится субмарина. Для патрулирования предполагаемого полицией места подхода лодки к берегу власти привлекли порядка 250 сотрудников полиции на машинах, лодках и вертолетах.

Рано утром 24 ноября наркосубмарина зашла в бухту. Примерно в 100 ярдах от берега ее команда открыла донные клапаны судна с целью затопить его. Вероятно, план Альвареса заключался в том, чтобы бросить судно в относительно мелком месте и забрать груз позже, либо чтобы показать колумбийским и галисийским бандам то, что груз он не украл.

Одного из эквадорцев, который пытался отдышаться на пляже, полицейские задержали сразу же. Вскоре неподалеку был схвачен другой злоумышленник. Оба мужчины были истощены, похудев более чем на 20 фунтов. Альваресу удалось скрыться в поросших деревьями склонах, где расположились многочисленные домики для отдыха.

Пять дней спустя полицейские обнаружили Альвареса. Он выглядел изможденным и все еще был одет в гидрокостюм и розовую спортивную обувь, то есть пребывал в том же виде, в каком и появился на берегу. Поначалу Альварес отрицал все, что касалось наркотиков, называл себя рыбаком и отказывался от воды и печенья, которые предложили ему офицеры полиции. Однако в итоге он все же сдался, в одно мгновение выпив полулитровую бутылку воды. «Это конец. Все окончено», — сказал он, сразу поникнув.

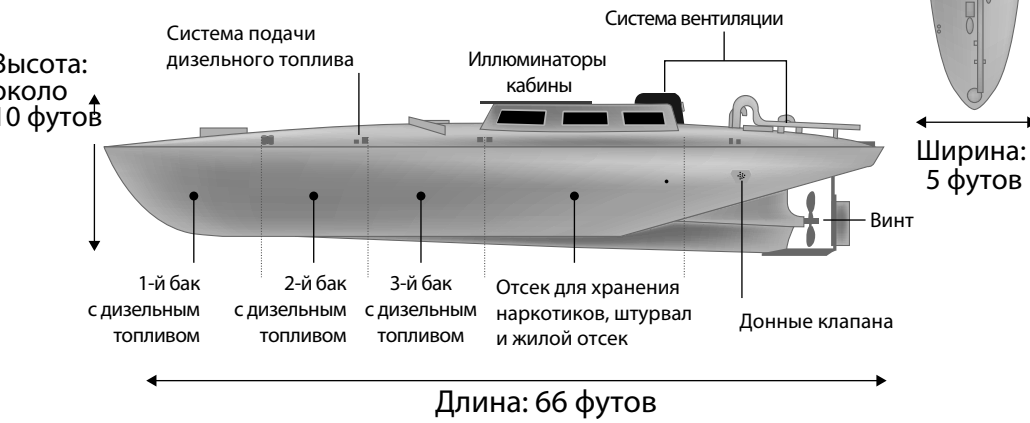
В подготовке данного материала также принимали участие Хавьер Фонтдеглория и Мария Мартинез.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

В ноябре прошлого года испанские власти задержали самодельную подводную лодку, перевозившую кокаин на сумму в \$100 млн. Груз направлялся в Бразилию из Колумбии на подводном судне, пересекшем Атлантический океан. Две попытки выгрузить наркотики возле берегов Испании потерпели неудачу, и команда затопила судно возле города Виго.



С технической точки зрения устройство наркосубмарин несложное, однако обнаружить их для правоохранительных органов является непростой задачей.



Источник: Национальная полиция Испании

Roque Ruiz/THE WALL STREET JOURNAL



Фото: Manu Brabo



Фото: Manu Brabo

быстроходные катера доставили на судно кокаин, упакованный в 152 тюка, промаркированных логотипами производителей с изображениями быка, лошади и дьявола. Пакеты были транспортированы по реке Амазонка из Колумбии, где в последние годы производство наркотиков резко возросло.

С технической точки зрения наркосубмарины имеют простое устройство, они неудобные и опасные, из-за чего их еще называют водяными гробами. Экипаж располагался в тесной кабине вместе с грузом, зажатый между громыхающим дизельным двигателем и пятью с лишним тысячами галлонов топлива. Чтобы справиться естественную нужду, им приходилось открывать люк, а после того, как сло-

шла к юго-западному побережью Испании в надежде перегрузить тюки на катера, местным властям субмарину обнаружить не удалось. Из-за сильного шторма и качки выход в море был опасным, в особенности для выгрузки тяжелых тюков через небольшой люк. Экипаж выжидал два дня.

