

КУРСИВ



СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:

КАКУЮ МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ
МАРКИРОВАТЬ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:

TESLA БУДЕТ ДОБАВЛЕНА
В ИНДЕКС S&P 500

стр. 4

НЕДВИЖИМОСТЬ:

ОРГАНИЧНОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО

стр. 10

LIFESTYLE:

ПОЛЦАРСТВА ЗА ЖЕЛЕЗНОГО КОНЯ!

стр. 12

kursiv.kz

Банки приглашают в синдикаты

В Казахстане впервые на законодательном уровне определили условия предоставления синдицированных займов. Поправки содержатся в законопроекте по вопросам восстановления экономического роста, который уже принят в первом чтении.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Синдицированный кредит – это ссуда, предоставляемая заемщику синдикатом кредиторов. От обычного кредита он отличается только количеством кредиторов: при синдицированном займе их два и более.

В прошлом казахстанские банки в синдицированных займах действовали в основном как заемщики, а не как кредиторы. В 2014 году Банк развития Казахстана (БРК) предлагал банкам второго уровня софинансировать проекты в рамках ГПФИИР, однако банки не проявили интереса к этой инициативе.

Тем не менее казахстанские банки принимали участие в синдикатах с зарубежными коллегами. Например, в 2013 году Темирбанк (в настоящее время ликвидирован) и Казком (поглощен Халык Банком) стали участниками синдицированного кредита на \$8,9 млн для таджикского Ориёнбанка. В 2016 году Цеснабанк выступил участником и ведущим менеджером синдицированного кредита для ОАО «АСБ Беларусбанк» на 225 млн евро и \$22 млн.

Между собой же казахстанские банки сотрудничают неохотно. В структуре фондирования БВУ по состоянию на 1 октября текущего года доля межбанковских вкладов была мизерной – всего 0,8% (235,9 млрд тенге). Доля межбанковских займов в ссудном портфеле БВУ на ту же дату составила 0,5% (84,9 млрд тенге) от общего объема.

Пробелы в регулировании

Синдицированное кредитование технически было возможно и раньше, но законодательство не предусматривало особенностей такого вида займов. В частности, в законе не существовало понятия «созалог». Созалог возникает, когда несколько кредиторов имеют солидарное требование к должнику, который обеспечил свой заем залогом, установленным в пользу всех кредиторов в целом.

> стр. 6



Коллаж: Илья Ким

Микс льда и пламени

Цеснабанк, правопреемником которого стал Jysan, два года назад был вторым по величине банком в Казахстане, но после смены владельца и делегирования безнадежных кредитов государству быстро откатился на девятое место по размеру активов. Сейчас, купив АТФ, Jysan может вернуть себе статус одного из самых крупных игроков в секторе. «Курсив» суммировал основные показатели Jysan и АТФ на последнюю отчетную дату, чтобы представить, как мог бы гипотетически выглядеть объединенный банк по состоянию на 1 октября.

Виктор АХРЁМУШКИН

Разные активы

Арифметическое сложение активов демонстрирует, что 1 октября объединенный банк имел бы второй показатель в секторе (2,9 трлн тенге). Для сравнения: у лидирующего Халыка активы на отчетную дату составляли 9,6 трлн, у его ближайшего преследователя Сбербанка – 2,8 трлн.

Хотя объемы активов у Jysan и АТФ почти одинаковы (1,5 трлн и 1,4 трлн тенге соответственно), их структура, как следует из публичной отчетности, принципиально отличается (см. инфографику). У АТФ основная доля активов (51% за вычетом провизий) приходится на выданные кредиты. У Jysan вследствие большого объема сформированных резервов удельный вес ссудника в активах равен

лишь 15%. В объединенном банке этот показатель составил бы 33%. Для сравнения: у Халыка соотношение требований к клиентам и активов существенно выше – 41%, притом что Халык сформировал больше всех провизий в секторе (530 млрд тенге).

В активах Jysan наибольший вес занимают вклады в Нацбанке – 29% против 7% у АТФ. При «смешивании» на этот инструмент будет приходиться 18% активов.

21% активов Jysan представляют собой инвестиционные ценные бумаги общей стоимостью 316 млрд тенге. Прежде всего это ноты Нацбанка, объем которых в консолидированном портфеле Jysan составил 282 млрд тенге на 1 октября (по данным промежуточной консолидированной финотчетности).

> стр. 7



Как P&G удалось запустить производство дезинфицирующего спрея незадолго до появления COVID-19 в США

THE WALL STREET JOURNAL.

Гигант рынка потребительских товаров, известный своей скрупулезностью в маркетинговых исследованиях и сложной структурой управления, принял решение стать более «легким и подвижным». Как результат, во время пандемии дезинфицирующее средство в голубых бутылочках стало хитом продаж Procter & Gamble, сыграв важную роль в преодолении этой компанией кризиса.

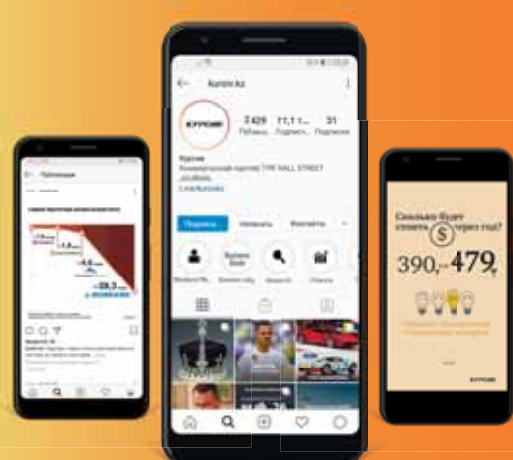
Sharon TERLEP, THE WALL STREET JOURNAL

В феврале этого года на полках американских магазинов появился антибактериальный спрей Microban, способный в течение 24 часов обеспечивать 99%-ную защиту от возбудителей, вызывающих простуду и грипп. Вскоре, когда смертоносный патоген распространился по всему миру, продажи этого средства начали быстро расти. На фоне острого дефицита Lysol и Clorox напуганные

потребители скупали все доступные противовирусные чистящие средства подряд.

В текущем году продажи только Microban 24 могут составить \$200 млн – уникальный случай для компании Procter & Gamble. Разумеется, нет ничего удивительного в том, что пандемия COVID-19 вызвала повышенный спрос на чистящие средства – удивляет лишь то, что P&G вообще решилась на запуск подобного нишевого продукта.

> стр. 8



КУРСИВ в Instagram



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

Новое торговое соглашение в Азии – не слишком большая победа Пекина

ВРЭП носит менее амбициозный характер, чем прогрессивный Транстихоокеанский торговый пакт, вступивший в силу в прошлом году.

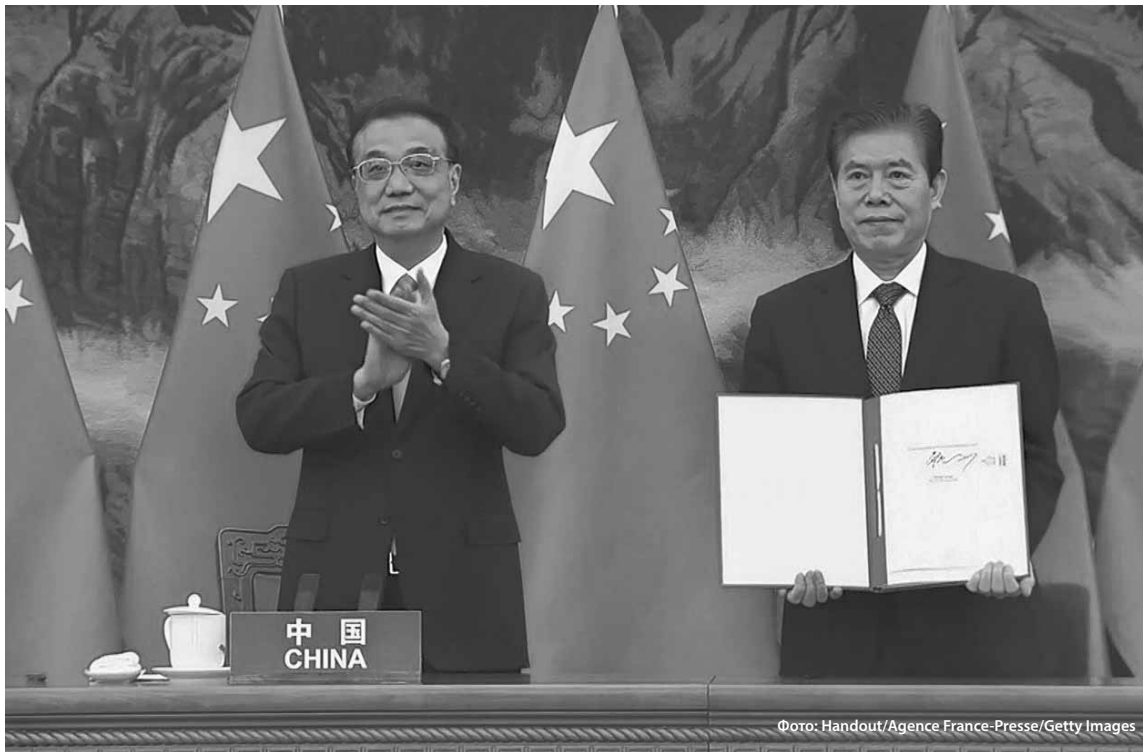
Mike BIRD,
THE WALL STREET JOURNAL

В воскресенье страны Азии, на которые приходится около трети мирового ВВП, подписали соглашение о создании крупнейшей зоны свободной торговли. Это произошло почти через десять лет после того, как идея была озвучена впервые. Соглашение преподносится как победа китайского правительства, однако из-за ряда ограничений в нем Пекин пока еще далек от позиции лидера в региональной торговле.

Семь из 15 членов нового Всестороннего регионального экономического партнерства (ВРЭП) также являются участниками соглашения о создании Всеобъемлющего и прогрессивного Транстихоокеанского партнерства (ТТП), которое вступило в силу почти два года назад. Десять стран новой торговой зоны – это члены Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Несмотря на то что инициатором ВРЭП зачастую называют Китай (участие Пекина в этом соглашении, несомненно, является наиболее важным его новым элементом), в действительности старт этой инициативе в 2011 году был дан АСЕАН.

Если внимательно ознакомиться с условиями соглашения, то станет очевидно, что этот документ не преследовал понастоящему амбициозных целей. В частности, по условиям ВРЭП предусмотрено не столь значи-



Премьер Госсовета КНР Ли Кэцян (слева) и министр коммерции Китая Чжун Шань во время церемонии подписания соглашения о ВРЭП в воскресенье.

тельное снижение тарифов, как в рамках ТТП. Центр стратегических и международных исследований отмечает, что соглашение о ВРЭП также не затрагивает вопросы экологии и трудовых взаимоотношений, а положения об урегулировании споров, конкуренции, услугах и инвестициях недостаточно проработаны.

В прошлом году из переговоров по ВРЭП вышла Индия, и в результате Австралия и Новая Зеландия потеряли единственного участника зоны, с которым у них не было действующих торговых соглашений. В большинстве случаев существующая система многосторонних и двусторонних соглашений обеспечивает значительно более продвину-

тые условия для свободной торговли, чем то, что предлагает ВРЭП.

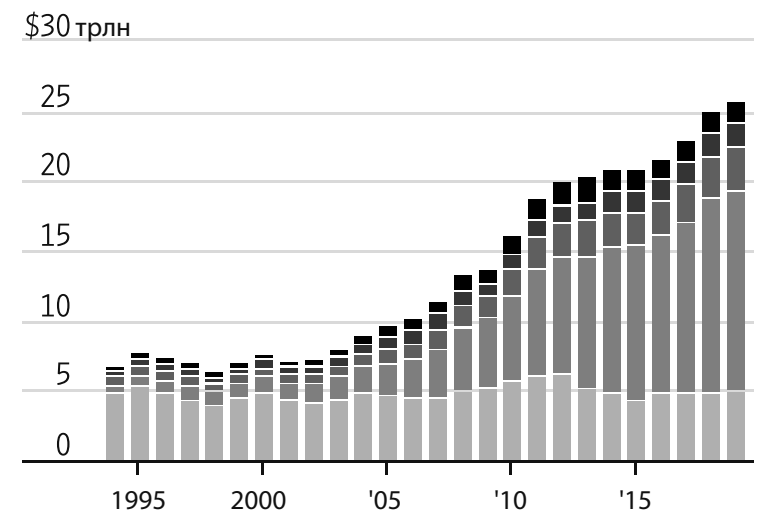
Иными словами, там, где определенные страны или группы стран уже имеют глубоко проработанные договоренности, они будут иметь больший приоритет над менее продвинутыми положениями ВРЭП. Как результат, новый торговый блок, скорее всего, и дальше будет придерживаться текущих правил, а не устанавливать их. Более того, ключевые переговоры по соглашению имели место много лет назад, когда торговые отношения Китая со многими из его региональных партнеров, в частности с Австралией, носили гораздо более дружественный характер.

В то же время у нового соглашения существует два вполне реальных преимущества. Во-первых, это масштаб. Вовлечение Китая в соглашение, пусть даже со всеми его ограничениями, имеет важное значение, поскольку речь идет об экономике, играющей огромную роль в международной торговле.

Однако, пожалуй, самый большой плюс ВРЭП в том, что для торговли с лобом из стран-участниц соглашения экспортерам потребуется один-единственный сертификат происхождения, отмечают Питер А. Петри и Майкл Г. Пламмер, авторы публикаций Института международной экономики Петерсона. Этот фактор сглаживает положение ряда дру-

ВВП стран – участниц ВСЭР

- Япония
- Китай
- АСЕАН
- Южная Корея
- Австралия и Новая Зеландия



Примечание: данные по АСЕАН не включают Мьянму
Источник: FactSet

гих существующих соглашений в Азии, делая внутриазиатские цепочки поставок более управляемыми для транснациональных компаний, которые уже ими пользуются, а также более привлекательными для тех, кто только присматривается к тому, откуда такую работу можно начать.

По итогам подписания соглашения о ВРЭП главными проигравшими стали Индия и США. Аналогичная ситуация произошла и с ТТП, поскольку обе страны не согласились с

механизмом определения происхождения товаров и не участвуют в процессе принятия решений по всем остальным вопросам.

Архитектуру ВРЭП выстраивал не Китай – реальность такова, что сегодня главную скрипку в разработке архитектуры будущих торговых отношений в Азии играют Токио, Канберра, Сингапур и Ханой; Пекин же в этом процесс несколько отстает.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Хранение зерна оплатят из бюджета

Депутаты предложили оплачивать услуги по хранению резервного фонда зерна напрямую из бюджета. Ранее эти затраты ложились на АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация». Цена вопроса – около 2,4 млрд тенге.

Жанболат МАМЫШЕВ

Ключевые поправки в Закон «О зерне» предполагают, что затраты по хранению резервного фонда зерна будут перенесены с Продкорпорации на республиканский бюджет. И это позволит снизить стоимость зерна, которое направляется на рынок в виде товарных интервенций.

Зерно из резервного фонда продается в периоды высокой волатильности цен на этот товар. Дополнительное предложение на внутреннем рынке по более низким, установленным государством ценам позволяет сбалансировать ситуацию. Кроме того, из резервного фонда более дешевым сырьем обеспечиваются мукомолы – из этой муки выпекается социальный хлеб, цены на который регулирует государство.

С 2010 года объем фонда составляет 500 тыс. т зерна. Агентом по управлению госрезервом зерна выступала Продкорпорация, но в 2015 году акционерное общество было включено в перечень объектов, подлежащих приватизации. Поэтому из Закона «О зерне» были исключены понятия «агент» и «государ-



Фото: Офелия Жакаева

ственным ресурсам зерна». Решение о приватизации Продкорпорации за пять лет несколько раз пересматривалось. И хотя юридически компания перестала быть агентом по управлению резервами зерна, фактически обязанность поддерживать резерв с нее снята не была.

На сегодня Продкорпорация по-прежнему выступает в роли агента правительства и за счет бюджетных средств (в 2020 году – 24,5 млрд тенге) ежегодно закупает зерно у крестьян, но затраты по его хранению несет самостоятельно.

Ежегодные расходы на хранение такого резерва меняются в зависимости от тарифов хлебоприемных пунктов, где хранится зерно. В прошлом году на хранение было потрачено 1,5 млрд тенге, в позапрошлом – 2,3 млрд тенге. Затраты на хранение включаются в стоимость зерна, поставляемого Продкорпорацией, увеличивая цену на 5–10% в случае поставок в социальных целях.

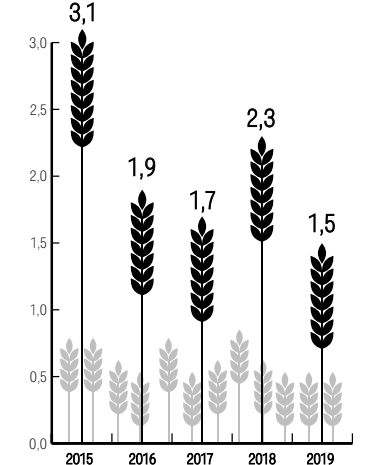
Внесенные депутатами поправки в Закон «О зерне» предлагают снять с Продкорпорации расходы по хранению госре-

зерва. Поскольку тарифы на хранение зерна меняются в зависимости от рыночных условий, меняется и конечная цена зерна для мукомолов. А это, по мнению депутатов, крайне негативно сказывается на экономике компаний, которые выпускают социальный хлеб. И на экономических показателях самой Продкорпорации тоже, поскольку в случае товарных интервенций продажи зерна из госрезерва должны идти по жестко фиксированной цене.

Если поправки будут приняты, то на хранение 500 тыс. т зерна

Продкорпорация ежегодно будет получать из бюджета дополнительно около 2,4 млрд тенге. В Минсельхозе рассчитывают на снижение стоимости социальной муки за счет компенсации на хранение зерна. «При возмещении затрат на хранение из бюджета реализационная стоимость зерна резервного запаса будет ниже на сумму стоимости хранения. Соответственно, при покупке удешевленного зерна себестоимость муки также будет снижена», – сообщили в МСХ РК. В то же время представители министерства отметили, что в структуре

Расходы Продкорпорации по хранению зерна, млрд тенге



себестоимости хлеба доля затрат на сырье занимает около 50%, а остальные затраты приходятся на ГСМ, аренду, коммунальные расходы, зарплату и т. д.

Депутаты также решили устранить возникший юридический казус и заново определить правовой статус деятельности Продкорпорации, позволив ей выступать в качестве государственного агента.

В этом году стоимость закупленной Продкорпорацией пшеницы третьего класса составит 74,1–87 тыс. тенге за тонну (в зависимости от качества).

