

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
НОЯБРЬСКИЙ БУМ

стр. 4

ИНДУСТРИЯ:
МИНСЕЛЬХОЗ ЗАМАНИВАЕТ
ИНВЕСТОРОВ ЯБЛОКАМИ

стр. 9

ТЕНДЕНЦИИ:
СУРОВЫЙ СЕЗОН

стр. 11

LIFESTYLE:
САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ СПОРТИВНЫЕ
СЕРИАЛЫ 2020 ГОДА

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz

Скромная международная панорама

Из тех казахстанских банков, которые полностью или частично принадлежат резидентам РК, только у четырех есть дочерние банки за рубежом и только у одного таких «дочек» несколько. Если заявленное слияние Jysan и АТФ состоится, число банков, располагающих иностранными «дочками», сократится до трех.

Виктор АХРЭМУШКИН

География присутствия банковских «дочек» включает в себя пять постсоветских стран: Грузию, Кыргызстан, Россию, Таджикистан и Узбекистан. Есть еще два банка в Беларуси и Украине, которыми владеет казахстанский предприниматель **Кенес Ракишев** через принадлежащую ему компанию «БТА Банк» (некогда крупнейший банк страны, который в 2015 году добровольно сдал банковскую лицензию, а сохранившая название организация стала заниматься управлением оставшимися на балансе активами). Но в скором времени эти банки утратят казахстанские корни. На днях Ракишев сообщил, что до конца текущего года намерен продать украинскую «дочку», а в следующем году планирует расстаться с белорусской структурой.

Что касается действующих казахстанских банков, то сообща они имеют восемь иностранных «дочек» – пять у Халыка и по одной у АТФ, Jysan и Евразийского. В нескольких случаях банки обзаводились «дочками» в результате слияний. В частности, Халык два своих зарубежных банка (в России и Таджикистане) получил в наследство от Казкома, а Jysan стал собственником российского банка после покупки и ребрендинга Цеснабанка.

Кыргызстан: приходы

Самой крупной из иностранных «дочек» является кыргызский Оптима Банк, принадлежащий АТФБанку (доля владения – 97,1% на конец 2019 года). В свои лучшие годы, которые закончились с приходом кризиса в конце 2007-го, АТФ успел прирасти «дочками» еще в двух странах. Но группа UniCredit, купившая АТФ у Булата Утемуратова буквально накануне кризиса, решила от них избавиться. Российский ОКБ «Сибирь» был продан в 2011-м (спустя шесть лет после покупки), а приобретенный в 2006-м таджикский Сохибкорбанк выпал из обоймы уже в 2008-м.

> стр. 7



Фото: Depositphotos/Wassily

Телезрителей поставят на счетчик

В Казахстане заработает новая система телеизмерений

В начале следующего года в Казахстане официально появится второй телеизмеритель. Это может отразиться на распределении рекламных бюджетов на телевидении.

Юрий МАСАНОВ

Российская компания MediaHills, уже отработавшая год в пилотном проекте с местным

партнером ТОО «МедиаДата» и Министерством информации, с января становится вторым официальным телеизмерителем в Казахстане. До этого на рынке с 1997 года доминировал Kantar, ранее известный под брендом TNS Central Asia. Аналитика, собираемая подобными компаниями, используется, в частности, рекламодателями при оценке бюджетов на телерекламу.

> стр. 2



Сколько стоит казахстанский корабль «Буран»

Который хочет купить Дмитрий Rogozin

Акции ракетно-космической компании «Байконур», на чьем балансе находится корабль «Буран», незаконно оказались в частных руках. Так считает Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК.

Татьяна ТРУБАЧЕВА,
Анастасия ЯЦУН

Комитет госимущества намерен через суд ликвидировать АО «РКК «Байконур» и вернуть имущество общества, в том числе «Буран», в государственность. Как частные лица получили акции компании, которая ранее была на 100% государственной, и во сколько оценивают корабль – в материале «Курсива».