Объявления

ТОО «Hadi-di» объявляет о проведении аукциона по реализации неустраиваемого залогового имущества (ювелирные изделия из золота, техника, шубы, часы) 26 октября 2020 года в 12:00 по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е-251, дом 4/1, кв. 231. Заявки на участие принимаются по тел. +7 701 553 70 01 не позднее 15:00 25 октября 2020 года.

ТОО «Медина и К» (БИН 030840015408) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр Мамыр, ул. Яссауи 1Б, тел. +7 747 303 18 18.

Филиал ТОО «Вива Фарм» в г. Нур-Султан (БИН 041141006512) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жарокова, д. 334, тел. 8(727)383 74 63.

«Эпидемия», «Биохакеры» и «Заражение»

Три кинопроекта, которые стоит посмотреть до второй волны коронавируса

26 октября в Казахстане возобновляют работу кинотеатры, но только «в регионах со стабильной эпидемиологической ситуацией». Мы подобрали фильмы и сериалы, которые можно считать такими же мерами профилактики коронавируса, как социальную дистанцию и масочный режим.

Айша АМИРХАН

«Эпидемия» (To the lake)

В начале октября Netflix выпустил российский сериал «Эпидемия» (в международной версии он называется To the lake, что в переводе означает «К озеру»). Этот превосходный восьмисерийный о постапокалиптической Москве сразу стал феноменом. Во-первых, его выпустили под маркой Netflix Originals. Это значит, что на самой популярной стриминговой платформе в мире сериал добавили в коллекцию лучшего и купили не за символические деньги, а за вполне себе ощутимые \$1,5 млн. До этого россиянам удавалось продать свой проект за внушительную сумму лишь однажды – это сериал об андроидах «Лучше, чем люди». Тогда сумма сделки составила \$1 млн. Во-вторых, в первые же дни показа To the lake, переведенный на 12 языков и доступный подписчикам сервиса во многих странах мира, попал в топ-10, а затем и в топ-5 всех лучших новых шоу Netflix и до сих пор продолжает набирать обороты.

В-третьих, сериал, выпущенный в России еще в 2019 году, то есть до пандемии, предугадал события ближайшего будущего. В нем людей косит непонятный вирус, который повреждает легкие и приводит к гибели зараженного за пару суток, города закрывают на тотальный карантин, а для стабилизации обстановки вводят военных и объявляют режим ЧС.

Знаменитый американский писатель и живой киногений **Стивен Кинг** добавил популярности сериалу, похвалив в своем твиттере работу российских кинематографистов. Кинг назвал To the lake «чертовски хорошим сплетением чумой русскими убийцами». Он также отметил, что там «много холода» и, разумеется, «водки», отдельно Кинг упомянул одного из персонажей – ребенка, а также превосходную операторскую работу. Напомним, что сериал режиссировал известный российский оператор **Павел Костомаров**, обладатель Берлинского международного кинофестиваля за выдающего «Серебряного медведя».

Действие «Эпидемии» происходит в современной Москве. Вслед за другими мировыми столицами главный город России охватывает смертельная болезнь, способная закрывать рои не найдено. Первопрестольную закрывают на карантин, в стране начинается анархия – дефицит бензина и продуктов питания, безнаказанно орудуют банды преступников и мародеров, а военные жестоко расправляются с больными и потенциальными зараженными. Из-за того, что в сериале силовые ведомства истребляют «с карантинными целями» мирных граждан, «Эпидемия» даже запретила к прокату в России (замечим, что это было задолго до карантинных мер и всеобщего недоверия к населению).

Поскольку находиться в большом городе смертельно опасно, герои «Эпидемии» – две соседские семьи крепкого среднего класса – решают покинуть город и хотят переждать опасность в карельских лесах, на Вонгозере, до которого нужно еще добраться.

В «Эпидемии» удачным образом сошлись все элементы захватывающего кино, которое интересно не только локальной аудитории, но и всему миру: живописная, с другой – совершенно новая и стереотипная, с другой – живой сценарий (основанный на дебютном романе **Яны Вагнер** «Вонгозеро»); плотная и достаточно тщательная драматургия. В ней нашлось место и ванилю человеческой природы, и исследованию кризисных ситуаций, и, конечно же, правильному набору героев и конфликтов, которые, как известно, являются основой драматургии.

У каждой семьи в «Эпидемии» свои конфликты. В первой за одного мужчину конкурируют две женщины, во второй – дочь не может простить отцу молодую жену и конфликтует с беременной мачехой. Окружающая среда просто напичкана конфликтами – силовики не защищают, а подавляют, не помогают, а убивают. С одной стороны, надо выжить, с другой – остаться человеком.