Управляющий директор – член правления Продкорпорации **Тобылбек Омаров** сообщил «Курсиву», что на 16 ноября по договорам форвардных закупок поставлено уже 436,9 тыс. т зерна: 404,2 тыс. т пшеницы третьего класса, 5,6 тыс. т пшеницы четвертого класса и 27,1 тыс. т ячменя.

Сепарация молока

В Казахстане решают, какую молочную продукцию маркировать

НПП «Атамекен» предлагает маркировать только те продукты из молока, что идут на экспорт. Молочку для внутреннего рынка можно оставить без цифровых меток.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

С 20 января 2021 года должны начать действовать новые правила, согласно которым члены ЕАЭС смогут экспортировать в Россию только маркированную молочную продукцию. Товар без цифровой метки (они считаются специальными устройствами и позволяют отследить путь товара от производителя до конечного покупателя) будет считаться контрафактным. Казахстан, как член ЕАЭС, должен следовать этим правилам.

Белая метка

Молочный союз Казахстана предложил ввести маркировку молочной продукции внутри страны на добровольной основе. Национальная палата предпринимателей «Атамекен» поддержала это предложение. В интерпретации НПП маркировка в этой отрасли должна стать обязательной для предприятий-экспортеров; продукция, поставляемая на внутренний рынок, может быть освобождена от цифровой метки. На обдумывание этого предложения у правительства Казахстана есть больше 12 ме-

сных изделий (2,3%), которые уже маркируются в обязательном порядке с 1 октября 2020 года.

Молочная продукция в наименьшей степени подвергается контрафакту, поскольку относится к скоропортящимся продуктам. Именно это обстоятельство является основным аргументом противников ее маркирования.

Кроме этого, исполнительный директор ОЮЛ «Молочный союз Казахстана» **Владимир Кожевников** утверждает, что в России введение обязательной маркировки с 20 января 2021 года приведет к удорожанию молочки на 4,5–5,5%. В Казахстане удорожание будет значительнее, значит, затраты на маркировку единицы продукции будут выше.

Ориентировочные затраты бизнеса на установку маркировочного оборудования в молочной отрасли составят 9,7 млрд тенге, и НПП ставит вопрос о необходимости субсидировать эти затраты со стороны государства, если молочники будут маркировать «поголовно». Государство же в лице министра торговли и интеграции **Бахыта Султанова** считает, что молочка с лихвой отобьет расходы на маркировку в течение пяти лет. По расчетам главы ведомства, дополнительные доходы легальных произво-

расходы составят около 35 млрд рублей (199,69 млрд тенге). По предварительным расчетам Молочного союза Казахстана, ежегодные затраты на внедрение маркировки молочной продукции в республике (с учетом затрат на коды маркировки и оборудование) составят около 4,3 млрд тенге.

Ориентировочные расходы на техническое перевооружение производственных линий белорусских молокоперерабатывающих предприятий для нанесения кодов маркировки, по предварительным оценкам, составят 41,4 млн белорусских рублей. Кроме того, ежегодные затраты на приобретение и нанесение кодов маркировки составят от 63 млн до 102,4 млн белорусских рублей, что повлечет за собой рост цен на молочную продукцию до 9%.

Однако в сентябре этого года Совет Евразийской экономической комиссии достиг принципиальных договоренностей о введении маркировки отдельных видов молочной продукции по мере готовности государств-членов. Предполагаемые даты внедрения закреплены в проекте постановления правительства Российской Федерации, заявившего о готовности ввести маркировку. Согласно этому документу, обязательную маркировку молока, сливок и мороженого со сроком



Коллаж: Илья Ким

сяцев – маркировка молочной должна быть внедрена в стране с 1 января 2022 года.

Здесь нужно отметить, что с 1 октября 2020-го Казахстан в пилотном режиме уже маркирует молочную продукцию, которая идет в РФ. Россия воспринимает пилот как взятое Казахстаном обязательство и готова дать республике год на отладку процессов.

«В вопросе маркировки молочной продукции приоритетом должна стать экспортная часть, потому что здесь вопрос касается сохранения наших позиций на рынках стран ЕАЭС, – говорит председатель правления «Атамекена» **Аблай Мырзахметов**. – Что касается внутреннего рынка, то тут обязательную маркировку вводить, на наш взгляд, не надо. То есть мы предлагаем маркировать только экспортную продукцию, не вводя маркировку на внутреннем рынке».

Логика НПП проста: обязательную маркировку товаров в мире вводят в отношении либо подакцизных товаров, либо тех товарных групп, на рынках которых наблюдается наиболее высокая доля «тени». Чаще всего это взаимосвязанные вещи, поскольку уклонение от уплаты акцизов дает производителям и продавцам контрафакта простор для ценового демпинга. Однако казахстанская молочка не подпадает под понятие рынка, на котором контрафакт и контрабанда достигают критических объемов: по данным Министерства торговли и интеграции республики, доля «тени» на этом рынке равна 6,5%.

Для сравнения: на рынке легкой промышленности Казахстана доля теневого оборота составляет 63%, на рынке обуви – 49%, алкоголя – 25%, фармацевтики – 12%. Из тех товарных групп, которые Казахстан намерен маркировать в ближайшие годы, ниже, чем в молочке, доля «тени» только на одном рынке – табач-

дителей молочной продукции до 2025 года вырастут на 16,5 млрд тенге за счет «обеления» рынка и перетока в карман молочников тех денег, которые население сейчас тратит на контрафакт.

Кроме того, Министерство финансов подсчитало: когда рынок молочки выйдет из тени, бюджет в 2021–2025 годах дополнительно получит 2 млрд тенге в виде налогов и таможенных сборов.

Отказаться не получится

Против обязательной маркировки молочной продукции летом этого года выступал Деловой совет Евразийского экономического союза, который попросил Евразийскую экономическую комиссию признать неприемлемым введение маркировки молочной продукции в рамках ЕАЭС. Аргументация сводилась к неизбежному удорожанию продукции в результате введения маркирования.

По расчетам отраслевых ассоциаций молочных предприятий России, Казахстана и Беларуси, введение обязательной маркировки молочной продукции потребует одновременных капитальных затрат производителей молочной продукции России в размере не менее 26 млрд рублей (148,34 млрд тенге в эквиваленте), их ежегодные операционные

хранения более 28 суток предполагается ввести с 20 января 2021 года.

В отношении продукции меньшего срока годности, а также стученки, масла, сыра и творога маркировка может быть введена с 1 июля 2021 года. Что касается пахты, йогурта и кефира, то эта продукция может начать маркироваться в обязательном порядке с 1 октября 2021 года. Эти сроки еще могут быть скорректированы, но точка в дискуссии, маркировать или нет молочную продукцию в ЕАЭС, уже поставлена. Поэтому казахстанским экспортерам, если они захотят сохранить за собой позиции на том же российском рынке, маркировать товар все равно придется.

В Казахстане молочку на экспорт отправляют лишь 13 компаний. Всего же в стране действуют 214 молокоперерабатывающих предприятий. Объем производства молочной продукции внутри страны в 2019 году составил 1 млн 388 тыс. тонн, за рубеж продали 158,8 тыс. тонн, то есть 10% от общего производства.

По статистике ЕЭК, за восемь месяцев 2020 года Казахстан экспортировал в РФ 23,8 тыс. тонн молока и нестученных сливок, а экспорт аналогичного товара в России в РК составил 4,2 тыс. тонн.



Фото: Depositphotos/freedomtuz

Бизнесу снизят порог по НДС

Казахстанскому бизнесу снизят порог постановки на регистрационный учет по налогу на добавленную стоимость с 30 тыс. до 20 тыс. МРП. Изменение планируют ввести в действие с начала 2022 года.

Юрий МАСАНОВ

Налог на добавленную стоимость (НДС) в Казахстане равен 12%. В обязательном порядке на учет для его уплаты ставят бизнес, оборот которого превышает 30 тыс. минимальных расчетных показателей (МРП), или 83,34 млн тенге в 2020 году. Остальные предприниматели могут встать на учет в добровольном порядке.

Надо догонять

По оценке Всемирного банка, порог постановки на учет в районе \$190 тыс. – это высокое значение по сравнению со среднемировой нормой, которая ниже \$100 тыс. Во многих странах ОЭСР и в государствах – соседях Казахстана по региону также применяются более низкие пороговые значения. В России этот показатель равен примерно \$25 тыс., в Беларуси – \$37,5 тыс., в Кыргызстане – \$52,5 тыс., а в Армении – \$100,7 тыс. В Швеции, Нидерландах, Германии, Франции и Люксембурге порога и вовсе нет – НДС платят все.

Теперь и Министерство национальной экономики инициировало снижение порога регистрации до 20 тыс. МРП. Поправка содержится в законопроекте с изменениями в Налоговый кодекс, который находится на рассмотрении в парламенте республики.

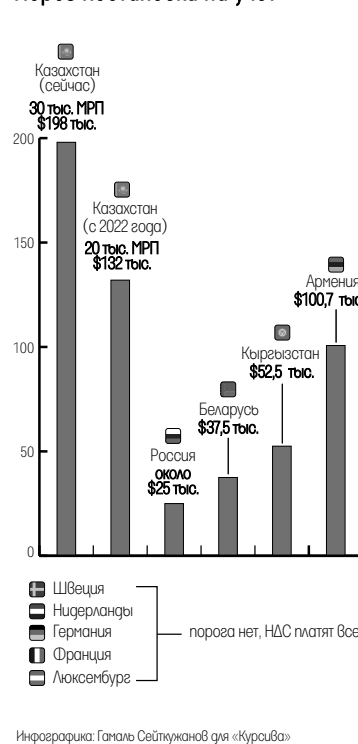
В начале лета 2020 года участники рабочей группы Миннацэкономики делали разные предложения по этому вопросу («Курсив» писал об этом в материале «Кто и как хочет повысить налоги в Казахстане»), подробнее можно прочитать, перейдя по QR-коду).



Согласно сводной таблице предложений, в МНЭ РК предлагали увеличить ставку НДС с 12 до 16% с 2022 года, а в сенате парламента – снизить порог по регистрации с 30 до 20 тыс. МРП (как сейчас и прописано в законопроекте) и поэтапно повышать ставку до 20%.

При увеличении ставки с 12 до 16%, по подсчетам МНЭ, дополнительные поступления в казну могут составить около 1,1 трлн тенге. Снижение порога постановки на учет, которое сейчас и прописано в законопроекте, может дать бюджету, по подсчетам экспертов сената, около 15 млрд тенге за полгода. Для сравнения: в республиканском бюджете на 2020 год поступления от НДС установлены на уровне 3,38 трлн тенге. 15 млрд от этой суммы составят примерно 0,44%.

Порог постановки на учет

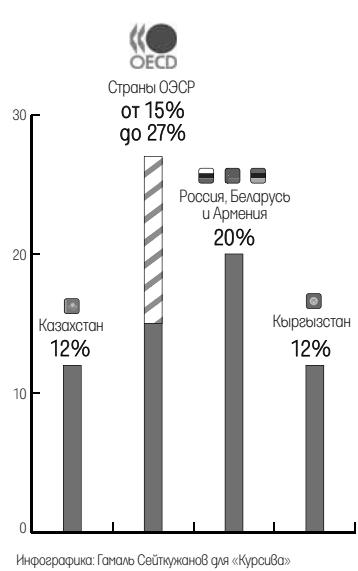


Инфографика: Ганель Сейтмуханов для «Курсива»

Выйти из сумрака

По данным Министерства финансов, к началу октября 2020 года на учете по налогу на добавленную стоимость числились свыше 99,9 тыс. плательщиков, из которых ИП составили почти 14,8 тыс. Под обновленный порог могут попасть еще около 19 тыс. предпринимателей, которые сейчас работают по упрощенному режиму налогообложения. Из них ИП с доходом свыше 50 млн тенге – около 12 тыс., а юрлиц – порядка 7 тыс.

Ставка НДС



Инфографика: Ганель Сейтмуханов для «Курсива»

Снижая порог по постановке на учет по НДС, власти параллельно собираются улучшить условия для тех, кто работает с безналичными платежами. Поправки, если они будут приняты в нынешнем виде, могут повысить порог для постановки на учет по НДС для ИП, которые применяют специальный налоговый режим. В действующем законодательстве он равен 114 184 МРП, или 317,2 млн тенге, и его могут увеличить на 10 тыс. МРП, почти до 345 млн. Этот порог распространяется только на оборот, совершенный в безналичной форме через трехкомпонентную интегрированную систему. Она состоит, напомним, из онлайн-ККМ, POS-тер-

минала и автоматизированной системы учета товаров. Другими словами, новыми поправками власти не только наращивают налоговую базу, но и пытаются вывести бизнес из тени.

По данным Бюро национальной статистики, в 2019 году общая доля ненаблюдаемой экономики в Казахстане составила 23,69%, на сферу оптовой и розничной торговли, где занят в основном малый бизнес, приходится 7,98%.

Об «антитеневом» характере нормы говорит депутат, член Комитета по финансам и бюджету мажилиса **Сергей Симонов**. Норма действительно поможет показать более реалистичные обороты бизнеса. Но главное сейчас, по мнению парламентария, – это использование электронных счетов-фактур (ЭСФ), которые стали обязательными для всех предпринимателей – плательщиков НДС с 2019 года. ЭСФ должны выписывать и неплательщики этого налога, если они реализуют импортные товары.

«Электронные счета-фактуры покажут фактические обороты субъектов предпринимательства. Возможно, даже и без этого снижения порога все вынуждены будут перейти с упрощенки на обычный режим учета налогообложения», – отметил Сергей Симонов в комментарии «Курсиву». Использование ЭСФ подразумевает, что бизнес будет «чисто» показывать свои обороты, а не декларативно, как это было ранее, считает депутат.

В Национальной палате предпринимателей выступают против снижения порога по НДС и считают, что это лишь усугубит ситуацию. Бизнес, по мнению исполнительного секретаря НПП **Аскара Кысыкова**, вероятно, будет уклоняться от уплаты НДС, а потому эффект будет достаточно низким.

«Соответственно, будут занижать обороты и «дробиться». Эта проблема есть и при текущем пороге, и если его снизить, она не исчезнет», – подчеркнул Аскар Кысыков.

Собеседник «Курсива» напомнил, что норма разрабатывалась еще до пандемии. Сейчас же нужно восстанавливать предпринимательскую активность, а предлагаемая норма в целом не соответствует мерам по восстановлению экономического роста. В условиях экономического спада, по мнению Аскара Кысыкова, налоговая политика должна стимулировать бизнес работать на развитие экономики, а не решать фискальные задачи.

«НДС – один из самых сложно администрируемых налогов. Предприниматели, особенно малый бизнес, стараются избежать его. В связи с этим прорабатывается вопрос введения режима розничного налога, который может заменить НДС для малого бизнеса. Можно платить розничный налог с оборота и при этом не быть плательщиком НДС, даже если ты превышаешь порог», – отметил исполнительный секретарь НПП.



Фото: Aly Song/Reuters

Генеральный директор Tesla Илон Маск.

Компания Tesla будет добавлена в индекс S&P 500

Производитель электромобилей войдет в индекс 21 декабря, после пяти прибыльных кварталов подряд.

Heather SOMERVILLE, THE WALL STREET JOURNAL

«Припарковав» Tesla в индексе S&P 500, Илон Маск сделал еще один шаг к тому, чтобы компания – производитель электромобилей из Кремниевой долины стала ведущим игроком на автомобильном рынке.

Это важная веха для компании Tesla, которая на протяжении 17 лет своего существования испытывала проблемы с денежным потоком, бросая вызов скептикам Уолл-стрит и Детройта.

S&P Dow Jones Indices, управляющая индексом S&P 500, в понедельник заявила, что Tesla войдет в него 21 декабря.

Ожидается, что этот шаг воодушевит оптимистично настроенных инвесторов компании, которые способствовали стремитель-

ному росту цен на акции Tesla. Также он совпадает с прогнозами Уолл-стрит о том, что 2020-й будет первым полным годом, когда Tesla приносит прибыль. Компания сообщила о прибыли первые три квартала года, несмотря на то что из-за пандемии власти компании временно закрыли ее единственный автомобильный завод в США.

Для включения в эталонный индекс, который служит показателем американского фондового рынка, компания должна выходить на чистую прибыль четыре квартала подряд. Tesla впервые за свою историю была прибыльной пять кварталов подряд.

«Год выдался крайне удачным для Маска, а это – вишенка на торте», – отмечает Тони Саксонахи, аналитик из фирмы Bernstein Research. – Пожалуй, для Илона Маска признание престижного финансового индекса – высшее подтверждение его репутации».

В III квартале 2020 года Tesla получила рекордную прибыль в

\$331 млн благодаря производству на заводе в Шанхае, где компании благоприятствует низкая стоимость рабочей силы, а также высокий спрос на ее более доступный автомобиль Model 3. Кроме того, в этом квартале компания получила \$397 млн регуляторных кредитов, что помогло ей преодолеть черту, отделяющую ее от прибыльности. Регуляторные кредиты – это деньги, которые компания получает от других автопроизводителей, покупающих квоты на вредные выбросы.

Вхождение в фондовый индекс S&P 500 улучшит мнение о Tesla среди биржевых инвесторов и упрочит репутацию компании, которая когда-то считалась нишевым и крайне неприбыльным стартапом из Кремниевой долины. Tesla также изменила образ мышления в автомобильной индустрии в целом: благодаря компании электромобили стали более популярными, а в отрасли началась гонка электрификации – сегодня большинство

конкурентов также предлагают или представляют аналогичные продукты.

Компанию, которую Tesla заменит в S&P 500, назовут ближе к 21 декабря.

Фондовые менеджеры ожидают, что S&P, скорее всего, будет включать Tesla по частям в течение пары дней, учитывая объем добавляемых акций. Многие крупные фондовые менеджеры и до этого отслеживали Tesla из-за ее рыночной капитализации и роста цен на акции компании.

Вхождение в индекс S&P 500 – это последнее достижение автопроизводителя, который в этом году неожиданно для многих продемонстрировал заметный рост, невзирая на испытания коронавирусной пандемии. Маск заявил на прошлой неделе, что получил положительный результат теста на COVID-19. В понедельник он сказал в Twitter, что в последние дни у него не было симптомов заболевания, не считая усталости.

В III квартале Tesla поставила рекордное число автомобилей,

почти 140 тыс., а всего в этом году компания собирается поставить полмиллиона электромобилей – цель, которая не так давно казалась недостижимой.

После известия о вхождении Tesla в S&P 500 акции компании на внеурочных торгах подскочили более чем на 14%. За этот год котировки Tesla выросли в 4 раза. Компания стала крупнейшим автопроизводителем мира по рыночной капитализации – притом что выпускает гораздо меньше машин, чем ее конкуренты Toyota Motor или Volkswagen AG.