Космическое чириканье

15 ноября 2020 года, спустя ровно 32 года после того, как советский орбитальный корабль «Буран» совершил вокруг Земли два витка, глава Роскосмоса Дмитрий Rogozin написал в своем Twitter, что «оставшийся «Буран» принадлежит частному лицу из Казахстана». «Я пытался забрать его, выкупить, но понять, кто стоит за его владельцем, пока не удалось», – «твитнул» Rogozin и запустил волну публикаций в СМИ на тему «Глава Роскосмоса ищет владельца «Бурана».

> стр. 3



Правила игры

Какие компании допустят к управлению пенсионными активами казахстанцев

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) подготовило правила по управлению инвестиционным портфелем, предписывающие, какие компании смогут управлять пенсионными активами казахстанцев с 2021 года.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

АРРФР будет ежемесячно размещать на своем сайте реестр управляющих инвестиционным портфелем,

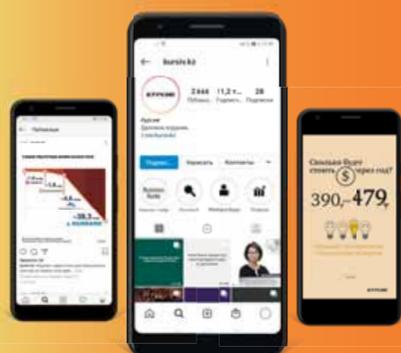
соответствующих требованиям, приведенным ниже. Если компания будет исключена из реестра управляющих, это послужит основанием для расторжения договора о доверительном управлении пенсионными активами. Отметим, что проект постановления в настоящее время обсуждается с Национальным банком и рынком и не является окончательным.

Участники рынка, с которыми удалось побеседовать «Курсиву», посчитали предложенные регулятором критерии отбора довольно строгими и отметили, что лишь несколько компаний смогут войти в реестр управляющих.

Какие компании допустят к управлению пенсионными активами

Согласно документу управляющий пенсионными активами должен обладать собственным капиталом в размере не менее 5 млрд тенге. Совокупный размер активов клиентов, находящихся в управлении компании на дату включения ее в реестр управляющих, должен составлять не менее 15 млрд тенге.

> стр. 6



КУРСИВ в Instagram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



Телезрителей поставят на счетчик В Казахстане заработает новая система телеизмерений

> стр. 1

Проект с россиянами развернули на базе данных «Казхастелекома» и его цифрового телевидения ID TV. С начала 2021 года в открытом доступе появится новая панель измерений.

MediaHills – это один из основных игроков российского рынка телеизмерений, который располагает собственной открытой системой замеров телеаудитории, основанной на сборе и обработке данных федеральных и региональных операторов связи. Компания продает полученные результаты с абонентских телеприставок. Как заявляют в самой компании, размер ее панели измерений составляет 2,3 млн семей в 240 городах по всей стране, а информация собирается более чем по 1400 телеканалам, транслируемым в РФ. В ноябре этого года крупнейший российский телеизмеритель Mediascore (бывший TNS Russia) объявил о покупке контрольного пакета MediaHills.

В Казахстане панель измерений MediaHills охватывает свыше 460 тыс. домохозяйств, или 1,5 млн человек в 214 населенных пунктах. У Kantar охват – города с численностью населения свыше 100 тыс. человек, или 21 город по состоянию на 2020 год.

Участие в новой панели для телеканалов бесплатное, но за детализированные результаты исследований придется заплатить. И Kantar, и MediaHills продают их рекламодателям и самим каналам.

Телезрителей оценят в цифре

Сразу несколько источников в отрасли заявили «Курсиву», что в течение 2021 года данные измерений MediaHills совместят с результатами исследований Kantar в рамках одной панели. При этом они не уточнили, будет ли это совместное сотрудничество двух юридических лиц или стоит ожидать слияния двух компаний.

«Мы полагаем, что объединение нашего опыта, технологий, экспертизы и знания рынка с технологическими возможностями наших коллег позволит рынку получить дополнительные

данные о зрительском поведении в разрезе различных регионов и по не измеряемым нами телеканалам», – отметили в Kantar.

В компании говорят, что планируют объединить данные ID TV и в будущем других провайдеров, собранные с помощью систем MediaHills, с данными о поведении зрителей уже действующей системы Kantar, которые не являются абонентами сервисов IPTV.