В сериале «Эпидемия» удачно сплелись и интересные роуд-муви, и социальный хоррор, и элементы триллера, драмы, мелодрамы и даже гражданское высказывание (кстати, режиссер сериала известен еще и своими документальными проектами о лидерах российской оппозиции, у него дома даже проводили обыски по «Болотному делу»).

К просмотру сериал строго обязателен, и пусть вас не смущает тень западных аналогов или некоторые греш-элементы. Единственное, что заставляет беспокоиться – это страшный, но, надемся, не пророческий финал первого сезона.

«Заражение»

Готовя подборку фильмов, где вирус – один из главных героев, мы не могли обойти вниманием старый фильм **Стивена Содерберга** «Заражение». Вместе с пандемией коронавируса у этой картины началась вторая молодость – снятая еще девять лет назад, она оказалась по-настоящему пророческой и смотрится едва ли не как документальная лента. В «Заражении» Содерберга от неизвестного вируса, который возник от неизвестного и повреждал легкие. Болезнь развивалась в основном воздушно-капельным путем и буквально за несколько часов. Переносчиком вируса, по сюжету, была летучая мышь.

Интересно, как точно в «Заражении» показано человеческое поведение в период пандемии – это паника, всемирный карантин, теории заговора, потоки дезинформации и плюс некомпетентные лидеры мнений, несущие чушь, в которую готовы верить миллионы. Например, о том, что есть антидот к вирусу, но фармкомпаниям выгодно его скрывать, лишь бы продавать людям свои лекарства и маски.

Стоит вспомнить, что, когда фильм Содерберга только вышел, его критиковали за излишний документализм. Сценарист проекта **Скотт Бёрнс**, чтобы разработать максимально реалистичный сюжет, два года изучал материал, консультировался у эпидемиологов. А ведь ученые неоднократно предупреждали о рождении таких вирусов, заявляя, что эпидемия – только вопрос времени. Говорят, когда Содерберг прочитал сценарий, он немедленно переправил его **Мэтту Дэймону** с запиской, что это лучшее из написанного Бёрнсом. Постскриптом стояло: «После прочтения обязательно вымой руки». Действительно, после просмотра моментально возникает желание мыть руки, носить маску, не трогать лицо и узнать, что такое фомиты (подсказка – это предметы, через которые передается инфекция).

«Биохакеры»

Немцы производят все больше интересных международных аудиторий сериалов. Своё внимание немецкие кинематографисты акцентируют на технологиях и их влиянии на человечество – достаточно вспомнить о топ-проекте, который экранизировал реальную историю школьного стартапа, продававшего наркотики онлайн. Новый немецкий сериал «Биохакеры» посвящен модной теме, сюжет из которой в ближайшее время, похуже, оккупировать кинопроизводство. Речь идет о создании искусственных вирусов, биотерроризме, геномной инженерии, вмешательстве в человеческий геном, попытке произвести людей без дефектных генов путем экспориментов и вытекающих из всего этого вопросов этики. «Биохакеры» – это симпатичный и легкий студенческий сериал о мести и любви, который притворяется крутой научной фантастикой, в очередной раз ставящей вопрос об опасности современных технологий.

События в фильме начинаются в вагоне чистенького немецкого поезда, в котором, как выясняется, есть даже дефибриллятор для запуска сердца (или это элемент фантастики?). Друг все пассажиры одного вагона один за другим теряют сознание и оказываются при смерти. Странным образом уцелела только веснушчатая 18-летняя блондинка Миа. Как и почему она оказалась среди выживших, рассказывает в остальных сериях.

Миа – студентка-первокурсница знаменитого университета во Фрайбурге, девушка попадает члена геномной инженерии, как настоящая под крыло легендарного профессора Тани Лоренца. Та эксцентрична, как настоящая знаменитость, и на первом же занятии шокирует первокурсников заявлением, что их задача – сделать Бога никому не нужным. Но наука – не единственная цель Мии. В исследовательском центре Лоренца она стремится еще и потому, что хочет узнать правду о смерти своего родного брата.

Друзья главной героини сплошь «ботаники» – одна выращивает светящиеся в темноте музыкальные растения (на них можно играть как на пианино) и мечтает создать грибы со вкусом мяса, другой вживляет в тело чипы для оплаты покупок, третий разводит геном-модифицированных мышей.

Сериал к просмотру необязателен, но вполне этого достоин. Смотреть его легко (шесть серий всего по полчаса, титры после занимают еще 15 минут) и достаточно интересно (как минимум, можно пополнить словарный запас и узнать про основы биобезопасности).