Включение в состав S&P 500 обычно приводит к росту цен на акции компании, хотя, как правило, ненадолго. По данным Ned Davis Research, акции компаний, добавленных в индекс с 1973 по 2018 год, обычно отставали от индекса через год после включения.

Tesla могла войти в S&P 500 еще в сентябре, но этого не случилось, из-за чего бурный рост ее котировок на короткое время остановился. Тогда составители индекса не

объяснили, почему обошли Tesla стороной, но некоторые аналитики отметили, что компания в значительной степени полагается на регуляторные кредиты для увеличения своей прибыли.

Другие сохраняют скепсис в отношении компании: некоторые эксперты предупреждают, что включение Tesla в S&P привносит риск для всего индекса в целом. Дэвид Трейнер, генеральный директор инвестиционной исследовательской фирмы New Constructs и давний критик Tesla, указал на высокую конкуренцию для компании в Китае и Европе.

«Включая Tesla, S&P совершает большую ошибку и создает крупный риск падения индекса», – заявил Трейнер. – Я считаю, что добавление Tesla в S&P 500 может стать сигналом для многих крупных инвесторов, чтобы сбросить ее акции и получить прибыль».

Tesla не ответила на запрос о комментарии.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Инвестидея от Freedom Finance

Kcell: ставка на восходящий тренд

Аналитики ИК «Фридом Финанс» считают, что акции Kcell на текущий момент сохраняют потенциал роста к таргету 3000 тенге. Почему на акции телеком-оператора стоит обратить внимание?

Растущий тренд. В условиях давления внешних негативных факторов и неопределенности на мировых рынках, негативно отражающихся на котировках казахстанских эмитентов, Kcell и KAZ Minerals остаются компаниями с четким растущим трендом. При этом «бычий» тренд в котировках Kcell, продолжающийся с июня 2018 года, более устойчив.

Об этом свидетельствует структура графика ее акций. Поскольку KAZ Minerals с большой вероятностью проведет делистинг в первом полугодии следующего года, наиболее предпочтительной идеей на казахстанском рынке остается Kcell. С технической точки зрения практически идеальный тренд выстраивается в логарифмическом графике. По Фибоначчи также просматривается довольно сильное соответствие уровней сопротивления. На основе этих вводных аналитики ИК «Фридом Финанс» установили техническую целевую цену на отметке 3000 тенге, что соответствует максимуму 2014 года.

Результаты за первое полугодие. Чистый объем продаж компании вырос на 7,7%, до

78 688 млн тенге. EBITDA без учета единовременных расходов повысилась на 6,7%, до 32 048 млн тенге. Рентабельность по EBITDA составила 40,7%. Операционная прибыль без учета единовременных расходов увеличилась на 17,8%, достигнув 16 860 млн тенге. Незначительное снижение доходов от проводной и беспроводной телефонной связи обусловлено влиянием карантинных ограничений. Примерно так же этот фактор повлиял на доходы «Казахтелекома». В целом фундаментально аналитики ИК «Фридом Финанс» оценивают Kcell близко к текущим рыночным ценам, однако дают весомый потенциал роста основному акционеру в лице «Казахтелекома».



Фото: Офелия Жакаева

Улучшение условий заимствования. Kcell в этом году не раз сообщала об улучшении ус-

ловий погашения действующих кредитных линий от Народного банка, а также Банка Китая в

Казахстане. Новые кредитные линии были открыты либо продлены в Евразийском банке и ВТБ.

В преддверии IPO Airbnb превращает серьезное сокращение затрат в прибыль

Ожидается, что платформа для аренды жилья получит на IPO оценку около \$30 млрд.

Preetika RANA,
Maureen FARRELL,
THE WALL STREET JOURNAL

В понедельник компания Airbnb, оказывающая услуги по краткосрочной аренде жилья и совместному проживанию, подала заявку на проведение IPO – первичного публичного размещения. Приложенные документы показали, что в III квартале гигант рынка арендной недвижимости получил прибыль, и это несмотря на то, что пандемия заставила компанию пересмотреть свой бизнес и урезать расходы.

Доход компании за трехмесячный период, окончившийся 30 сентября, составил \$1,34 млрд – на 18% ниже, чем в том же периоде прошлого года, поскольку из-за пандемии объемы аренды по-прежнему ниже обычного. Но благодаря существенному сокращению затрат и росту доходов по сравнению с предыдущими кварталами компания получила прибыль в \$219 млн. В октябре издание The Wall Street Journal сообщило, что квартал должен оказаться прибыльным для Airbnb.

Airbnb потеряла \$697 млн за первые девять месяцев года, что более чем в два раза превышает ее убытки за тот же период 2019 года. Доходы компании за этот период упали на 32%.

Но платформа сумела вновь выйти на прибыльность и более того – не отступить от своих планов по проведению IPO. Это демонстрирует, насколько непредсказуемым, но в конечном итоге управляемым этот год выдался для некоторых компаний. Когда эпидемия сначала разразилась в Китае, а затем переросла в пандемию, компании туристической отрасли, в том числе Airbnb, столкнулись с резким падением спроса. Но после клиенты (некоторые из них впервые получили возможность работать удаленно) стали обращаться вместо гостиниц и отелей к Airbnb, чтобы сбежать из города или устроить себе каникулы самостоятельно.

Тем не менее Airbnb предупредила, что недавний рост случаев заражения COVID-19 в европейских странах может ухудшить ее показатели в IV квартале.

Airbnb подала заявку на IPO спустя несколько дней после сервиса по доставке еды DoorDash, присоединившись к потоку стартапов, которые в этом году получают статус публичных компаний. 2020 год уже стал рекордным по объемам привлеченных на IPO средств. И Airbnb, и DoorDash планируют провести свои раз-

мещения в середине декабря – обычно довольно спокойное время для рынка IPO.

Генеральный директор Airbnb Брайан Чески уже несколько лет подумывал о проведении IPO, но всякий раз его что-то останавливало. Пандемия началась как раз тогда, когда Airbnb определялась с окончательными планами на листинг: из-за кризиса передвижение по миру замерло, а основной бизнес площадки по аренде жилья был растоптан.

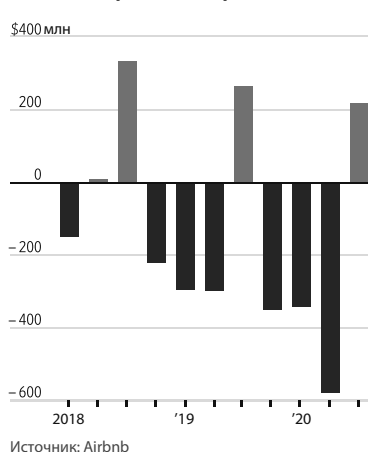
Чески тут же переключился на привлечение капитала, чтобы удержать компанию на плаву, сократил четверть сотрудников и ликвидировал непрофильный бизнес.

Он также велел сделать дизайн приложения и вебсайта Airbnb, чтобы во время пандемии компания могла сосредоточиться на локальной аренде. Эта стратегия окупилась сполна, так как люди стали посещать

30 июня, доход компании обрушился на 72% с прошлогоднего уровня и составил \$335 млн. Убытки II квартала возросли до \$576 млн по сравнению с \$297 млн годом ранее.

По словам людей, знакомых с подробностями сделки, ожида-

Чистая квартальная прибыль Airbnb



Источник: Airbnb

Airbnb собирается листинговаться на бирже Nasdaq под тикером ABNB.

Большинство стартапов Кремниевой долины являются убыточными на тот момент, когда они проводят первичное публичное предложение. Airbnb отчиталась о получении квартальной прибыли в 2018 и 2019 годах, но пока у компании не было полного прибыльного года. Скорее всего, инвесторы сочтут эти прибыльные кварталы, а также недавний рост бронирования за добрый знак.

Компании требовалось листинговаться в текущем году, так как в следующем некоторые сотрудники потеряют свои опционы на акции. Airbnb заявила, что позволит сотрудникам продать до 15% имеющихся у них акций, когда пройдет декабрьское размещение.

Брайан Чески, Джо Геббия и Натан Блечарчик основали AirBed & Breakfast в 2008 году, сдавая надувной матрас в своей

что по состоянию на 30 сентября на площадке зарегистрировано более 4 млн хозяев жилья и предлагается свыше 7,4 млн домов и «впечатлений», из которых 5,6 млн являются активными предложениями.

По мере роста компания столкнулась с многочисленными щекотливыми проблемами безопасности: проституцией, воровством, хозяевами, которые подглядывали за своими жильцами через камеры. В конце 2019 года на вечеринке, организованной через Airbnb, были застрелены пять человек, что побудило Чески предпринять меры по снижению преступности и усилению безопасности на платформе.

В этом году, учитывая рост числа локальных бронирований, Airbnb заявила о запрете на домашние вечеринки, но компания испытывает проблемы с контролем пользователей. Меры, предпринимаемые Airbnb

Пандемия преобразила сферу путешествий, и Airbnb сумела извлечь из этого выгоду, хотя сначала ее судьба вызвала вопросы. Многие путешественники используют жилье на площадке Airbnb в качестве карантинного, так как предпочитают недвижимость с отдельными удобствами, а не общего пользования, как в гостиницах. Присутствие Airbnb в небольших городах, как и решение Чески увеличить это присутствие в два раза после неожиданного роста локальных заказов, улучшило состояние компании в кризисный для гостиничной индустрии период.

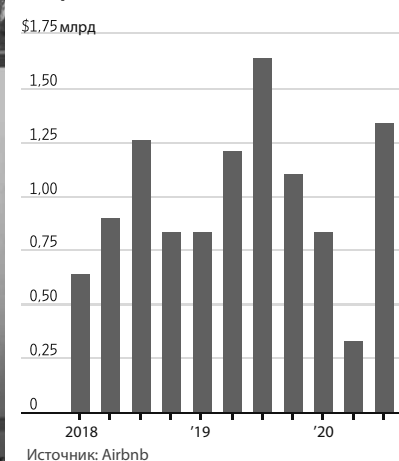
В отличие от отелей Airbnb не владеет недвижимостью. Накладные расходы компании невысоки, и она не нуждается в минимальной заполняемости для ведения бизнеса.

По мнению некоторых инвесторов, Чески чрезмерно нарастил расходы в период до пандемии. Он занялся телевизионными шоу и транспортом – отраслями, которые мало связаны с основным бизнесом компании по аренде жилья.

Во время пандемии Чески свернул деятельность в этих направлениях и вновь сосредоточился на арендном бизнесе, а в октябре заявил в интервью, что был вынужден «вернуться к истокам компании».

Вдобавок к сокращению штата он и соучредители отказались от своего жалования, снизили зарплату половине руководства, а также урезали затраты на маркетинг, который является крупной статьей расходов.

Квартальный доход Airbnb



Источник: Airbnb



Хозяева готовят квартиру для жильцов. Будапешт, Венгрия, 13 июля.

соседние местности, куда нет необходимости лететь самолетом. Это стало поворотным моментом для Airbnb, в то время как компании гостиничной индустрии все еще не оправившись от кризиса.

Из заявки Airbnb следует, что бизнес-показатели компании выросли с минимальных значений июня. Из-за глобальных постановлений о самоизоляции во II квартале, оканчивающемся

ется, что Airbnb привлечет около \$30 млрд на своем IPO, хотя оценки могут измениться до тех пор, пока компания не выставит цену размещения акций. Оценка Airbnb упала до \$18 млрд в тот период в начале года, когда компания срочно искала способ получить заем, так как объемы бронирования резко снизились. По итогам инвестиционного раунда 2017 года компания была оценена в \$31 млрд.

квартире в центре Сан-Франциско. Бывшие студенты факультета дизайна стали ездить по городам, где проходили крупные конференции, и убеждать людей, что они могут заработать деньги, просто выставив на сайте свои диваны и надувные матрасы.

Сегодня Airbnb – это мировой гигант, поддерживаемый венчурными фондами, в том числе Sequoia Capital и Andreessen Horowitz. Компания заявляет,

для безопасности услуг в рамках сервиса, привлекут еще больше внимания, когда компания станет публичной.

Airbnb предупредила, что для нее также представляет риск тот факт, что власти городов рассматривают принятие ограничений по краткосрочной аренде. Кроме того, компания вызывает негативную реакцию жителей, которые обвиняют ее в нарушении мирной жизни тихих районов.

Расходы на продажи и маркетинг за первые девять месяцев года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизились на 54%, до \$546 млн. Общие расходы за весь период снизились на 22%. Airbnb заявила, что почти 91% ее трафика за это время поступило по прямым или бесплатным каналам продаж.

Перевод с английского языка – Халида Каирбекова.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ

kursiv.kz



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Банки приглашают в синдикаты

> стр. 1

Законопроект по вопросам восстановления экономического роста восполняет этот пробел рядом поправок в Гражданский кодекс. В частности, в законе появляется понятие «созалогодержатели». Это категория кредиторов, которые имеют залоговые права на один объект. В сравнительной таблице поясняется, что такое требование возникает, например, у участников синдиката банков, когда заемщик обеспечивает возврат денег залогом недвижимого имущества, установленным в пользу всех кредиторов как в целом, так и в отношении каждого участника.

Если заемщик не выполнит свои обязательства, предмет залога поступает в долевую собственность залогодержателей согласно размерам их требований, обеспеченных залогом. Деньги, вырученные от реализации предмета залога, распределяются между созалогодержателями.

В законе «О проектном финансировании и секьюритизации» впервые дается определение понятию «синдицированное финансирование». Это способ финансирования заемщика несколькими кредиторами на основании одного договора займа. Кредиторы участвуют в сделке в определенных долях в рамках единого кредитного соглашения. Каждый кредитор имеет самостоятельные права по отношению к заемщику пропорционально размеру предоставленных денег. Членами синдиката могут быть как банки второго уровня, так и Банк развития Казахстана, международные финансовые организации и филиалы банков-нерезидентов.

Участники синдиката выбирают банк-агент и управляющего залогом из числа участников синдиката или третьих лиц. Банк-агент ведет реестр кредиторов и



Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

учет займов, предоставленных каждым кредитором; получает от заемщика или третьих лиц платежи по договору займа; ведет учет поступивших денег и распределяет их среди кредиторов; контролирует использование средств заемщиком, мониторит его финансовое состояние и выполняет ряд других функций.

Управляющий залогом заключает договор залога с залогодателем и осуществляет все права и обязанности залогодержателей по договору залога, а также другие функции, если они предусмотрены договором управления залогом.

Кредиторы вправе переуступить свои права по договору займа другому кредитору – участнику синдиката кредиторов, а также лицам, которые могут быть участниками синдиката.

Применение на практике

По словам заместителя председателя правления Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ирины Кушнаревой, необходимость в организации синдиката кредиторов может возникнуть в связи с большим размером кредита, повышенным рис-

ком (в случае проектного финансирования), регуляторными ограничениями, связанными с риском для заемщика и другими причинами. «Как правило, речь все же идет о достаточно крупных проектах, где кредиторы хотят разделить риски. При этом возникает необходимость четкого определения прав и обязанностей каждого кредитора», – пояснила она.

Внесение в законы поправок, определяющих условия предоставления синдицированных займов, выглядит как намерение стимулировать банки второго

уровня кредитовать казахстанскую экономику. Пока создание новых производств и модернизацию старых финансирует преимущественно государство через систему национальных холдингов и институтов развития.

Например, Банк развития Казахстана за последние пять лет предоставил деньги на модернизацию Шымкентского НПЗ стоимостью \$1,9 млрд (участие БРК – \$932 млн), Казахстанского электролизного завода стоимостью \$1,018 млрд (\$400 млн), строительство Актюбинского рельсобалочного завода стоимо-

стью \$406,7 млн (47,7 млн евро и 66,7 млрд тенге) и на другие проекты.

Коммерческие банки не берутся за финансирование таких проектов из-за их высокой стоимости и больших рисков. Синдицированное кредитование позволило бы банкам разделить риски и объединить свои ресурсы для финансирования крупных проектов, отмечает Кушнарева.

«Были бы интересны синдикаты Банка развития Казахстана и частных коммерческих банков, в которых, например, риски по проекту могут быть разделены в зависимости от стадии проекта и суммы. Другими словами, БРК с учетом его мандата и стоимости фондирования мог бы профинансировать инвестиционную часть, коммерческие банки могли бы заходить в проект на более короткие сроки», – говорит представитель АФК.

Именно такой механизм сотрудничества в 2014 году предлагал банкам бывший тогда председателем правления БРК **Болат Жамишев**. Заемщик должен был обеспечить 20% финансирования проекта, в то время как оставшиеся 80% взяли бы на себя БРК и банки-партнеры (в разных пропорциях). Речь шла о проектах обрабатывающей промышленности и инфраструктуры.

По словам Жамишева, программа софинансирования с БРК позволила бы последнему оперативнее предоставлять бизнесу более дешевые и долгосрочные средства.

В рамках внедрения синдицированного финансирования БРК вступил в Ассоциацию кредитных рынков (LMA) и внес изменения во внутренний регламент кредитных процедур. Но ни один банк второго уровня так и не принял участия в программе софинансирования.

Безупречен и неаффилирован

Каким по закону должен быть руководитель МФО

Новые требования к крупным акционерам МФО и руководителям таких организаций устанавливает законопроект с поправками по вопросам восстановления экономического роста. Сейчас этот документ рассматривает парламент республики.

Юрий МАСАНОВ

Владельцы 10%-ной и более доли в казахстанских организациях, которые занимаются микрофинансовой деятельностью, не смогут возглавлять в них исполнительные органы – другими словами, владельцы МФО не имеют права становиться директорами или предправлениями в подконтрольных организациях.

В Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) затруднились назвать количество финорганизаций, где учредитель и руководитель – одно лицо, отметив, что для этого нужно специально агрегировать данные из регионов.

«Курсив» изучил данные об учредителях пятерки самых крупных по величине активов казахстанских МФО. Многие из них имеют иностранных акционеров. Например, согласно данным сайта компании KMF, ее крупнейший акционер – корпоративный фонд KMF Demeu Fund (45,44%), учрежденный, в свою очередь, американской корпорацией ASCI/VOCA. По данным eGov, учредитель «Тойота Файнэншл Сервисес Казахстан» – Toyota Financial Services (UK) PLC с

регистрацией в Великобритании, а у «ОнлайнКазФинанс» – российская «Онлайн микрофинанс» и кипрская IDF Holding LTD. По данным из того же источника, у «Арнур Кредит» сразу несколько учредителей, зарегистрированных на Каймановых островах, в Люксембурге, Нидерландах и Чехии. Замыкающая пятерку «МК-Финанс», согласно данным сайта компании, образована в составе КМК «Астана Моторс».