Разница между двумя подходами к измерению предпочтений большая. Если упростить, то Kantar измеряет «телесмотрение», а MediaHills – телевещание. Так, первая система использует измерение пиллметров – устройства, которые делают измерения по не слышимому человеческим ухом аудиокоду, который содержится в звуке телеканалов. Когда прибор фиксирует такой код, он засчитывает телезрительское время данного конкретного телеканала.

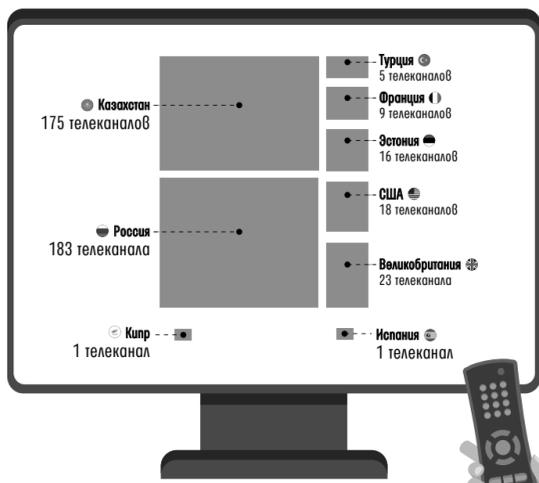
В течение суток данные собираются, обрабатываются алгоритмами и распределяются в рейтингах. При этом пиллметр ведет замеры, только если рядом с ним есть человек: оставить устройство рядом с включенным телевизором и уйти нельзя – оно перестанет считывать данные. С другой стороны, MediaHills получает данные с приставок, которые фиксируют просто факт включения того или иного канала вне зависимости от того, смотрят его или нет.

Учитывая разницу в величине выборки (около 3 тыс. пиллметров у Kantar против 460 тыс. приставок MediaHills) и территориальном охвате, две системы предлагают разные по качеству и глубине проработки данные. На их стыке могут появиться полезные для рекламного рынка результаты исследований, говорят в медиаселлерах, и в телеканалах. MediaHills на момент подготовки публикации не ответили на запрос «Курсива».

Рекламные тенге любят счет

По данным Центрально-Азиатской рекламной ассоциации, в 2019 году объем телерекламы оценивался в 30,1 млрд тенге,

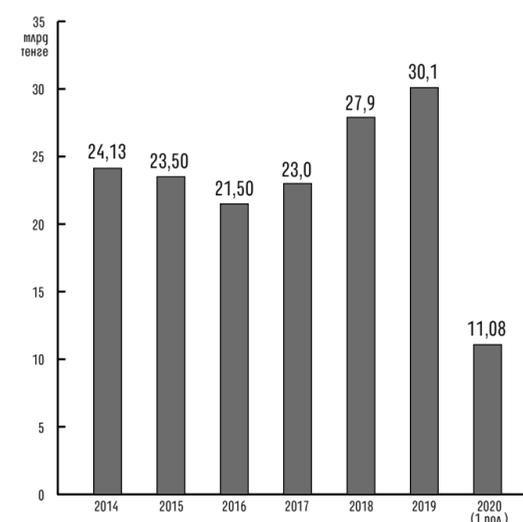
Рынок телевидения Казахстана



Источник: Министерство информации и общественного развития РК, по состоянию на 19 октября 2020 года
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Объем рекламы на телевидении Казахстана, млрд тенге

Телевидение остается крупнейшей площадкой для размещения рекламы среди средств распространения информации в Казахстане.



Источник: Центрально-Азиатская рекламная ассоциация

и это самый большой показатель среди СМИ. Этот сектор рекламного рынка показывает растущую динамику: в 2018-м он составил 27,9 млрд тенге, а двумя годами ранее – 21,50 млрд.

Главный редактор программы «Информбюро» на «31 канале» Михаил Дорощев отмечает, что новый игрок сможет закрыть пустоту в измерениях цифровых платформ. Речь идет, например,

об услугах телевидения ID TV от «Казхастелекома» или BeeTV от «Beeline Казахстан».

«Это выпадает из поля зрения, хотя мы понимаем, что там большой объем просмотра», – подчеркивает Михаил Дорощев.

По его словам, в таких условиях телеканалы, занимающие низкие позиции в текущих рейтингах Kantar, говорят, что измерения не отражают реальное зрительское поведение. Публикация данных MediaHills может изменить картину. Соответственно, перераспределятся и рейтинги телеканалов.

Схожее мнение выражает и топ-менеджер казахстанской телевизионной компании, желающий сохранить анонимность. В разговоре с «Курсивом» он отметил неудовлетворенность работой Kantar. По его словам, «кто-то считает, что методы оценки не совсем корректные, кто-то – что методы взвешивания данных не совсем объективные».

«Мы в целом склонны упрекать поставщика данных в некоем субъективизме и составлении панели таким образом, что она априори делает некоторые телеканалы менее востребованными на рынке по данным, которые получают», – говорит собеседник «Курсива».

Пока сложно определить, насколько данные MediaHills будут совпадать с тем, что доступно сейчас в рамках замеров Kantar. Последний охватывает 27 казахстанских телеканалов, в то время как MediaHills отобразит данные по всем транслируемым по цифровому телевидению каналам. По данным МИОР, в Казахстане зарегистрировано 175 отечественных каналов и 256 иностранных. Впрочем, согласно казахстанскому законодательству, рекламных бюджетов иностранцы все равно не получат.

Изменения могут коснуться и сферы государственного информационного заказа. В 2019 году, по данным исследования, проведенного журналисткой Джамилей Маричевой для Village.kz, два крупнейших государственных медиахолдинга – АО «РТРК «Казахстан» и АО «Агентство «Хабар» – получили от Министерства информации и общественного развития 21 и 15 млрд тенге соответственно.

Годом ранее, согласно исследованию правового медиаселлера, объем гоустроншей составил 19 и 12,5 млрд тенге соответственно. На их долю приходится почти 90% от всех средств, выделяемых на поддержку радио и ТВ. Не исключено, считает собеседник «Курсива», что часть этих денег будет перераспределена в пользу региональных телекомпаний, которые ранее не учитывались телеизмерителем.

Новое – это хорошо забытое старое

Михаил Дорощев отмечает, что благодаря новой системе телеканалы смогут лучше «программироваться» под запросы аудитории. Kantar замеряет зрительское поведение в режиме реального времени, но отдает рынку данные раз в сутки. MediaHills же передает информацию сразу.

К примеру, если канал транслирует в прямом эфире трехчасовое ток-шоу, но видит, что на 40-й минуте люди начинают «выходить», менеджер сможет что-то предпринять. Сейчас же такой детализации нет, объясняет Михаил Дорощев.

Директор компании International Media Service, медиаселлера, специализирующегося на продажах рекламных возможностей телеканалов и радио, Дильмурад Рахимов считает, что система телевизионных измерений в Казахстане сформировалась много лет назад, и участники индустрии достаточно консервативны, а потому и в оценках влияния измерений MediaHills нужно быть осторожным.

«Система Kantar – это уже признанный, акцептованный игроками инструментарий измерений, которому доверяют и с которым работают во многих странах. MediaHills, с другой стороны, предлагает новые технологические подходы, на которые нет единого взгляда у экспертов и специалистов», – отмечает Дильмурад Рахимов.

Тем не менее, по мнению собеседника «Курсива», возможность использовать базы данных операторов связи сильно помогла бы участникам рынка в получении более точных и глубоких данных по поведению казахстанской аудитории.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/

Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

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

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

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

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

Специальный корреспондент по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЗКОВОРАЙНА
Ирина ОСИПОВА
Ульяна ФАТЬЯНОВА

Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректора:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:

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

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

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

Представительство

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

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

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

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Джуір», РК, г. Алматы, ул. Калдакובה, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Сколько стоит казахстанский корабль «Буран»

Который хочет купить Дмитрий Рогозин

> стр. 1

Разыскиваемый не заставил себя долго ждать. 17 ноября в Twitter Рогозину ответил **Даурен Муса**: «Космические корабли «Буран 1.02» и ПМ «ОК-МТ 0.07» принадлежат не физ. лицу, а находятся на балансе АО «РКК «Байконур». Мы затратили много ресурсов, чтобы наше космическое предприятие и эти ракеты остались целыми. Это наша общая история».