Руководители у всех перечисленных МФО – казахстанцы, которые не являются напрямую собственниками этих компаний. Среди игроков поменьше МФО, в которых руководители и учредители – одно лицо, встречаются чаще. Такой, например, является «Микрофинансовая организация «CreditSun» из Алматы.

Напомним, что с начала 2021 года организациям, которые занимаются микрофинансовой деятельностью (помимо самих МФО к ним относят ломбарды, компании онлайн-кредитования и кредитные товарищества), нужно будет получать специальные лицензии для ведения деятельности. Их выдачей будет заниматься Агентство по регулированию и развитию финансового рынка.

При подаче заявления на получение лицензии организации будут предоставлять в том числе и полные сведения о своих участниках. После выдачи лицензии АРРФР будет периодически проводить проверки участников на соответствие требованиям закона. МФО при смене руководства обязана уведомить регулятора, предоставив обновленную ин-

формацию. Кроме того, регулятор будет проверять всех участников на аффилированность.

Основные поправки по введению регулирования были внесены в законодательство еще в июле нынешнего года. Теперь приводятся в соответствие дополнительные нормы, в том числе и требования к руководителям микрофинансовых организаций, их учредителям и акционерам.

Среди новых требований к руководителям МФО – «безупречная деловая репутация».

Под безупречной деловой репутацией в законопроекте понимается отсутствие непогашенной или неснятой судимости, в том числе отсутствие вступившего в законную силу решения суда с наказанием в виде лишения права занимать должность руководителя финансовой организации и являться крупным участником финорганизации пожизненно.

В рамках нового регулирования рынок МФО ждет целый ряд значительных изменений: устанавливается полный перечень пруденциальных нормативов по капиталу и ликвидности, а также требования к аудиту и представлению отчетности. Теперь МФО во многом окажутся приравнены к организациям банковского сектора.

С 2021 года минимальный уставный капитал МФО должен составлять не меньше 50 млн тенге (сейчас – 30 млн тенге), а с 2023-го требование вырастет до 100 млн тенге. Для ломбардов и кредитных товариществ с 2021 года требование по уставному капиталу вырастет до 30 и 20 млн тенге соответственно.



Фото: Freepik.com

ОБЪЯВЛЕНИЯ

- ТОО «ШАНСИН», БИН 190740005429, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Хантау, д. 12 Юго-Восток. Тел. 8 701 857 44 66.
- ТОО «Химтех Казахстан», БИН 180940028354, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Жибек жолы, 135. Тел. 8 708 908 57 79.

- Утерян договор купли-продажи квартиры 48, дом 10 по ул. Кайым Мухамедханова и кладового помещения 6 в ЖК «Дива» г. Нур-Султан. Считать недействительным.
- ТОО «КОЛЛЕКТОРСКОЕ АГЕНТСТВО «А2», БИН 200240040394, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Хантау, 12. Тел. 8 701 857 44 66.
- ТОО «Elite Foods», БИН 060840005337, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня

- публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ташкентская, д. 496 а/6. Тел. 8 707 735 57 47.
- ТОО «TK-MANSUR COMPANY, БИН 191040028811, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Емцова, д. 20. Тел. 8 702 699 99 16.
- Служебное удостоверение N26296, выданное МВД РК на имя Али Шермагамбетовой, считать недействительным, либо прошу вернуть за вознаграждение. Тел. 8 777 777 43 09.

Микс льда и пламени



> стр. 1

Также сюда входят евробонды Минфина РК (на сумму 26 млрд), облигации Казахстанского фонда устойчивости (14 млрд) и корпоративные облигации (9 млрд). Таким образом, почти половина активов Jysan размещена в безрисковые инструменты отечественного макрорегулятора.

В активах АТФ доля ценных бумаг, учитываемых по амортизированной стоимости, на 1 октября составляла 9,5%, а их сумма – 131 млрд тенге (согласно отчету об остатках на балан-

совых и внебалансовых счетах). В промежуточной консолидированной отчетности АТФ «Курсив» обнаружил раскрытие информации по долговым инструментам на сумму 102 млрд тенге, из них бумаги на 96 млрд оказались нотами Нацбанка. Удельный вес ценных бумаг в активах объединенного банка составил бы 15,5%.

Заметную долю в активах Jysan и АТФ занимают начисленные доходы, связанные с получением вознаграждения, – 9 и 8% соответственно. Однако начисленное банком не означает выплаченное клиентом. У Jysan 65% от начисленной суммы приходится на просроченное вознаграждение по выданным займам, у АТФ – 41%. Данный показатель может косвенно отражать качество кредитного портфеля.

Похожие риски

По размеру ссудника объединенный банк тоже вышел бы

на второе место в секторе – 1,7 трлн тенге против 1,6 трлн у Сбербанка. В эту сумму входит просроченная задолженность по основному долгу, которая у Jysan составляет 322 млрд тенге, у АТФ – 39 млрд (итого 22% от объединенного кредитного портфеля). Суммарные провизии в объеме 587 млрд тенге перекрывают суммарную просрочку по основному долгу и вознаграждению, которая составляет 493 млрд тенге. Однако в ходе АQR было выявлено, что резервов, сформированных АТФ, недостаточно для надлежащего абсорбирования кредитных рисков (дефицит провизий был оценен в 44 млрд тенге), и банк обязали докапитализироваться сначала на 10,3 млрд, а позднее эта сумма возросла до «более 14 млрд тенге» (как следует из аудированной отчетности).

На отчетную дату АQR (1 апреля 2019 года) доля кредитов Стадии 3 (заемщик в дефолте) в портфеле АТФБанка составляла 32,6%. На конец 2019 года, по данным аудита и расче-

там «Курсива», она снизилась до 29,7%. Объем таких кредитов в АТФ на конец года составлял 318 млрд тенге при созданных провизиях в размере 159 млрд. За девять месяцев текущего года провизии в АТФ сократились на 6 млрд тенге на фоне снижения ссудника на 64 млрд. Даже если предположить, что все это снижение произошло за счет списания плохих займов, оставшиеся кредиты Стадии 3 значительно превосходят сумму сформированных резервов. Руководствоваться безнадежной просрочкой для оценки качества ссудного портфеля АТФ бессмысленно, поскольку отражаемая банком в регуляторной отчетности доля NPL 90+ (6,5%) примерно в 5 раз ниже доли кредитов Стадии 3.

Что касается Jysan, то за пять месяцев с начала года объемы NPL 90+ в этом банке выросли с 326 млрд до 471 млрд тенге, после чего в июне показатель улучшился до 384 млрд. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Jysan, в первом полугодии банк списал безнадежных кредитов на сумму около 100 млрд, а также вернул задолженность в размере свыше 20 млрд тенге благодаря работе с проблемным портфелем. По состоянию на 1 октября объем NPL 90+ в этом банке составил 387 млрд тенге, увеличившись на 61 млрд с начала года. Несмотря на рост NPL, провизии в Jysan за истекшие девять месяцев существенно сократились – с 603 млрд до 434 млрд тенге.

Похожие долги

По сумме обязательств (2,535 трлн тенге) объединенный банк не превзойдет находящийся на втором месте Сбербанк (2,54 трлн) и тем более Халык (8,3 трлн), но опередит Kaspi (2,3 трлн).

По структуре долговой нагрузки, в отличие от структуры активов, Jysan и АТФ достаточно похожи. Доля клиентских средств (текущие и карточные счета, срочные и несрочные вклады) в обязательствах этих банков составляет 66 и 70% соответственно, что при «смешивании» даст 67,5%. Среди вкладчиков Jysan преобладают физлица (57% от суммы клиентских средств), в АТФ, наоборот, компании (60%). В объединенном банке эти доли почти уравниваются: на юрлиц приходилось бы 52%, на население – 48%.

За счет бизнес-вкладчиков АТФБанка (при условии их удер-

жания) банк-покупатель может удлинить сроки фондирования: в Jysan доля срочных депозитов юрлиц составляет 55% от объема всех привлеченных средств бизнес-клиентов, тогда как в АТФ этот показатель заметно выше – 67%. А за счет розничных вкладчиков, имеющих у АТФ, поглощающая сторона может снизить валютные риски (по юрлицам такой информации в открытом доступе нет). Дело в том, что в Jysan 53% денег населения хранится в валюте против 42% у АТФ. В объединенном банке тенговая доля в средствах физлиц составит 52%.

Вторым по важности источником фондирования для обоих банков служат выпущенные в обращение ценные бумаги. Их доля в обязательствах Jysan и АТФ составляет 12,4 и 10,5% соответственно. Осенью прошлого года АТФ удивил рынок, когда в самый разгар АQR зарегистрировал на бирже МФЦА выпуск 3-летних евробондов на сумму \$300 млн с купонной ставкой 4% годовых «для дальнейшего размещения среди инвесторов». По состоянию на 30 сентября текущего года банк разместил 367 штук таких облигаций балансовой стоимостью \$36,933 млн, что эквивалентно примерно 16 млрд тенге.

На субординированные долги Jysan и АТФ приходится 6 и 10% их обязательств соответственно, на прочих кредиторов – 8 и 4%. Jysan должен прочим кредиторам 102 млрд тенге, в том числе 76 млрд – это отложенные налоговые обязательства. У АТФ отложенные налоговые обязательства составляют 10 млрд, а 33 млрд тенге этот банк должен «прочим кредиторам по банковской деятельности». Также у АТФ есть обязательства по займам, полученным от других банков и финансовых организаций, на общую сумму 41 млрд тенге (3,3% от обязательств АТФ).

Непонятная сумма

Разумеется, финансовые показатели объединенного банка будут отличаться от арифметического сложения составляющих на 1 октября. Во-первых, к моменту фактического слияния (сделка еще даже не оформлена юридически, стороны заявили о намерении сделать это до конца ноября) органически изменятся текущие показатели

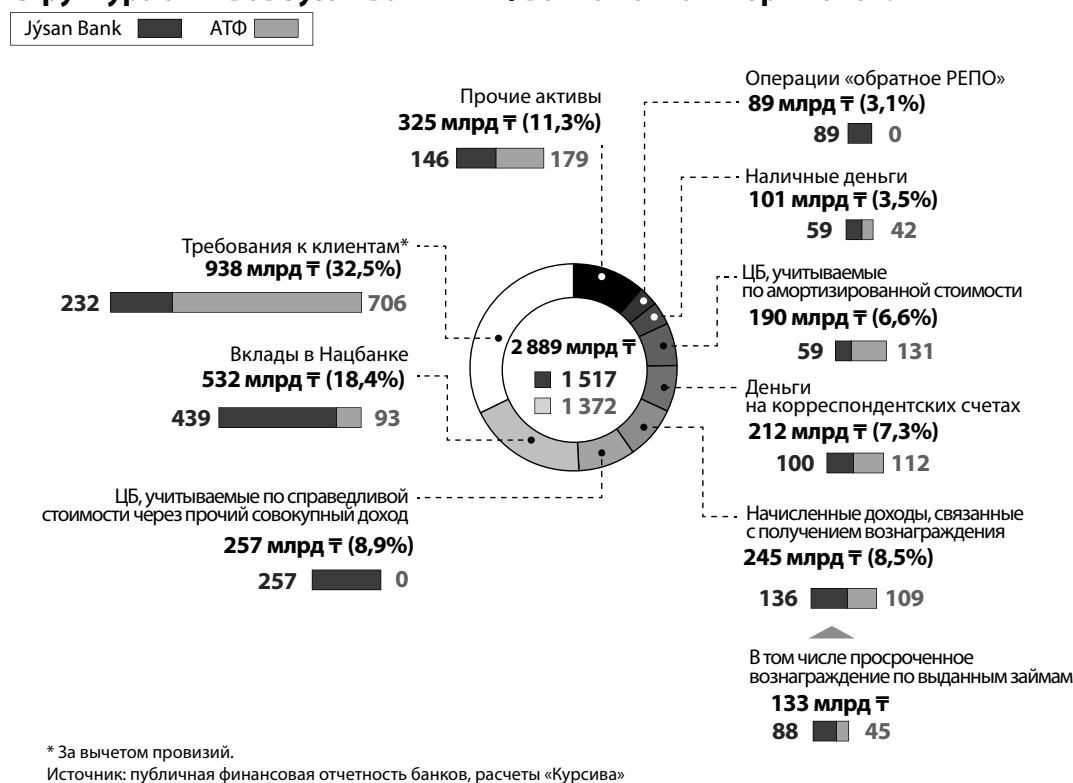
самых банков. Например, нельзя исключать возможного оттока вкладчиков и других клиентов, которые обслуживались в АТФ, но не захотят обслуживаться в Jysan. Причины могут быть разные: недоверие к бренду, неудовлетворенность качеством сервиса или предлагаемыми условиями и даже физическое неудобство в том случае, если Jysan решит оптимизировать филиальную сеть и закроет часть отделений.

Во-вторых, в рамках подготовки к сделке АТФ уже совершил определенные действия, направленные на снижение долговой нагрузки. В частности, 10 ноября банк полностью погасил оставшиеся в обращении бессрочные евробонды, которые были выпущены в далеком 2006 году на сумму \$100 млн под 8% годовых. По информации АТФ, сумма погашенного основного долга и купонного вознаграждения, за вычетом ранее выкупленных евробондов, составила 31,24 млрд тенге (около \$72,5 млн).

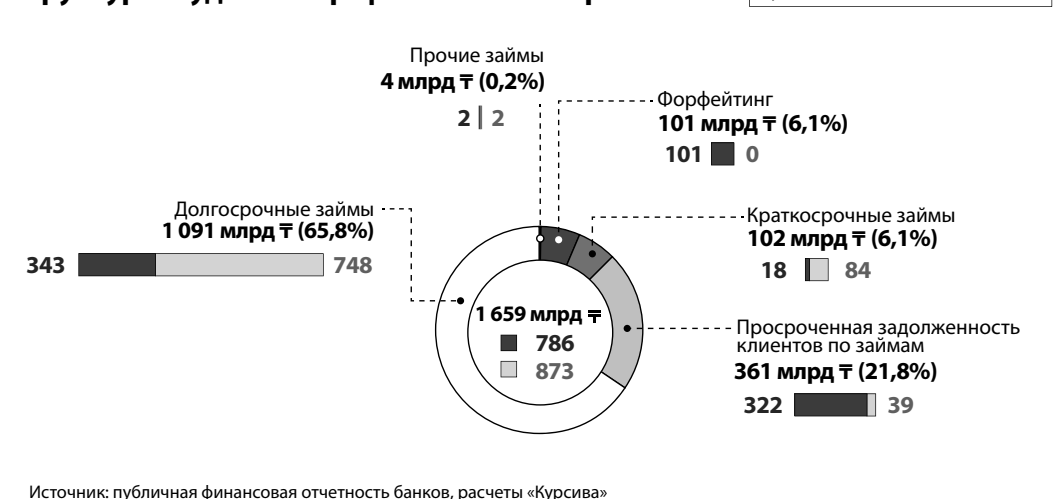
В-третьих, финнадзор, комментируя сделку, четко заявил, что перед своей продажей АТФБанк должен «урегулировать текущие обязательства по созданию необходимых дополнительных провизий». Как было сказано выше, по итогам АQR нехватка резервов в АТФ была оценена в 44 млрд тенге, из которых акционер должен был предоставить (но так и не предоставил) более 14 млрд тенге в виде докапитализации. Однако итоги АQR были оглашены в конце февраля, после чего не только прошло девять месяцев, но и пришла пандемия. Ситуация в банке могла измениться.

Текущее состояние АТФБанка и, соответственно, актуальную сумму необходимой докапитализации покупатель выяснит в ходе проводимого им due diligence. И вряд ли эта сумма возрастет настолько, что станет препятствием к сделке. Как сообщалось, в качестве платы за продажу актива действующий владелец АТФ получит не деньги, а долю в объединенном банке. Следовательно, участники сделки могут произвести своего рода взаимозачет. При таком варианте докапитализация АТФ может быть осуществлена за счет акционеров Jysan, а продавцу просто достанется меньшая доля в объединенной структуре.

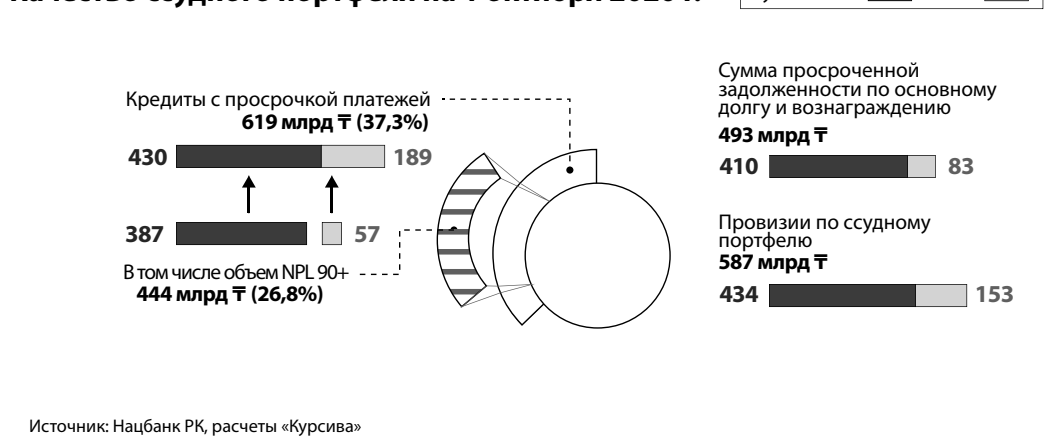
Структура активов Jysan Bank и АТФБанка на 1 октября 2020 г.



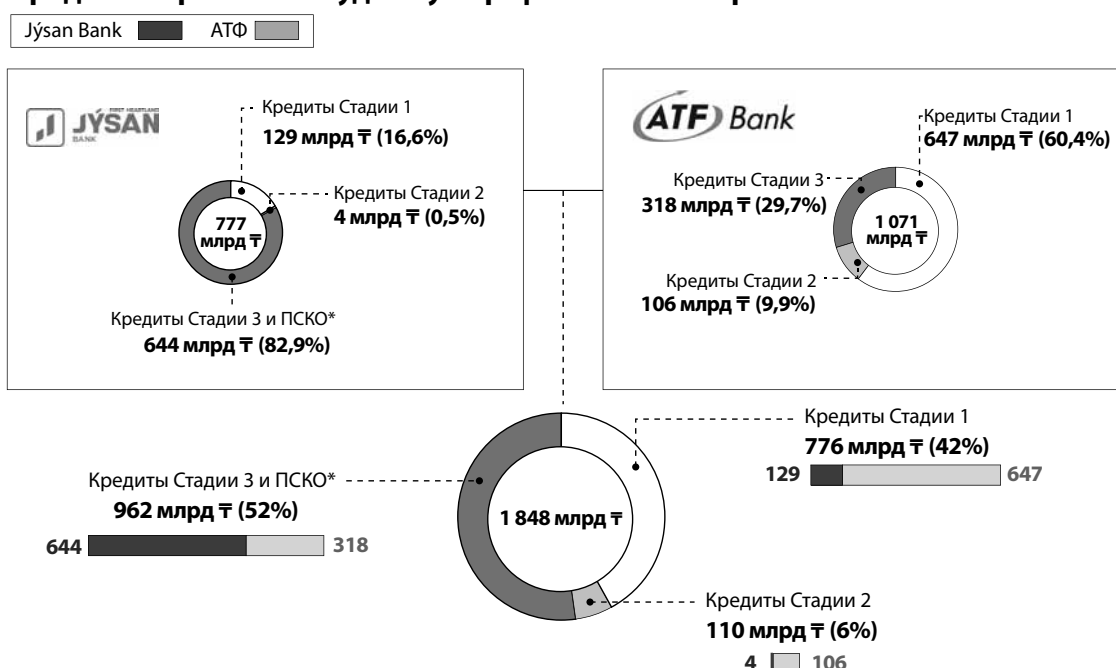
Структура ссудного портфеля на 1 октября 2020 г.



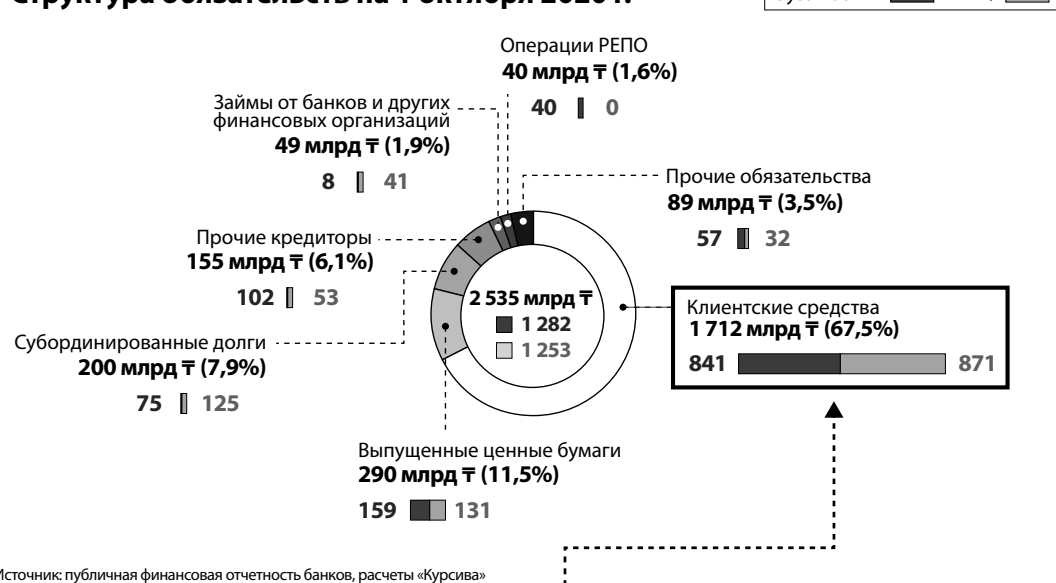
Качество ссудного портфеля на 1 октября 2020 г.



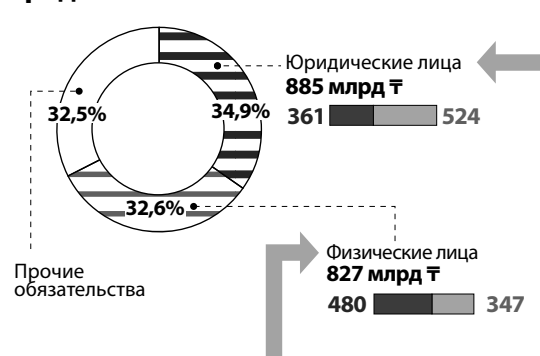
Кредитные риски по ссудному портфелю на 1 января 2020 г.



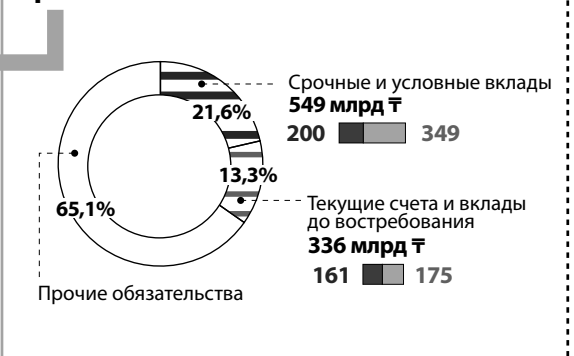
Структура обязательств на 1 октября 2020 г.



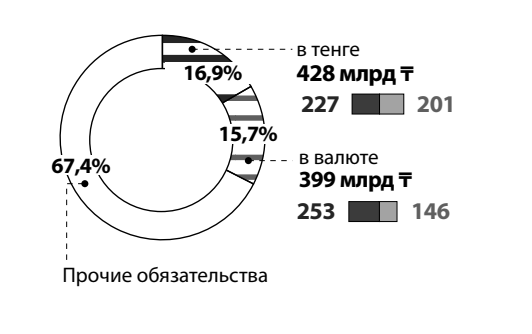
Структура привлеченных клиентских средств



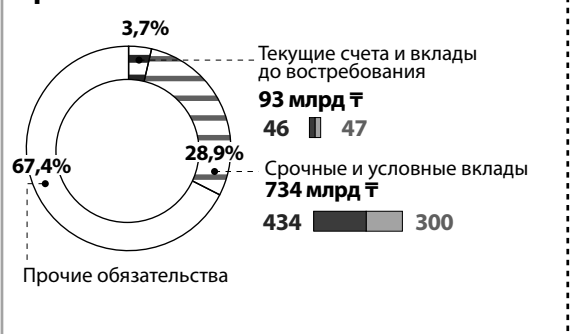
Структура средств юрлиц в разрезе срочности



Структура средств физлиц в разрезе валют



Структура средств физлиц в разрезе срочности



Как P&G удалось запустить производство дезинфицирующего спрея незадолго до появления COVID-19 в США

> стр. 1

Гигант рынка потребительских товаров, известный своим скрупулезным отношением к маркетинговым исследованиям и многоуровневой системой управления, принял решение запустить Microban 24 с командой из пяти сотрудников и выпустил новый продукт, не полагаясь на множество исследований и составление графиков на каждое важное решение. Microban 24 даже производится не на фабриках P&G, а на сторонних предприятиях.

В каком-то смысле спрей в синей бутылке – это символ того, как компания с 183-летней историей сумела переосмыслить способ ведения бизнеса и то, как она разрабатывает новые продукты. Среди того, что сегодня ушло в прошлое, это сложная система управления, из-за которой между бренд-менеджерами и менеджерами, курирующими отдельные страны, порой возникали противоречия. Также в прошлом излишне централизованный процесс разработки продуктов, когда все идеи и их маркетинговое продвижение утверждались в одностороннем порядке.

В полной мере ощутив негативные последствия прошлой рецессии, P&G сумела решить имевшиеся в компании проблемы как раз перед началом пандемии COVID-19. Учитывая, что ей удалось извлечь пользу от изменений в потребительских предпочтениях, вызванных коронавирусом, успех P&G в этом году также служит примером того, как компании, обратившие внимание на собственные проблемы в период до кризиса, сумели его преодолеть.

«Ежедневно нам приходится принимать важные решения. Если бы у нас по-прежнему была такая громоздкая структура, если бы люди, как и раньше, получали множество разных инструкций, сделать это было бы очень сложно», – заявил в недавнем интервью финансовый директор P&G Джон Мёллер.

В 2020 году производитель стирального порошка Tide и бумажных полотенец Bounty показал результаты лучше, чем большинство его конкурентов. Отчасти это произошло благодаря тому, что в условиях пандемии вырос спрос на такие чистящие средства, как Microban 24, Cascade и Mr. Clean, которые производит P&G. Компании удалось достичь этого даже несмотря на проблемы в Китае (втором для нее по величине рынке после США), а также не всегда впечатляющие продажи таких товаров от P&G, как подгузники Pampers и зубная паста Crest.

В октябре акции P&G взлетели вверх, что увеличило рыночную стоимость компании почти до \$350 млрд. Для сравнения: в 2018 году этот показатель составлял лишь \$200 млрд. В целом за последние два года акции P&G выросли в цене вдвое, т. е. они росли так же быстро, как и индекс S&P 500, и опережая таких конкурентов, как Unilever PLC, Colgate-Palmolive Co. и Kimberly-Clark Corp.

Сворачивание «матрицы»

Руководство компании отмечает, что этот рост стал результатом тщательно продуманного плана изменений, реализованного после рецессии 2008–2009 годов, когда рост компании и ее прибыли фактически прекратились. Тогда потребители переключились на товары более низкого ценового сегмента либо на онлайн-сервисы, а неповоротливый гигант быстро адаптировался к этой ситуации просто не сумел. За несколько лет после рецессии P&G расширила свою продуктовую линейку за счет таких недорогих товаров, как средство для мытья посуды Gain и бюджетная версия Tide.

Что еще помогло P&G, так это то, что на фоне восстановления экономики компания сумела убедить потребителей тратить больше на различные товары для дома. P&G запустила линейку

более дорогих продуктов, включая подгузники, произведенные без использования хлора и ароматизаторов, что подстегнуло продажи.

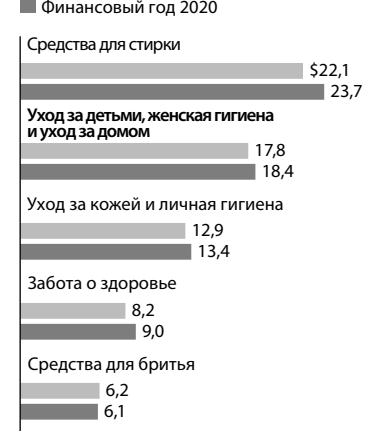
Кроме того, компания, чей головной офис расположен в Цинциннати, отказалась от старого метода назначений и карьерного продвижения менеджеров, решившись на реорганизацию и кадровые перестановки среди руководящих работников. Всем им было предложено свикнуться с новой ролью или покинуть компанию. Генеральный директор P&G Дэвид Тейлор и его топ-менеджеры назначили руководителей подразделений туда, где они были необходимы больше всего. При этом топ-менеджмент демонстрировал готовность не только совершать кадровые перестановки, но и увольнять тех руководителей, кто показывал недостаточно хорошие результаты. Более того, менеджеры начали получать бонусы в зависимости от того, насколько хороши результаты добилось конкретно их подразделение, а не просто по результатам работы компании в целом.

«Культура P&G по принятию коллегиальных решений должна уйти в прошлое. Если вы согласны с этим, отлично, если нет, то лучше подыщите себе что-нибудь другое», – заявил Дэвид Тейлор.

«Большая чистка»

Многолетняя реструктуризация Procter & Gamble оказалась эффективной. Во время пандемии компания показала рост продаж, обогнав своих конкурентов.

Чистые продажи Procter & Gamble по сегментам, в млрд долларов США*



*Оба финансовых года заканчиваются 30 июня. Источник: данные компании (продажи); FactSet (цена акций)

Это решение означало сворачивание мощной бюрократической системы, сложившейся в компании, где работали около 100 тыс. человек. Нередко менеджерам в десятках разных стран приходилось отчитываться перед многочисленными руководителями, зачастую имеющими противоположные интересы. Сложная структура управления внутри P&G, также известная как «матрица», – это результат многолетних реформ, когда менялась вертикаль ответственности и подотчетности, но редко затрагивались топ-менеджеры.

Все эти изменения происходили под пристальным наблюдением одного из самых известных инвесторов – активистов Уолл-стрит Нельсона Пельтца, который уже имел опыт взаимодействия с самыми разными корпорациями – от PepsiCo Inc. до General Electric Co.

В 2017 году миллиардер и владелец хедж-фонда развернул настоящую кампанию против P&G. Пельтц описывал P&G как медлительную и даже неадекватную компанию. По сути, это был самый дорогой рейдерский захват в истории. После того как его компания одержала маленькую победу во время голосования акционеров, P&G согласилась дать Пельтцу место в правлении.

Пельтц утверждал, что P&G нужно двигаться дальше, а не просто дублировать на такие популярные бренды, как Tide, Pampers и Gillette, – необходимо инвестировать в более современные онлайн-предприятия путем либо приобретения, либо вхождения внутри компании. Однако, как сообщила официальный представитель Пельтца, давать комментарии он отказался.

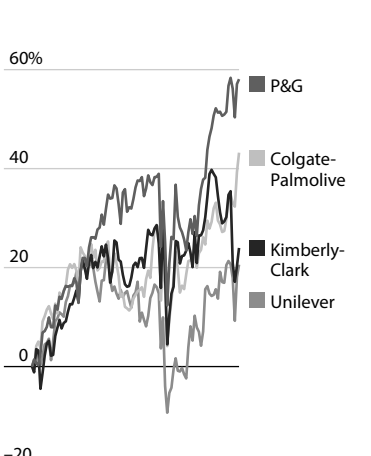
Эту стратегию избрали некоторые крупнейшие конкуренты



На фоне пандемии производитель Tide, компания P&G, переживает рост спроса на различные чистящие средства.

P&G. Они начали заключать громкие сделки с целью выхода на новые рынки и каналы сбыта, а также сбора инсайтов от брендов, взаимодействующих непосредственно с потребителями.

Динамика цены акций



К примеру, в 2016 году компания Unilever (производитель мыла Dove и майонеза Hellmann's) за \$1 млрд приобрела стартап Dollar Shave Club (осуществляет доставку станков для бритья), описывая при этом сделку как отличный способ получить «уникальную информацию и данные о потребителях».

P&G не заключала крупных сделок, однако совершила ряд небольших приобретений, включая бренд по производству натуральных дезодорантов, ряда дорогих линеек по уходу за кожей и линии продуктов для бритья. Вечурное подразделение P&G совместно с инвестиционной компанией «M13» запустило производство ряда новых продуктов, в том числе бренд Kindra – линию безгормональных лосьонов и пищевых добавок для облегчения симптомов менопаузы.

Еще одно судьбоносное изменение P&G в этот период – отказ от убыточного и ориентированного на конкретные тренды бизнеса (различные бренды по производству косметики и средств по уходу за волосами), а также сокращение расходов и фокусирование внимания на крупнейших географических рынках – США, Китае и Западной Европе.

В 2016 году компания продала фирме Coty Inc. большую часть своей аптечной косметики, избавившись от целого ряда малоэффективных брендов. Кроме того, P&G сократила ежегодные расходы более чем на \$10 млрд, частично за счет оптимизации цепочки поставок, стараясь производить товары как можно ближе к месту их сбыта.

Став мобильнее, P&G теперь имеет еще большую рыночную капитализацию, более прибыльна и наращивает продажи при-

мерно в шесть раз быстрее, чем та неповоротливая компания, которая изо всех сил пыталась отбиться от атак Пельтца.

«Стратегия, которую мы разработали, оказалась правильной», – заявил в интервью Дэвид Тейлор, сделавший в P&G карьеру и став ее генеральным директором в 2015 году. По его словам, борьба за контроль в компании «помогла выработать более четкое видение будущего развития».

Реформа во время пандемии

Мало кто мог предвидеть то, какой успех ждет P&G в период столь глубоких проблем в мировой экономике. В начале года аналитики, инвесторы и даже некоторые топ-менеджеры компании были уверены, что экономический спад вынудит потребителей отказаться от продукции P&G, зачастую самой дорогой на полках магазинов, предпочтя им более дешевую альтернативу.

«Не было никаких гарантий, и если бы мы оказались в том же положении, как в 2007 и 2008 годах, то это, безусловно, отразилось бы на нас», – рассказывал прошлой осенью в интервью финансовый директор компании Мёллер.

Экономический шок, которого так опасались Уолл-стрит и P&G, случился весной. Однако продажи и прибыль компании начали расти, поскольку глобальный кризис в области здравоохранения кардинально изменил нормы потребления, в том числе и то, как покупатели реагируют на безработицу и неопределенность.

Вместо того чтобы переключиться на более дешевые марки товаров для дома, американцы начали искать такие хорошие известные им и дорогие товары, как бумажные полотенца Bounty, чистящие средства Mr. Clean и мыло Dawn, которые производит P&G. Спрос при этом значительно превысил предложение, в особенности на чистящие средства, а это означало, что производители товаров для дома продавали их в большем количестве и с меньшим числом каких-либо акций и скидок.

Одним из потребителей, которые в этот период начали покупать более дорогие товары P&G, стала Джеки Браннан, у которой в шкафу ее дома в Альбукерке, штат Нью-Мексико, хранится неиспользованная бутылка с мощным средством, купленным со скидкой, и упаковка туалетной бумаги Quilted Northern от компании Georgia-Pacific LLC. Давний поклонник мощного средства Tide и туалетной бумаги Charmin от P&G, 42-летняя Браннан, работающая федеральным подрядчиком, несколько лет назад перешла на более дешевые бренды, когда оказалась в сложном финансовом положении.

Однако после того, как рефинансирование ипотечного кредита высвободило часть ее

семейного бюджета, она вновь начала покупать более дорогие товары для дома. Браннан не планирует отказываться от этого даже несмотря на их большую стоимость и тот факт, что во время пандемии расход моющих средств возрос. «Это то, чем мы пользуемся с самого детства», – говорит она.

24-часовой убийца бактерий

Лучше всего то, как компания P&G сумела реформироваться в период до пандемии, иллюстрирует разработка Microban 24 – дезинфицирующего средства, которое защищает различные поверхности от бактерий (но не вирусов) в течение 24 часов.

Продукт, похожий на Microban, P&G придумала около двух лет назад. В его основе должна лежать главная за последние столетия стратегия компании – создать продукт для удовлетворения тех потребностей потребителей, о которых они пока еще не подозревают.

Предполагалось, что Microban будет достаточно нишевым продуктом. Раннее исследование P&G показало, что большинство потребителей считают, что обычный спрей-очиститель обеспечивает чистоту поверхностей на весь период между регулярными уборками. Однако в реальности, как утверждает P&G, бактерии начинают размножаться сразу, как только кто-то притрагивается к этой чистой поверхности. Поэтому компания решила создать очиститель, который препятствовал бы размножению бактерий в течение 24 часов.