В Twitter Даурен Муса называет себя генеральным директором РКК «Байконур». Но он также является одним из акционеров АО «РКК «Байконур» (его доля составляет 80%, или 160 акций из 200). Второй акционер – республиканское государственное предприятие (РГП) «Инфракос» (доля 20%, или 40 акций из 200). РГП относится к Аэрокосмическому комитету Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Казахстана. Цель работы РГП – обеспечивать сохранность и рациональное использование объектов комплекса «Байконур».

Еще одна подробность: Комитет государственного имущества и приватизации РК (далее Комитет) с июня 2019 года судится с АО «РКК «Байконур». Комитет требует ликвидировать АО, возратить имущество, внесенное в качестве вклада в уставный капитал общества, а также признать сделки по отчуждению акций общества Даурену Мусе, **Николаю Коваленко**, **Владимиру Ширину** (все трое проходят по делу ответчиками) недействительными. Также ответчиками значатся РГП «Инфракос» и российское ОАО «РКК «Энергия» имени С. П. Королева».

«Курсив» направил запрос в Комитет, чтобы узнать, каким образом акции компании оказались в частных руках и почему государство начало судебную тяжбу.

Акции пошли по рукам

История началась в 1997 году, когда Казахстан и Россия создали инновационное совместное предприятие «Аэлита» (КРИСП «Аэлита» в 2013 году было переименовано в АО «РКК «Байконур»). Учредителем со стороны России было ОАО «РКК «Энергия»

имени С. П. Королева», со стороны Казахстана – РГП «Инфракос». Доля каждого в уставном капитале, по данным Комитета, составляла 50%.

«Инфракос» внес свою долю в виде движимого имущества – 14 боковых блоков «А» ракеты-носителя «Энергия». На тот момент, по данным Комитета, это имущество оценивалось в 14,8 млрд тенге.

Еще в уставный капитал внесли: комплекс зданий и сооружений на улице Набережной, 21, что в городе Байконыре; изделие 11Ф35, заводской номер 2К1 – под таким именем в документах значится тот самый корабль «Буран», который разыскивает Рогозин; макет изделия 11Ф35, заводской номер МТ (это тоже формулировка из соответствующих документов). Стоит обратить внимание, что 2К1 – это заводской номер корабля, а индекс полета, то есть «второй корабль, первый полет».

12 мая 2002 года из-за обвала кровли были разрушены 14 боковых блоков «А» ракеты-носителя «Энергия» – то самое имущество, которым Казахстан вошел в совместное предприятие. После этого происшествия учредители провели собрание и уменьшили размер уставного капитала. В результате у «Инфракоса» оказалась 20% акций. Эта доля до сих пор принадлежит «Инфракос». Решение об изменении уставного капитала входит в перечень решений, которые Комитет просит признать незаконными.

Комитет также сообщил: в 2004 году совет директоров КРИСП «Аэлита» отдал четыре акции, а в 2006 году – 16 акций генеральному директору «Аэлиты» **Николаю Коваленко**. О Коваленко известно, что одно время он возглавлял РГП «Инфракос».

Кроме того, по данным Комитета, 41 акция ушла **Владимиру Ширину** – в счет погашения задолженности по зарплате. На странице Ширин в LinkedIn написано, что он является управляющим директором РКК «Байконур», а раньше был техническим директором КРИСП «Аэлита».

Энергичные движения

Количество акций «Аэлиты», которыми владела «Энергия», все время менялось. Это по-



Коллаж: Илья Ким

казывают данные агентства «Интерфакс – Центр раскрытия корпоративной информации». В 2004 году (доступ к более ранним данным отсутствует) доля «Энергии» выросла с 8,49 до 80,49%. В 2005 году сократилась до 70,71% акций, а к 2008-му – до 62,26%. В 2011 году корпорация владела 99 акциями (49,5%) КРИСП «Аэлита», которое в 2013-м было переименовано в РКК «Байконур».