Чтобы выпустить продукт на американский рынок, P&G привлекла к работе небольшую команду специалистов, а также заключила соглашение с компанией W.M. Barr & Co. Inc., владеющей брендом чистящих средств Microban. И если раньше для каждого этапа продвижения продукта P&G проводила масштабное тестирование на потребителях и фокус-группах, то в этот раз от такого подхода на стадии маркетингового продвижения и запуска продукта компания отказалась.

Вместо этого P&G собрала вместе небольшую группу онлайн-покупателей и уже через них собрала необходимые отзывы для разработки стратегии запуска продукта. Ускорило процесс и важное решение P&G (очень необычное для компании, в особенности если речь идет о массовом продукте) полностью полагаться на W.M. Barr & Co. в вопросе создания формулы для Microban 24. Каковы были условия этой сделки, P&G обсуждать отказалась.

По данным P&G, все эти меры позволили сократить сроки появления Microban 24 на полках магазинов почти на целый год. Как отмечает финансовый директор компании Мёллер, более гибкий подход компании позволил ей

удовлетворить потребительский спрос, который оказался на 50–60% выше, чем это ожидалось. По его словам, в первый год компания планировала продать Microban 24 почти вдвое меньше того, что она ожидает продать сейчас.

«То, как мы сумели наладить новые поставки, и сделали это очень быстро, свидетельствует о гибкости, которой в настоящее время обладает наша цепочка поставок», – говорит он.

Операция «Средства для бритья»

Еще одно изменение, на которое руководство P&G пошло еще до начала пандемии, – решение множества проблем в компании Gillette, производителе аксессуаров для бритья. Этого удалось достичь путем получения новых данных о потребительских предпочтениях; каких-либо громких приобретений (как у конкурентов) при этом не совершалось.

Gillette – одно из крупнейших и наиболее прибыльных подразделений P&G – в течение многих лет фиксировал спад продаж. Бренд терял былую популярность среди мужчин, поскольку они стали меньше бриться либо отказались от Gillette в пользу более дешевой продукции таких брендов-новичков, как Dollar Shave Club и Harry's.

В течение последних лет P&G удалось восстановить продажи благодаря тому, что компания снизила цены на кассеты для бритв. Компания также отреагировала и на появление внутренних данных о том, что в моду снова вошли винтажные бритвенные станки, уход за бородой и чувствительной кожей. Подразделение представило новую безопасную бритву в классическом стиле, выпустило новую продуктовую линейку для мужчин с бородой под брендом King C Gillette (дань уважения основателю Gillette), а также освоило бритву для мужчин с чувствительной кожей.

Продажи Gillette растут, тогда как конкурирующие бренды испытывают определенные трудности. В последнем квартале продажи подразделения выросли на 5%, что является самым большим ростом за последние годы.

«Многие делали аналогичные инвестиции с целью заработать на потребительских трендах, и для этого они использовали данные из своих источников. Однако P&G удалось добиться большего успеха, полагаясь на собственную информацию», – говорит аналитик компании Edward Jones Джон Бойлан.

Впрочем, перед P&G по-прежнему стоит целый ряд вопросов. Так, на фоне увеличения объемов поставок компании, как и ее конкуренты, вновь начинают предлагать скидки и устраивать акции. По словам руководства P&G, оно опасается, что те клиенты, кто отказался от бренда в период дефицита товаров, могут не вернуться, поэтому, чтобы привлечь их обратно, компания увеличила расходы на рекламу.

Также пока неясно, сохранятся ли в ближайшее время уровень потребительских расходов и смогут ли бренды P&G удержаться на плаву, если очередной карантин в Европе и в других странах ударит по мировой экономике.

По мнению Дэвида Тейлора, в 2020 году P&G подготовлена к такому сценарию много лучше, чем во время рецессии 2008–2009 годов. Продуктовая линейка компании охватывает более широкий ценовой диапазон товаров, а бренды P&G способны отреагировать на сокращение потребительских расходов с помощью целевого маркетинга и упаковки, считает он.

«Это не значит, что этого не может быть», – говорит Тейлор о переключении потребителей на более дешевые продукты. «Мы прекрасно осознаем, что, если кризис затянется и станет глубже, людям придется сделать выбор», – заключает он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Эффект Байдена

Как мировой энергетический рынок отреагировал на победу Джо Байдена и почему.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

«Зеленая» повестка победившего на президентских выборах в США Джо Байдена и его планы ограничить выдачу новых лицензий на бурение скважин могут превратить страну из нетто-экспортера нефти в ее импортера. А намерения нового президента вернуться в сделку с Ираном и его дальнейшие отношения с Венесуэлой и Россией угрожают хрупкому балансу спроса и предложения на мировом рынке нефти.

Уолл-стрит «зеленеет»

Инвесторы с Уолл-стрит на новостях о победе Байдена начали скупать акции компаний и фондов, занимающихся альтернативной энергетикой. Некоторые крупные инвесторы ожидают усиления тренда после того, как избранный президент приступит к обязанностям в Белом доме, пишет издание The Wall Street Journal (WSJ).

В частности, акции биржевого инвестиционного фонда iShares Global Clean Energy, одного из индикаторов рынка альтернативной энергетики, с 7 ноября, когда американские телеканалы объявили Байдена победителем, по 18 ноября выросли на 23%. Фонд Energy Select Sector SPDR, инвестирующий в американские нефтегазовые и буровые компании, незначительно просел после выборов. Однако падение его котировок остановили позитивные новости об успешной вакцине Pfizer против COVID-19, что может обеспечить более быстрое восстановление спроса на нефть в мире. Похожую динамику продемонстрировали фьючерсы нефти WTI и котировки крупнейших американских производителей углеводородов. Например, если с 6 по 7 ноября акции Chevron незначительно просели до \$71,32, то на 18 ноября они выросли на 22%, до \$87,04 за бумагу.

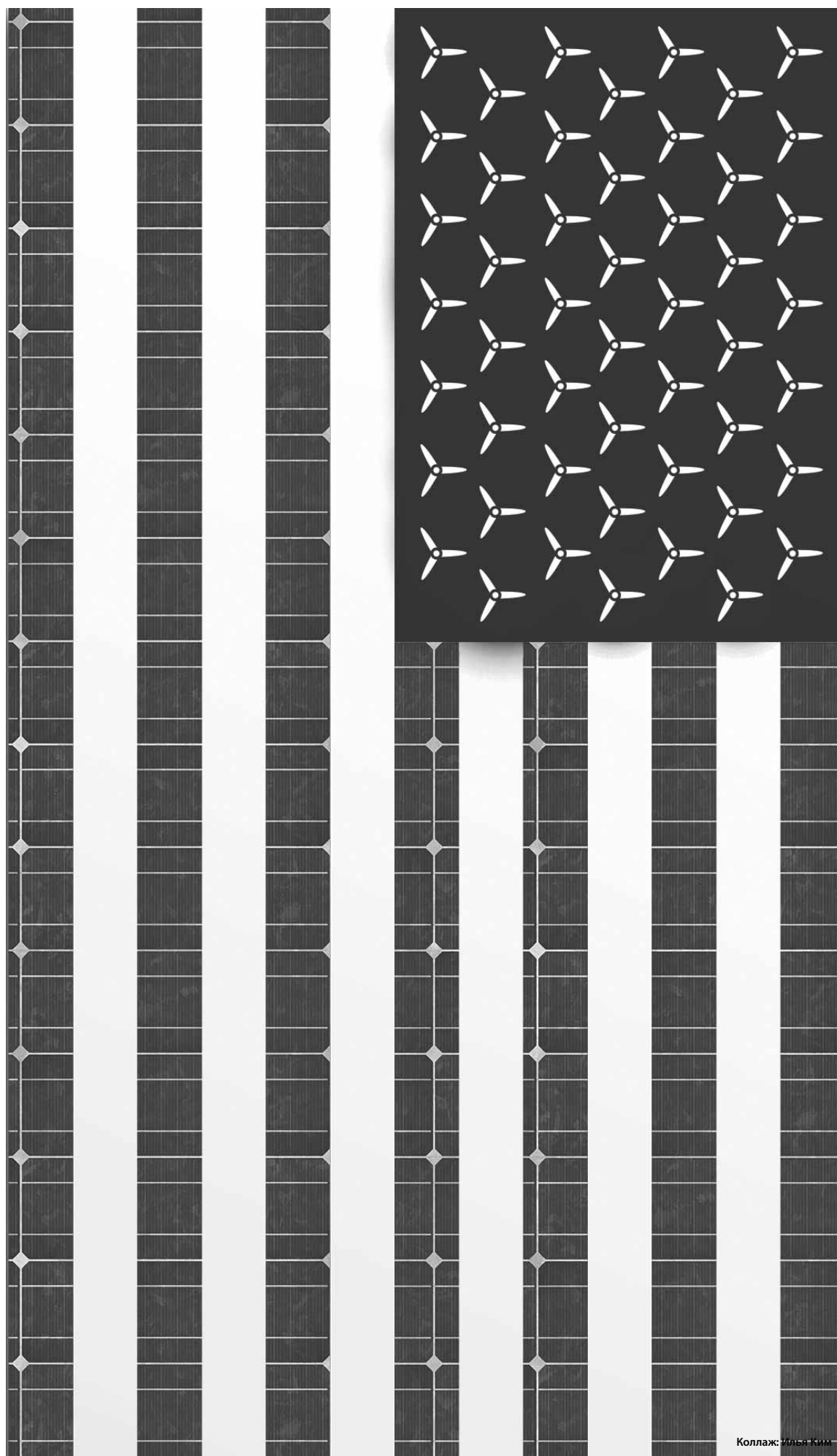
На финальных предвыборных дебатах с кандидатом от Республиканской партии, действующим главой государства Дональдом Трампом, Байден заявил, что намерен обеспечить переход американской энергетики от нефтяной отрасли к ВИЭ, а также отменить федеральные субсидии для нефтяников. Он хочет, чтобы экономика США избавилась от зависимости от ископаемого топлива.

При этом WSJ отмечает, что «зеленый» транзит ускорился еще при администрации Трампа, несмотря на усилия последнего по поддержке угледобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей. «Зеленая» повестка Байдена усилит этот переход, даже если сенат США, контролируемый республиканцами, будет препятствовать принятию важных законов и стимулов, ориентированных на экологию. Инвесторы давно ставят на альтернативную энергетику, и новый президент, ужесточив регулирование в энергетике, подтолкнет их к еще более активным покупкам «зеленых» акций.

Ссылаясь на бывшего постоянного представителя США в ЕС и главу собственной адвокатской фирмы Байдена Грея, WSJ пишет, что крупнейшие банки – Citibank, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Morgan Stanley и Wells Fargo отказывают в кредитах американским нефтегазовым компаниям. Более того, они намерены прекратить кредитование проектов по разведке нефтяных месторождений в Арктике и добыче угля.

Возвращение в Парижское соглашение

«Зеленая» программа Байдена может вернуть США в Парижское соглашение, что входит в предвыборные обещания избранного президента. Он предложил американским избирателям кардинально противоположный сценарий энергетической политики, сфокусировавшись на угрозах изменения климата. Трамп за время своего президентства увеличил добычу нефти и газа, ослабив регулирование сектора, благодаря чему экспорт энергоресурсов США впервые почти за 70 лет превысил их импорт. До-



Коллаж: Уильям Ким

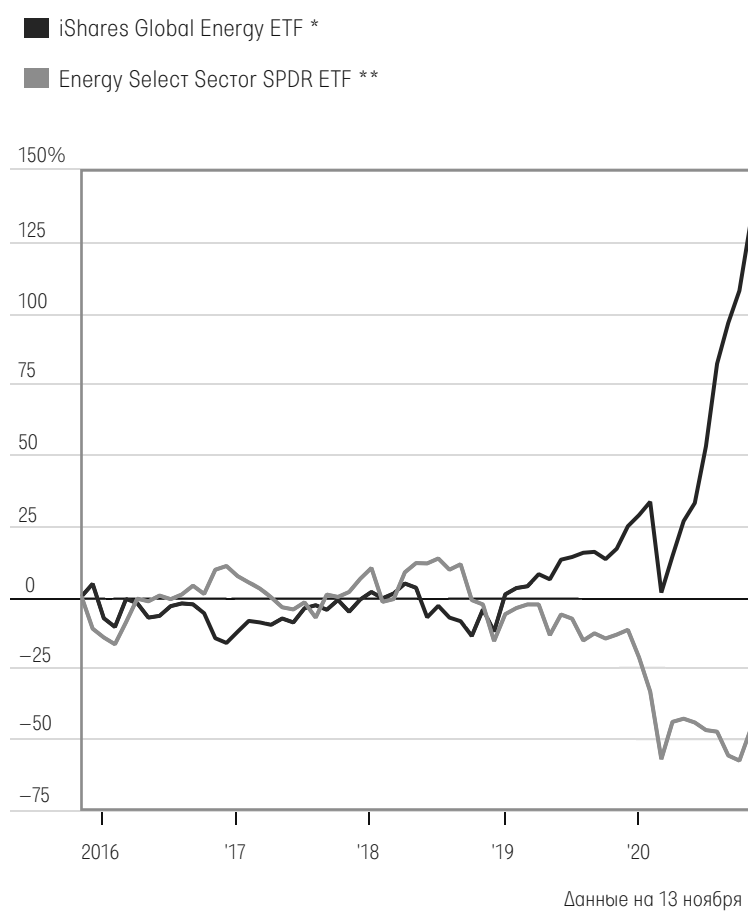
быча сырой нефти в 2019 году, по данным Белого дома, выросла на 38% по сравнению с 2016 годом. Трамп же вывел страну из Парижского соглашения, считая, что его условия негативно сказываются на угольной промышленности

страны и угрожают миллионам американцев потерей работы.

Новый избранный президент США обещает ограничить разработку нефти и газа. Байден не собирается запрещать гидроразрыв пласта при добыче сланцевой

нефти, но может приостановить выдачу новых лицензий на разработку нефти и газа в федеральных землях на суше и шельфе. По оценке топ-менеджера глобальной исследовательской компании Wood Mackenzie по

Энергетические биржевые фонды (ETF), рост/падение акций за 5 лет



* Биржевой фонд iShares Global Clean Energy ETF отслеживает индекс S&P Global Clean Energy Index, инвестирует в компании альтернативной энергетики по всему миру. Листинг на Nasdaq.

** Биржевой фонд Energy Select Sector SPDR отслеживает индекс американских энергетических компаний из списка S&P 500, инвестирует в крупнейшие американские нефтяные компании. Листинг на NYSE.

Источник: FactSet, The Wall Street Journal

Северной Америке Эда Крука, предполагается, что курс Байдена не окажет серьезного влияния на материковые проекты или оно будет минимальным, однако на шельфе влияние может быть значительным. Запрет на выдачу новых участков может означать, что к 2035 году производство нефти и газа на шельфе может снизиться на 30%, полагают в Wood Mackenzie.

По данным управления энергетической информации Минэнерго США, в 2019 году на шельфе (основной регион – Мексиканский залив) добывалось чуть более 15% от общего производства нефти в стране. При этом шельфовые проекты в отличие от материковых менее чувствительны к колебаниям цен на нефть, которые при низких ценах становятся нерентабельными.

По мнению замруководителя департамента сводной аналитики в ТЭК Российского энергетического агентства Натальи Гриб, потенциальная зависимость США от импорта энергоресурсов при Байдене напрямую связана с объемами добычи сланцевых углеводородов и спросом на них. Нельзя исключать вариант, при котором часть штатов в ближай-

шие пять лет ускорит переход к низкоуглеродной экономике – электромобилям и водородной энергетике и транспорту.

Байден угрожает сделке ОПЕК+?

Ключевые участники Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) переживают, что президентство Байдена может повлиять на отношения США с Саудовской Аравией, Ираном и Венесуэлой, а также Россией, сообщает Reuters. Все это может усилить неопределенность и напряженность в альянсе. Первые три страны являются ключевыми участниками картеля, а Россия вносит самый крупный вклад среди стран не-ОПЕК в сделке по сокращению добычи нефти (ОПЕК+). Существует риск выхода России из соглашения, так как «именно Трамп привел русских к участию в нем», считает один из источников Reuters в организации.

Санкции США в отношении Венесуэлы и Ирана также повлияли на сокращение предложения нефти в мире. Если Байден ослабит меры в отношении одной из этих стран, это приведет к росту мировых поставок. Производителям нефти в таком случае придется пойти на кардинальные меры по снижению добычи.

По прогнозу энергетического агентства Rystad Energy, в 2021 году ожидается рост спроса на нефть на 500 тыс. баррелей в сутки. В то же время, если Байден наладит отношения с Ираном и Венесуэлой, это может вернуть на рынок более 2 млн баррелей в сутки уже в 2021 году. В агентстве отмечают, что Иран обладает большими запасами в нефтехранилищах и может начать экспортировать их немедленно. Это позволит исламской республике выиграть время и восстановить производство на месторождениях. Анализ предполагает рост добычи в Иране с текущих 2,5 млн до 3,7 млн баррелей в сутки, то есть на 1,2 млн баррелей в сутки, к концу 2022 года.

Основными потребителями иранской нефти ранее были страны Европы и Азиатско-Тихоокеанский регион. Сейчас казахстанская нефть преимущественно уходит на европейский рынок, параллельно растет и азиатское направление. Это означает, что Иран в случае демпинга может создать проблемы для экспортеров казахстанской нефти.

Несмотря на то что Байден резко критиковал решение Трампа выйти из соглашения по ядерной программе с Ираном, это не означает, что он быстро откажется от санкций, считают в Wood Mackenzie. Там предполагают, что переговоры о возможном возобновлении ядерной сделки вряд ли начнутся раньше июня 2021 года, после выборов в республике, и нет гарантии, что они придут к соглашению.

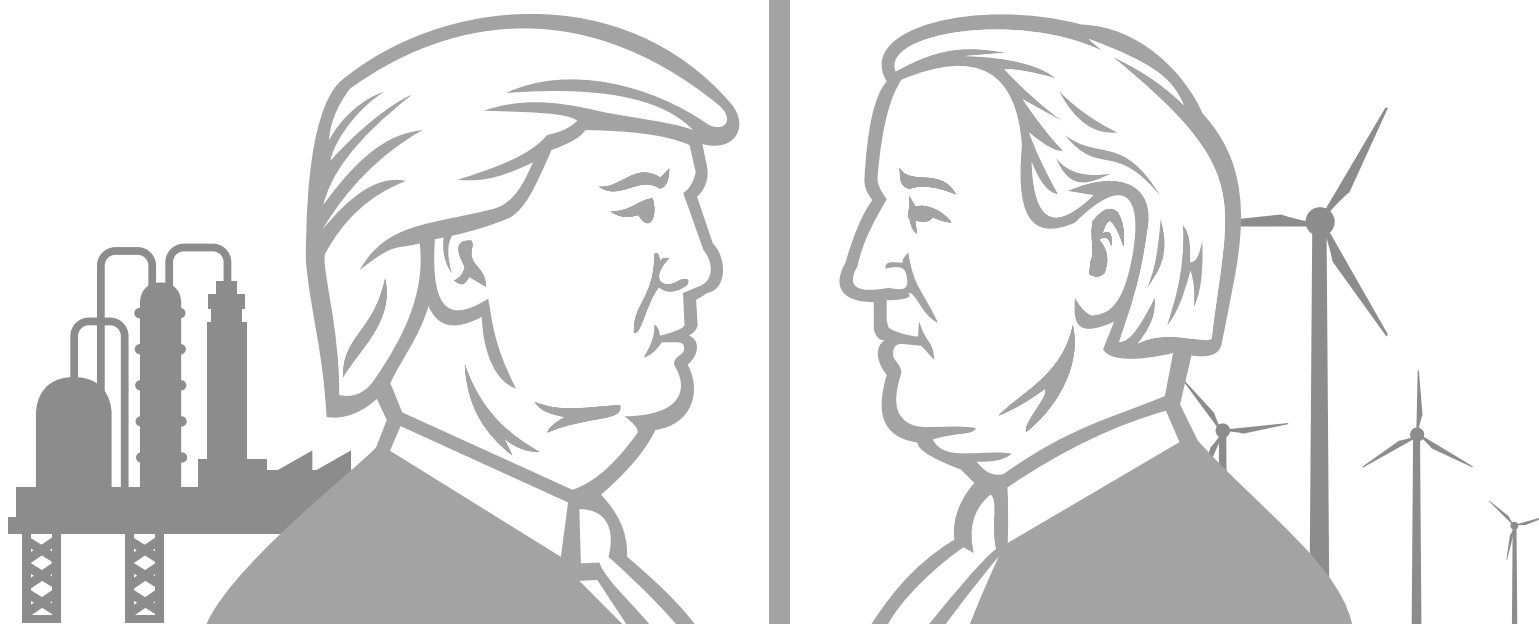
Позиции Трампа и Байдена в энергетике

Трамп

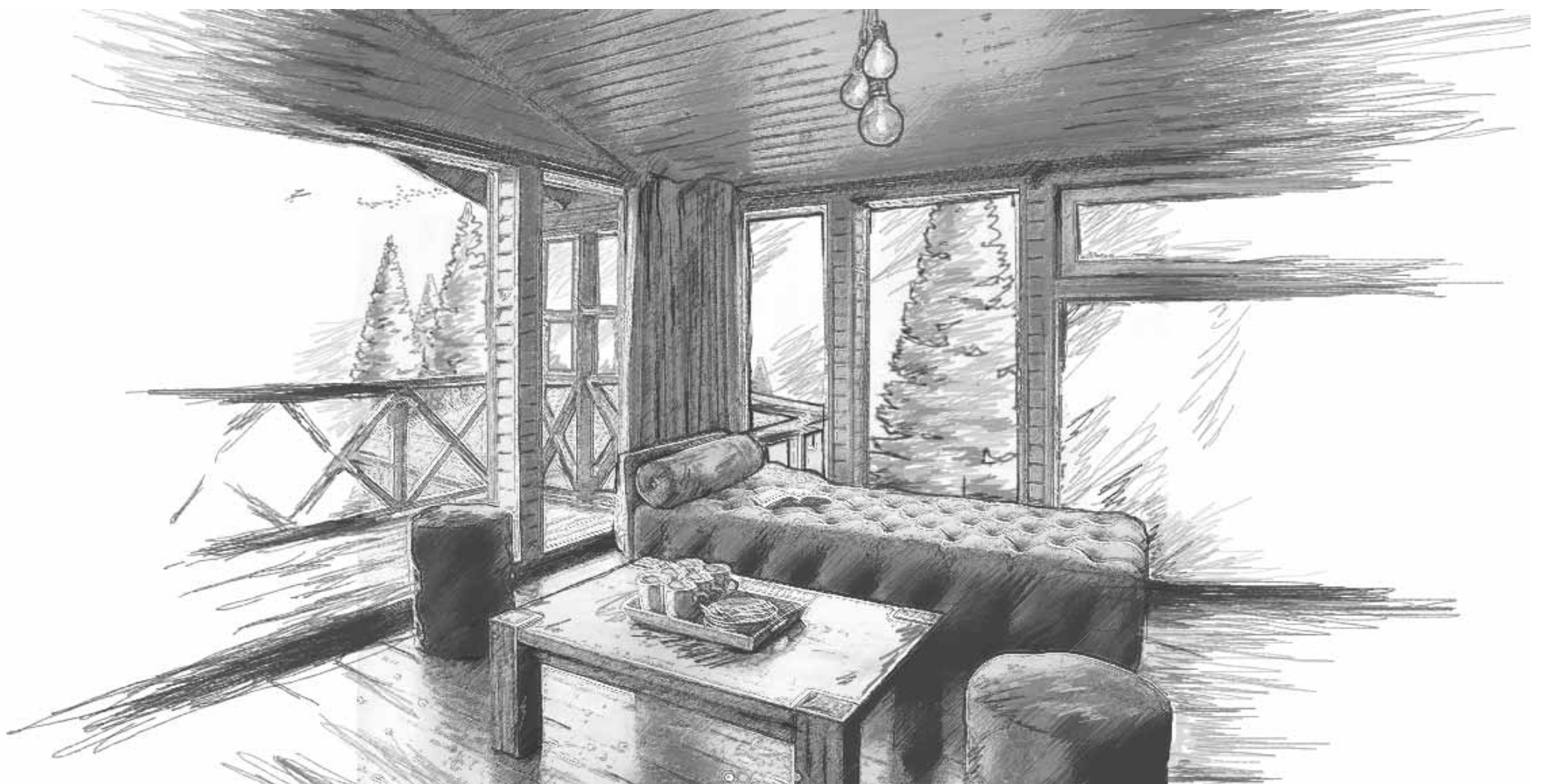
- Продолжать санкции против Ирана
- Обеспечить энергетическую независимость США
- Восстановить угольную промышленность (чистый уголь)
- Расширить добычу нефти и газа в США
- Строительство нефтепроводов в США
- Геологоразведка в Арктике
- Поддержка сделки ОПЕК+

Байден

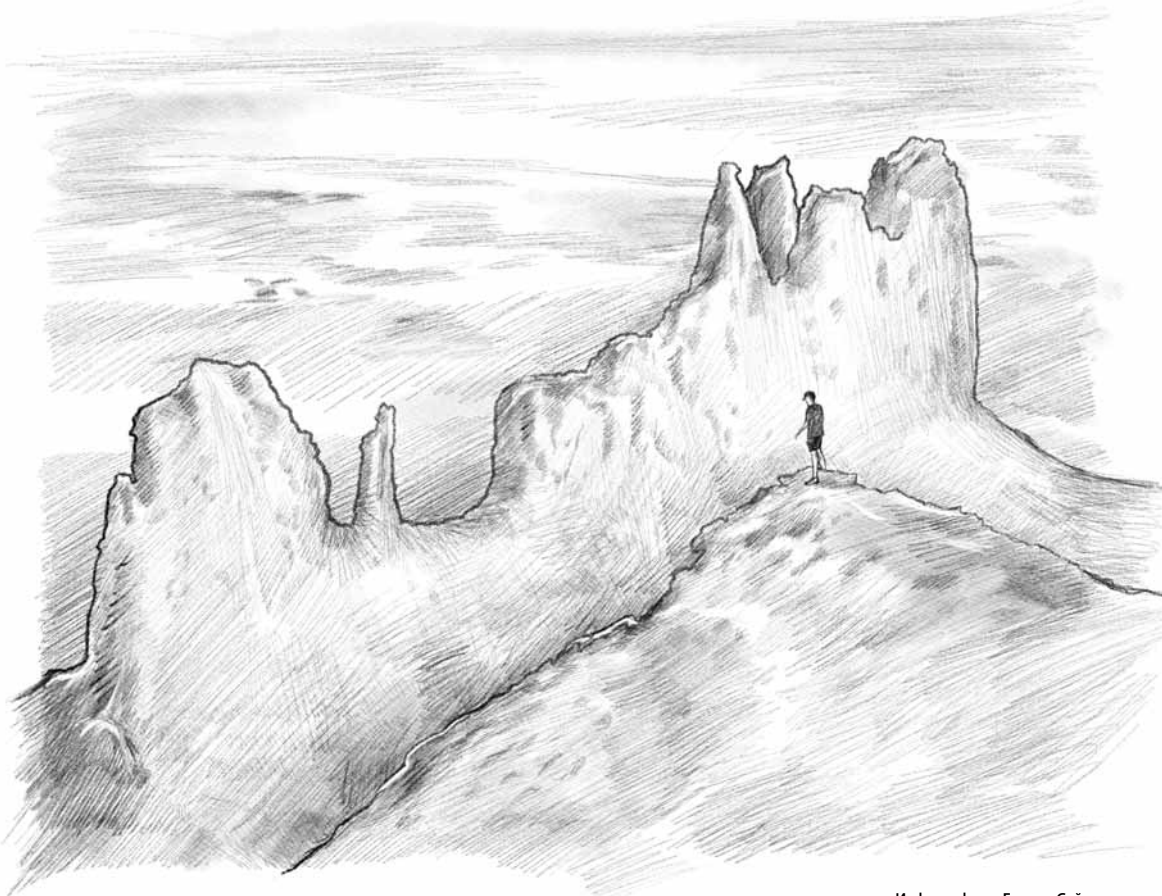
- Инвестиции \$2 трлн до 2025 года в развитие зеленой энергетики
- Полностью перевести ТЭК США на зеленую энергетику к 2035 году
- Приостановить выдачу разрешений на новые бурения на федеральных землях (нефть)
- Отменить федеральные субсидии для нефтяной отрасли
- Возвращение США в Парижское соглашение
- Возвращение США в ядерную сделку с Ираном



НЕДВИЖИМОСТЬ



Органичное гостеприимство



Инфографика: Гамаль Сейткужанов

Какие варианты размещения предлагают туристам казахстанские заповедники и нацпарки.

Наталья КАЧАЛОВА

Президент Токаев 17 ноября поручил пересмотреть планы строительства гостиницы в природном заповеднике Мангистауской области. Проект бутик-отеля «Босжира Сафари» стоимостью в \$100 млн предложен сетью Rixos и предлагает строительство 30 одноэтажных вилл с бассейнами более чем в сотне километров от ближайших дорог и источников воды, но совсем рядом со знаменитыми «клыками» урочища Босжира.

Какие варианты проживания туристов сейчас существуют на территориях казахстанских нацпарков и насколько они экологичны, редакция «Курсива» изучила на примере природных парков Алматинской области.

Недвижимость нацпарков

Закон «Об особо охраняемых природных территориях» (ООПТ), к которым относятся нацпарки, допускает их долгосрочную аренду и строительство объектов туристической инфраструктуры.

Одно из новых строений в национальном природном парке «Кольсайские озера» – открывшийся летом прошлого года отель Kolsay Lakes Village. Это каркасные деревянные дома, в которых есть гостиная с панорамным остеклением, спальня и санузел с горячей водой. Каждый такой дом обошелся инвестору в отечественную туристическую индустрию примерно в 17 млн тенге. Владелец отеля – турагентство ТОО «J. S. Travel». В прошлом году, по словам представителей Kolsay Lakes Village, иностранцы состав-

ляли 80% от общего количества посетителей. В 2020-м в пик сезона в эко-отеле размещалось до 2,5 тыс. человек в месяц, теперь уже соотечественники и с достатком выше среднего (стоимость двухместного домика – от 28 тыс. тенге в сутки, шестиместного – 120 тыс. тенге в сутки).

Вода в отель через систему фильтрации поступает из озера Кольсай, газ привозят в баллонах, установлен септик (сейчас компания совместно с районной администрацией готовит проект по утилизации канализационных отходов).

Часть строений на особо охраняемых природных территориях появилась еще до того, как последние были признаны нацпарками. К числу таких относятся гостевой комплекс «Жибек Жолы» – коттеджи на берегу нижнего озера Кольсай с 2- и 4-местными номерами, санузлами и кухней. Сейчас он гостей не принимает, новый владелец затеял реконструкцию.

На сайте другого национального парка – «Алтын-Эмель» указано, что на его территории есть две гостиницы – 8-местная «Тайгак» в горах и 5-местная «Жантогай» у реки. Цены здесь начинаются от 3,7 тыс. тенге с человека в сутки. Дома оборудованы скромно, но туалет, душ и горячая вода есть везде. Как заявил руководитель РГУ «Государственный национальный природный парк «Алтын-Эмель» Калык Баядилов, эти гостиницы принадлежат непосредственно нацпарку. В то же время сам Баядилов говорит о том, что на территории нацпарка есть и другие места размещения: «У меня в горах возле речки есть рыбацкие дома и дома горные. Есть у меня гостиницы шикарные на макушке гор».

Приграничные именья
Основной поток туристов, приезжающих в нацпарки, раз-

мещается на постой на приграничных территориях – в поселках. Например, в селе Басши, ближайшем населенном пункте к парку «Алтын-Эмель», кроме двух небольших гостиниц, опять же принадлежащих нацпарку, есть частный отель «Айгай кум» на 40 мест. Бизнес хозяева начали около семи лет назад с трех юрт, две из которых гостевые на восемь человек. Позже число юрт увеличилось до семи, но такой приют для туристов имел недостатки – юрты промокали под дождем и переворачивались от ветра. Через несколько лет на доходы от туризма хозяева выкупили на торгах заброшенное здание и построили несколько кирпичных корпусов мини-отеля на 20 двухместных номеров (и сейчас достраивают еще, так что скоро номеров будет 30). Стоимость размещения не менялась пять лет: проживание в номере с душем и туалетом – от 6 тыс. тенге за сутки с человека без питания, номера без удобств дешевле.

К домам подведены канализация и водопровод, отопление – на угле, как и во всем поселке. В теплое время года гости по-прежнему могут размещаться в юртах. «Мы работаем тут всей семьей – мама, сестренка, я. Сейчас делаем все сами (обслуживаем гостей – «Курсив»). А до карантина привлекали семь-девять человек в помощь», – рассказывает хозяйка отеля Салтанат Баядилова, отец которой руководит нацпарком.

Владельцы «Айгай кум» не называют сумму, в которую обошлись покупка земли и строительство. Но для понимания уровня расходов сообщили, что на постройку уличного санузла – небольшого кирпичного здания на три кабинки с душем и сантехникой – ушло около трех миллионов тенге.

В селе Саты близ озер Кольсай и Каинды размещение предлагают сразу несколько мини-отелей. Если судить по отзывам на booking.com, самое лучшее размещение (рейтинг 9 баллов) в мини-отеле Saty Guest House, чье предложение появилось в международной системе бронирования в июле 2019 года. Участок земли в 30 соток под строительство гостевого дома в поселке Саты алматинский бизнесмен Марат Мусабеков выкупил три года назад за 3 млн тенге. Когда в 2019 году бизнесмен решил построить здесь же ресторан на 300 человек (жители села ездят для проведения праздников в Алматы) и дуплексы на 60 человек, еще два таких же участка земли обошлись ему уже по 8 млн тенге каждый. Сейчас отель принимает до 33 человек в номере с душем и туалетом – 12–14 тыс. тенге, включая двухразовое питание. Ресторан готов к открытию, а домики для гостей запускают к лету 2021 года. До пандемии в мини-отель Saty через турфирмы приезжали, в основном, иностранные туристы.

Проживание с национальным колоритом

Альтернатива отелям в приграничных к нацпаркам населенных

пунктах – гостевые дома в этих же поселках. В 2019 году успешные гостевые дома принимали за сезон по 600–800 человек, не менее половины из которых – иностранцы. «Они (иностранцы – «Курсив») очень хорошо реагируют (на гостевые дома – «Курсив»), получают огромное удовольствие от общения с местными. Они не получают столько информации от экскурсоводов и операторов, сколько впитывают от местных жителей. Многие выбирают проживание именно в гостевых домах», – поясняет директор туристической компании Azimut Travel Наталья Шагогина.

Из-за пандемии экотуристов стало меньше – в 2020-м хороший гостевой дом принял в среднем 200–400 человек.

В поселке Саты история гостевых домов началась в 2006 году с гранта ПРООН, когда инициаторы проекта стали учить местных жителей, как сделать гостевой дом, соответствующий хотя бы минимальным требованиям. Тогда перспективу увидели и начали заниматься «гостеприимным» бизнесом едва ли десять сельчан. Сейчас в поселке практически каждый второй дом готов принять гостей, многие хозяева зарегистрировались как индивидуальные предприниматели. Цены зависят от условий размещения и варьируются в диапазоне от 5 до 10 тыс. тенге с человека в сутки с питанием. В лучших домах уже есть Wi-Fi, горячая вода, душ и теплый санузел, чистое постельное белье, разнообразное питание, дополнительные услуги – трансферы, катание на лошадях, мастер-классы по приготовлению местных блюд.

До пандемии хозяева части гостевых домов ориентировались в первую очередь на иностранных туристов. «С иностранцами проще. Они, обычно, приличнее себя ведут, соблюдают правила проживания, все им интересно», – делится своими наблюдениями

Карлыгаш, которая принимает гостей в Саты уже 10 лет.

Шесть лет назад гость Карлыгаш, велосипедист из России, посоветовал ей разместить предложение на booking.com и даже помог это сделать. С тех пор через booking в сезон в этот гостевой дом приезжают до 500 туристов. А сама хозяйка научилась пользоваться электронным переводчиком и освоила приготовление вегетарианских блюд. Сервис бронирования берет с хозяйки за каждого гостя 1,2 тыс. из 8 тыс. тенге. Гостевой дом Arcabay-Karligash имеет на booking.com довольно высокую оценку – 7,7 баллов и более 70 отзывов. Карлыгаш на заработанные в туризме деньги смогла оплатить учебу детей в Алматы.

По примеру соседей гостевым бизнесом занялись и жители поселка Карабулак, что в 13 км от Саты. За два года количество гостевых домов здесь удвоилось – с 10 в 2018-м до 20 в 2020-м. Проживание в Карабулаке дешевле, чем в Саты – в среднем 5–6 тыс. тенге в сутки с человека с трехразовым питанием, был проще – почти не встретишь Wi-Fi, туалет на улице, есть проблемы с водой, а предложений по организации досуга для гостей в поселке нет.