Корпорация «Энергия» сочла свою долю в РКК «Байконур» непрофильным активом, и в июне 2014 года совет директоров разрешил продать эти 99 акций АО «РКК «Байконур» по цене не ниже рыночной стоимости. В годовом отчете за 2014 год «Энергия» сообщила, что пакет акций продан по рыночной цене, денежные средства от продажи доли поступили. «Энергия» даже приводит номер договора купли-продажи – № 80/127-14 от 21.08.2014, но ни в каких своих документах сумму сделки не указывает.

Комитет государственного имущества и приватизации РК сообщил: «Муса Д. М. приобрел акции ОАО «РКК «Энергия» им. С. П. Королева», Коваленко Н. В. и Ширин В. И. В результате чего Муса Д. М. стал держателем 80% акций общества. При этом Комитет не располагает иными сведениями по совершенным сделкам, в том числе по суммам сделок».

Акции в руки указанных людей попали незаконно, считают в Комитете. В то время, когда совершались сделки, действовало положение о порядке регистрации и перерегистрации выпуска акций, утвержденное постановлением Национальной комиссии РК по ценным бумагам

от 13 февраля 1996 года. Положение предписывало: акции первого выпуска могли размещаться только среди учредителей. Ни Коваленко, ни Ширин, ни Муса не являлись учредителями АО.

Буранный поединок

Даурен Муса в интервью «Курсиву» заявил, что приобрел акции законно. Однако отказался уточнять, как именно происходили сделки и за сколько он купил 80%-ную долю в РКК «Байконур».

Он считает: иск о ликвидации общества появился, поскольку «прошла информация, что «Роскосмос» готов купить «Бураны». «Заставить меня вдруг «подарить» имущество, в которое я вложил свои ресурсы и законно его приобрел, не получилось. Значит, надо отобрать. Как можно ликвидировать действующее акционерное общество? Тогда пусть пересматривают всю историю приватизации в стране», – сказал Муса.

Даурен Муса предоставил «Курсиву» копию письма, которое получил от Комитета 28 сентября 2016 года. В нем говорится, что Комитет собирался приватизировать 20% акций, которые принадлежат РГП «Инфракос».

«Хотя я имел прекрасную возможность выкупить долю государства, я был категорически против, – утверждает Муса, – ведь предприятие было создано во исполнение договоренности президентов двух стран (**Назарбаева** и **Ельцина**). – «Курсив» для обеспечения участия Казахстана в космических проектах России на космодроме. А сейчас решили действовать по-другому, пытаются ликвидировать предприятие через суд».

В Комитете подтвердили, что в 2016 году действительно поднимался вопрос о приватизации 20% акций РКК «Байконур», которые принадлежат РГП «Инфракос». Однако Комитет не дал согласия на отчуждение этих акций. Кроме того, сотрудники госоргана утверждают, что не отправляли никаких писем Даурену Мусе.

Представители Комитета также объяснили, почему иск о ликвидации РКК был подан именно в 2019 году. По их сведениям, в 2018 году Служба экономических расследований Департамента госдоходов по Кызылординской области начала досудебное расследование в отношении Даурена Мусы по п. 2 ч. 2 ст. 249 УК РК («Рейдерство»).

«Ввиду того что не представилось возможным установить факт совершения Дауреном Мусой умышленного правонарушения, производство по уголовному делу было прекращено в феврале 2019 года. В связи с чем прокуратурой Кызылординской области было рекомендовано Комитету подать соответствующий иск. Таким образом, нарушения в деятельности АО «РКК «Байконур» стали известны Комитету в 2019 году в ходе исследования документов, касающихся деятельности общества», – говорится в ответе.

Сколько стоят «Бураны»

Даурен Муса рассказал, что сейчас корабль «Буран» стоит на Байконуре. Он не в идеальном состоянии, так как не обслуживается уже 30 лет. РКК «Байконур» также принадлежит испытательный макет.

«Если руководитель, глава корпорации «Роскосмос», господин Рогозин обратился в Twitter (ко мне), это уже официальное обращение, и я готов рассмотреть их предложение (о продаже «Бурана»). Но эти ракеты, даже в случае покупки «Роскосмосом», будут использоваться только в

целях показа людям, только как музейные экспонаты», – говорит Муса.

По его словам, «Буран» пытались купить у него различные международные корпорации и музеи: «Если бы я захотел, я бы давно продал эти «Бураны». Это вопрос общей нашей истории. Это наша гордость. То, что мы можем показать нашему поколению. Вот моя цель – сохранить «Бураны». И я это сделал».

В финансовом отчете РКК «Байконур» за 2014 год можно обнаружить, что макет «Бурана» все-таки пытались продать. Так, в строчке «Возврат от покупателя» (раздел «Запасы») появилась цифра 1,3 млн тенге. Ниже, напротив этой цифры, стоит расшифровка – что именно вернул покупатель. А вернул он макет изделия 11Ф35, заводской номер МТ. Это тот самый технологический макет орбитального корабля «Буран».

Сам «Буран» (он в отчете продолжает значиться как изделие 11Ф35, заводской номер 2К1) оценивают в 1,35 млн тенге. Судя по имеющимся в сети Интернет скринам документов, в эту сумму – 1 352 112 тенге – корабль еще в 2004 году оценил независимый оценщик ТОО «GNN Consult».

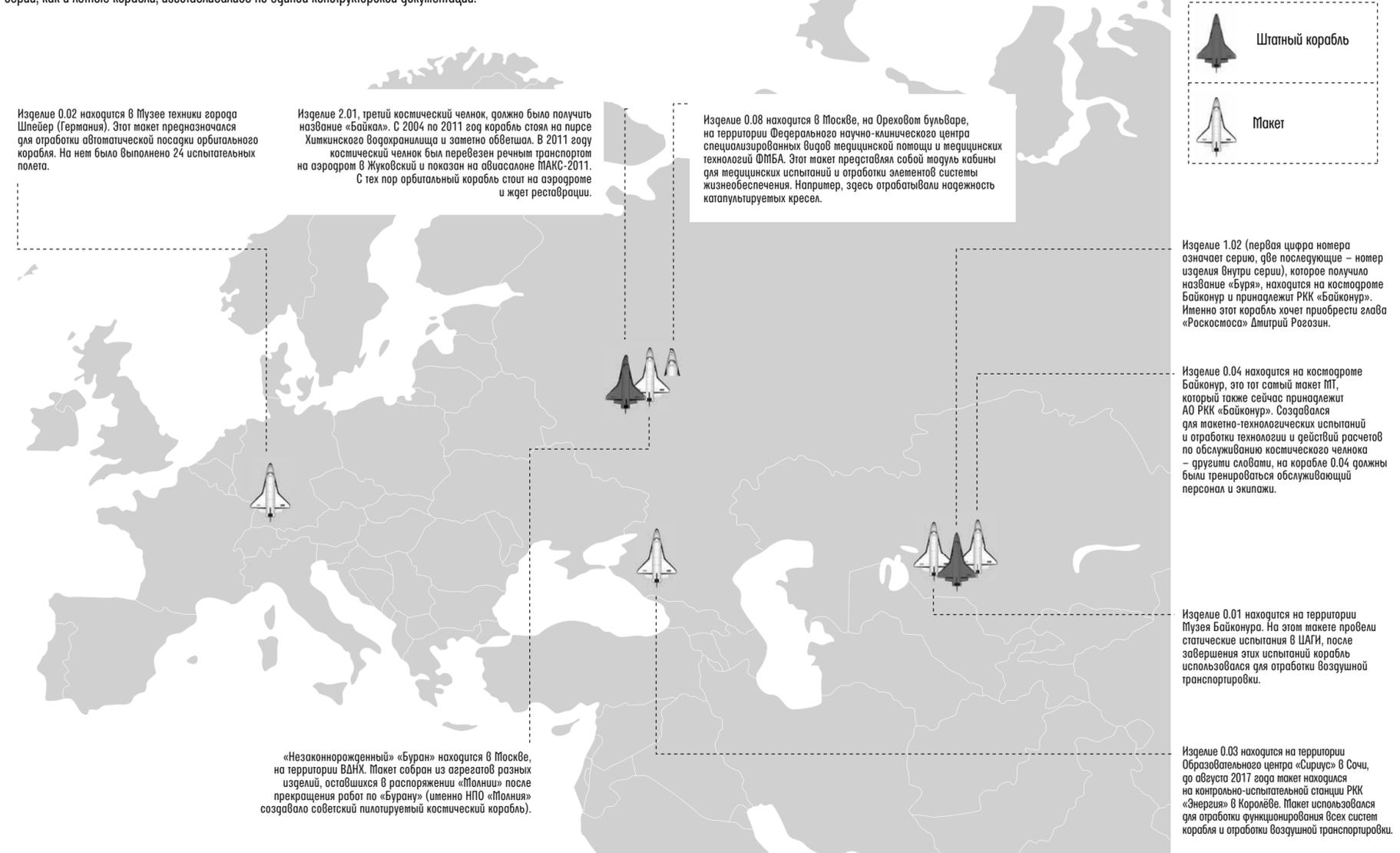
Напомним, всего для космических полетов планировалось построить пять «Буранов», но успели только два (третий был готов примерно наполовину). Первый корабль запустили 32 года назад, именно он был разрушен в 2002 году рухнувшей крышей монтажно-испытательного корпуса.