В селе Басши первыми около семи лет назад пустили туристов в свои глинобитные дома хозяйки, которые сами до этого работали в отелях нацпарка. Сейчас многие из них уже построили по второму дому и принимают у себя до 25 гостей в сутки. Стоимость размещения без питания – 5 тыс. тенге, с трехразовым питанием – 8,5 тыс. тенге в сутки.

В 120 км от урочища Босжира есть село Сенек, где пока нет ни одного гостевого дома или мини-гостиницы.



Иллюстрации: Гамаль Сейткужанов

На заседании совета Ассамблеи народа Казахстана, прошедшем 11 ноября, Нурсултан Назарбаев высказался о своих переживаниях по поводу миграции соотечественников из страны.

«Я переживаю, когда слышу, что кто-то уезжает из Казахстана куда-то. Зачем уезжать, если мы создадим лучше условия, чем там, куда они уезжают? Поэтому на местах акиматы должны быть очень внимательными. Почему они уезжают в соседние вузы? Надо сделать так, чтобы у нас было лучше. Самое главное – лучшее образование надо», – потребовал Елбасы.

Первый президент задал актуальный вопрос: почему же



Почему казахстанские студенты уезжают учиться за границу

наши студенты уезжают в другие государства за знаниями? Очевидно, что в РК необходимых знаний нет, есть только декларации чиновников. Министерство образования и науки Республики Казахстан в своих докладах пишет об успешной реализации очередной реформы образования, росте конкурентоспособности образования, успешном внедрении Болонского процесса и прочие умные и красивые слова, которыми хотелось бы верить. Только вот реальность совсем другая. Об этом я подробно рассказал в своем открытом письме **Нурсултану Назарбаеву**.

Первое. За 29 лет казахстанской независимости мы так и не выучили английский язык: в международном рейтинге знания английского языка за 2019 год наша страна находится на 93-м месте из 100 стран.

Второе. В докладе Евразийской экономической комиссии по итогам 2019 года «Образование в цифрах. Статистика ЕАЭС» говорится, что в общем объеме «экспорта» студентов, учащихся не у себя на родине, а в странах ЕАЭС, вклад Казахстана составляет 67%. Это больше, чем вклад России, Кыргызстана, Армении и Беларуси вместе взятых. Согласно исследованию Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (оценивает функциональную грамотность школьников в разных странах мира и умение применять знания на

практике) казахстанские школьники оказались практически в самом низу – на 69-м месте из 78. **Третье.** За 29 лет казахстанской независимости у нас сменилось 13 министров образования (средний срок работы – 2,3 года). Каждый новый министр считал своим долгом запустить новую реформу в образовании, пытаясь совершить революцию за пару лет, пока сидит на посту. При этом наши дети являются подопытными кроликами в этих бесконечных экспериментах, за результаты которых никто никогда не отвечал перед народом. Чиновники в силу короткого периода пребывания на своих позициях и ограниченного видения принимают противоречащие регулятивные нормы, которые приводят к абсурду в образовательной отрасли Казахстана. **Четвертое.** После окончания вуза работодателю приходится доучивать новоиспеченного специалиста, ведь в вузе ему преподавали теорию учителя, у которых за плечами нет никакого практического опыта.



Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН, управляющий партнер Khalikbergen Strategy Communications

Чиновники от образования не дают разрешения вузам нанимать в качестве преподавателей практиков с отраслевым опытом. Например, один из руководителей коммерческих вузов рассказывал, что ему не разрешили нанимать англичан для преподавания английского языка студентам. Причина – государственные стандарты образования запрещают преподавать людям, у которых нет педагогического образования и магистерского диплома. Абсурд. А если нарушить это правило, то вуз закроют и лишат лицензии.

Пятое. Закрытие вузов в последние месяцы почему-то стало главной целью очередного государственного образования. Чиновники сами поверили, что нужно сокращать количество вузов в Казахстане, мол, у нас их слишком много, и убеждают в этом руководство страны. Утверждается, что в РК должно быть соотношение один вуз на 300 тыс. населения. Тогда как в США один вуз приходится на 60 тыс. населения. Индия и Китай каждый год открывают новые институты и университеты, а мы их, наоборот, сокращаем. Показательна история с КазАТК им. М. Тынышпаева – уникальным вузом на территории Центральной Азии с почти 100-летней историей, который готовит транспортных специалистов. В октябре 2020 года академию лишили лицензии.

Шестое. Все школьники обя-

заны сдать ЕНТ для поступления в казахстанские вузы. А вот иностранцам, желающим поступить в эти же вузы, ЕНТ сдавать не нужно. Наши дети могут поступать в вузы один раз в год, а иностранцы – в течение года. В российские вузы, которые в международных рейтингах стоят выше, чем отечественные, казахстанским детям не нужно сдавать ЕГЭ и ЕНТ. Эксперты качество российских выпускников оценивают выше, чем казахстанских. Вот и причина растущего числа детей, убегающих из нашей страны к соседям за знаниями.

Седьмое. Во всем мире дистанционная форма обучения давно признается таким же способом получения знаний, как и очное обучение. В Казахстане оно запрещено для подавляющего большинства абитуриентов, по дистанционке разрешается обучаться только инвалидам и лицам, находящимся в заключении. Конечно, есть оговорка в законе об образовании, что дистанционное обучение в Казахстане возможно в условиях чрезвычайных ситуаций, но сути это не меняет.

Есть еще несколько десятков пунктов, которые не поместятся в одну авторскую колонку. Однако то, что вопрос как никогда актуален, показывает общественное внимание к проблеме образования в РК. Высказанные мною тезисы были поддержаны уполномоченным по правам ребенка в Казахстане **Аружан Саин** и некоторыми СМИ.

Воспитанные YouTube: что посмотреть детям

Детские видео в интернете неожиданно, но стали главными помощниками родителей. Чтобы погрузиться в свои дела или занять ребенка, стоит включить ему один лишь YouTube. С одной стороны, это неплохо – на платформе много образовательного и развлекательного контента, ну а с другой – нарваться на сомнительные ролики довольно легко. Как фильтровать контент для детей?

Новые ограничения в отношении детей

Непонятных челленджей, не трезвых похуждений блогеров вперемешку с научными лекциями и детскими мультфильмами поможет избежать новая политика для детей. И в теории YouTube вполне защищает от опасных роликов, хотя бы немного. Например, сортировать видео можно с помощью функции «Безопасный режим». Однако в Google предупреждают, что нет 100%-ной гарантии защиты и «недетские» видео все-таки могут всплывать. Также можно воспользоваться специальной детской версией YouTube Kids. Однако она предназначена для самых маленьких. Школьники не смогут там найти нужного образовательного контента. Вот тут придется смотреть видео из-под вашего аккаунта, а еще хуже – завести свой, соврать про возраст и, считай, пиши пропало.

Защита онлайн

«Не разговаривай с незнакомцами», «гуляй так, чтобы я тебя видела» и многие другие знакомые нам с детства фразы немного сейчас переформатировались. Часть родительской тревоги ушла в соцсети. Развитие технологий привело за собой новые угрозы: кибербуллинг, троллинг, травля или стремление заработать просмотры и лайки любой ценой.

Телефон – один из самых первых гаджетов маленького пользователя. Родители всегда желают знать, чем занимается их ребенок 24 на 7. Рынок такую потребность удовлетворил – несколько лет назад эту нишу заняли смарт-часы и детские смартфоны. Набор функций простой:



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

местонахождение, звонки только из «белого» списка, GPS-координаты в режиме реального времени.

Если у смартфона нет детского режима

А если ребенок выходит в Сеть с компьютера? Здесь точно рекламы, нездоровой пропаганды и взрослого контента не избежать. И в таких случаях главное разобраться, настроить и прийти к решению на любой вкус и кошелек.

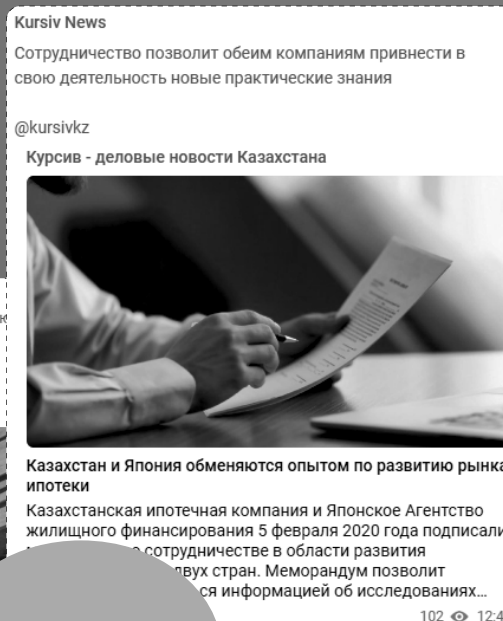
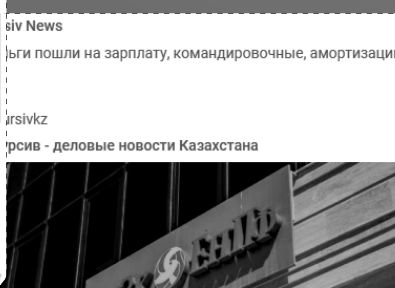
Антивирусы. Существуют специальные продукты для защиты детей, и многие антивирусы теперь под родительским контролем.

Профили безопасности. Фильтровать можно всё что угодно. Например, при настройке ящика в Gmail можно указать, насколько сильно поисковик будет сортировать данные. Подобное можно сделать в социальных сетях. На крайний случай, ограничить доступ и видимость страницы для тех, кого нет в списке друзей.

Прочие сервисы. Некоторые провайдеры предлагают услугу на разрешение или запрет определенных сайтов. С их помощью вы сможете настроить доступ к интернету в качестве дополнительного опции к основному тарифному плану.



Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

Полцарства за железного коня!

Новенький автомобиль, только выехав с территории автосалона, сразу же теряет в цене. Так что даже дорогое авто вряд ли можно рассматривать как инвестицию. Но экземпляры, которые с каждым годом дорожают, все-таки есть. «Курсив» сделал подборку самых дорогих и экзотических авто, когда-либо проданных на аукционах.

Николай ИВАЩЕНКО



Ferrari 250 GTO / \$48 405 000

Красное купе (берлингетта, если быть точнее) 1962 года выпуска – абсолютный рекордсмен по аукционной стоимости. Притом неоднократный: в 2014 году «Феррари» 250 GTO за баснословные \$38,1 млн купил американский миллиардер Крейг МакКоу. Но и эта цена не стала пределом. Четыре года спустя на аукционе RM Sotheby's в Калифорнии другая 250 GTO ушла за \$48,4 млн. Этот рекорд по сей день не побит.

Почему так дорого? Дело и в престиже бренда, и в эксклюзивности модели. С 1962 по 1964 год было произведено всего 36 экземпляров 250 GTO. Из них 33 относились к первой серии, три – ко второй. В США спорткар продавался за \$18 тыс. (огромные по тем временам деньги), а кандидатуру покупателя должен был лично одобрить основатель компании – Энцо Феррари.

Как это часто бывало в «конюшне» Феррари, 250 GTO разрабатывалась для участия в гонках. Конкурентами значились не менее знаменитые Shelby Cobra и Jaguar E-Туре. Появлением в свободной продаже 250 GTO обязана необходимостью омологации, то есть выпуска хотя бы ограниченной серии в гражданский оборот.

Спорткар, как и полагается «Феррари», оснастили двигателем V12 объемом три литра в сочетании с пятиступенчатой механической коробкой передач. Мотор с шестью (!) карбюраторами выдавал 300 лошадиных сил. Именно с этим двигателем болид 250 Testa Rossa громил соперников в «Ле-Мане». Алюминиевый кузов 250 GTO, собранный на пространственной раме, создавался по всем канонам аэродинамики для снижения сопротивления воздуха и повышения максимальной скорости. Оттого модель и имеет такой характерный облик.

Что касается именно рекордсменки, то это третий произведенный автомобиль, позже получивший кузов второй серии. Все агрегаты – заводские. Эта красotka дважды побеждала в престижных гонках Targa Florio. Удивительно, но она – не самая дорогая 250 GTO: в 2018 году американец Дэвид МакНил в частной сделке купил аналогичную «Феррари» 1963 года за \$70 млн. Таким образом, за моделью лидерство по стоимости не только на аукционах, но и за их пределами.



Mercedes-Benz W196 / \$29 650 095

Три «Феррари» уверенно занимают верхние строчки мирового аукционного топа: это две упомянутые 250 GTO и Ferrari 335 S Spider Scaglietti, проданная за \$35,7 млн. Пятое, шестое и седьмое места – тоже за машинами с гарцующим конем на эмблеме. В эту горячую итальянскую компанию, тем не менее, сумел затесаться один «немец».

Имя номеру четыре – Mercedes-Benz W196. Строго говоря, это не совсем автомобиль, а одноместный болид «Формулы-1», не предназначенный для дорог общего пользования. В 2013 году на аукционе Bonhams в британском Гудвуде W196 был продан за \$29,6 млн, став самой дорогой «формульной» машиной.

В 1954–1955 годах было произведено 15 таких болидов. Благодаря весу в 600–800 кг, продуманной аэродинамике и 257-сильному двигателю W196 набирал умопомрачительные 300 км/ч. Уникальный рядный 8-цилиндровый мотор был впервые в истории оснащен системой прямого впрыска топлива.

Неудивительно, что за два сезона Mercedes-Benz выиграл девять гонок из 12, а пилот W196 Хуан Мануэль Фанхио дважды победил в зачете гонщиков. Кстати, проданный на аукционе болид – именно тот, которым управлял Фанхио на гран-при Германии и Швейцарии. И единственный, находящийся ныне в частных руках – остальные сохранившиеся W196 пребывают в музеях.

Стремительную, как сам кузов болида, карьеру прервала трагедия. В 1955 году на гонке «24 часа Ле-Мана» W196R стал виновником аварии, в которой погибли 80 зрителей, еще около сотни пострадали. После этого концерн Daimler-Benz ушел из автоспорта и не возвращался в кольцевые гонки до середины 1980-х.



Aston Martin DBR1 / \$22 550 000

Куда же без британской школы автомобилестроения, когда речь идет о самых дорогих машинах? В 2017 году на аукционе RM Sotheby's в калифорнийском Монтерее Aston Martin DBR1 поставил рекорд для авто с Туманного Альбиона: его продали за \$22,5 млн.

DBR1 создавался исключительно как гоночная машина. Впервые спорткар вышел на старт в 1956 году. В следующие три года было собрано всего пять экземпляров. Именно на счету DBR1 высшее спортивное достижение в истории «Астон Мартина» – победа в «24 часах Ле-Мана» в 1959 году. Пилотировали машину (ее и продали в Монтерее), между прочим, знаменитые Кэрролл Шелби и Рой Сальвагори. В том же году за DBR1 осталась победа в гоночном чемпионате мира, навсегда вписавшая эту модель в зал славы автоспорта.

Aston Martin DB5 / \$6 385 000

И снова «Астон Мартин». В отличие от остальных упомянутых, у этой машины есть важная особенность: она не входит в десятку самых дорогих. Зато продана позже всех – в августе 2019-го. Самое же главное – это авто Джеймса Бонда.

Четыре DB5 использовались в съемках третьего и четвертого фильмов бондианы – «Голдфингер» и «Шаровая молния». Именно за рулем этих машин герой недавно почившего Шона Коннери спасал мир от различных злодеев. Потому и авто соответствующее: с генераторами дымовой завесы, спрятанными под фарами пулеметами, устройством для смены номеров, поднимающимся бронещитом и прочими шпионскими гаджетами. Благодаря бережному хранению и тщатель-



Duesenberg SSJ / \$22 000 000

Самый дорогой «американец», самый старый из десятки самых дорогих и чуть ли не самый редкий – все это про Duesenberg SSJ 1935 года выпуска. На аукционе Gooding & Company в Пebbл-Бич (Калифорния) автомобиль продали за \$22 млн. Произошло это в августе 2018-го.

Сейчас «Дюйсенберг» звучит как название провинциального городка где-то в Германии. Однако в 1920–1930-х так звалась марка американских автомобилей, ассоциировавшихся со скоростью и роскошью. Солидный облик, шикарные интерьеры, типы кузова на выбор заказчика – любой каприз для состоятельных клиентов. Даже Аль Капоне предпочитал «Дюйсенберги».

Венцом эволюции этой марки стала модель SSJ, созданная на базе кабриолета серии J. Чтобы окончательно

легкий кузов с приземистым силуэтом создавался по мотивам «гражданской» модели DB3S. Силовой агрегат состоял из пятиступенчатой МКПП и рядного шестицилиндрового мотора объемом 2,5–3 литра. Максимальная мощность – 250 лошадиных сил. Немного по нынешним временам, но более чем достаточно для 800 кг снаряженной массы.

После побед 1959-го окрыленное руководство «Астон Мартина» решило войти в высшую лигу – «Формулу-1». Попытка полностью провалилась, а спортивное подразделение закрыли. DBR1 распродали частникам, которые использовали машины в гонках до 1962 года. К этому времени модель устарела и потеряла спортивную конкурентоспособность, заняв места в музеях и частных коллекциях. Однако вклад спорткара в автокультуру трудно переоценить: классические формы DBR1 стали дизайнерским каноном для всех будущих моделей марки, включая и самые современные.

ной реставрации все это работает – по крайней мере, в безопасном для окружающих виде.

Эксперты оценивали уникальную машину в \$4–6 млн. Участники аукциона Sotheby's в Монтерее оказались еще щедрее: DB5 продали за \$6,38 млн. В «Астон Мартина» решили не терять возможность заработать и заявили о грядущей постройке 28 точных копий DB5 в «бондовской» версии. Стоить каждая будет не менее 3 млн евро, и даже покупателя уже нашлись.

оставить всех конкурентов, инженеры оснастили SSJ двигателем в 6,9 литра объема с механическим нагнетателем. Отдача – 400 лошадиных сил, и это, напомним, в середине 1930-х! Лишь десятилетия спустя такая мощь стала обыденностью в автомобильной индустрии.

Могучий SSJ построили всего в двух экземплярах. Один купил знаменитый актер Голливуда Гэри Купер, второй взял в аренду его не менее знаменитый коллега – Кларк Гэйбл. Звезды сделали модели роскошную рекламу, устраивая бескомпромиссные заезды по голливудским улицам. Увы, Великую депрессию это не остановило: в 1937 году «Дюйсенберг» обанкротилась и прекратила существование.

Первым хозяином проданного в Пebbл-Бич SSJ как раз был Гэри Купер. Затем с 1949 года машина всего единожды меняла владельца, став настоящим Граалем для коллекционеров. Неудивительно, что Duesenberg SSJ возглавил топ самых дорогих американских машин, ушедших с молотка: предыдущий рекорд был за первым экземпляром Shelby Cobra – его продали в 2016 году за \$13,7 млн.