Второй корабль, из-за которого сейчас идут споры, был готов более чем на 90% и уже привезен на космодром Байконур. Но запуск, запланированный на 1990 год, так и не состоялся.

Третий космический челнок с 2004 по 2011 год стоял на пирсе Химкинского водохранилища и заметен облетшал. В 2011 году орбитальный корабль был перевезен на аэродром в Жуковский и показан на авиасалоне МАКС-2011. С тех пор он так и стоит на аэродроме (комический корабль можно увидеть на снимках со спутника) и ждет реставрации.

Какие «Бураны» и макеты сохранились и где находятся

Кроме штатных кораблей, существовали еще семь технологических изделий – их называют макетами, но на практике изделия «нулевой» серии, как и летные корабли, изготавливались по единой конструкторской документации.



ИНВЕСТИЦИИ



Ноябрьский бум

Как вели себя в ноябре индексы мировых и центральноазиатских бирж, акции из индекса KASE, валюты по отношению к тенге и сырьевые фьючерсы.

Юрий МАСАНОВ

Ноябрь стал для фондовых и сырьевых рынков временем роста. Значительную поддержку рынкам оказали позитивные новости вокруг вакцин и ожидания относительно восстановления спроса в глобальной экономике.

Фондовые рынки

Индекс Казахстанской фондовой биржи (KASE) в ноябре

вырос почти на 5,4%, а как индекс Московской биржи (IMOEX) – почти в 3 раза больше, на 14,99%. Индексы Нью-Йоркской и Лондонской фондовых бирж, а также американской NASDAQ и европейской Euronext подросли более чем на 10%.

Спад отмечался только на Кыргызской фондовой бирже, чей индекс KSE сократился на 1,16%. Объяснить это можно продолжающимися в стране политическими процессами, главный из которых – смена президентской власти.

Рост на фондовых рынках поддерживают сразу несколько факторов. Инвесторы позитивно смотрят на сообщения об эффективности разрабатываемых вакцин против коронавирусной

инфекции, что позволяет делать предположения о приближении времени, когда экономическая активность начнет восстанавливаться. Этот тренд пересиливает негативное влияние на экономику второй волны пандемии в разных регионах мира, из-за которой национальные правительства усиливают карантинные меры.

Как отмечал директор департамента монетарных операций Национального банка Казахстана **Нуржан Турсунханов**, позитивный тренд на рынках также поддерживают новости о начале формальной передачи власти в США от администрации **Дональда Трампа** к избранному президенту **Джо Байдену**, что усиливает аппетиты инвесторов к риску. Рынки положительно реагируют и на перспективы назначения на пост министра финансов США бывшего главы Федеральной резервной системы этой страны **Джанет Йеллен**, что ассоциируется с фискальными стимулами для экономики.

Акции из индекса KASE

Следя за позитивным трендом, выросли акции всех без исключения компаний, составляющих индекс KASE. Лидерами по месячному росту стали ценные бумаги Народного банка и «КазТрансОйла», которые подорожали на 11,74 и 12,51% соответственно.

И все же ноябрь скорее можно назвать лишь частью процесса восстановления котировок цен-

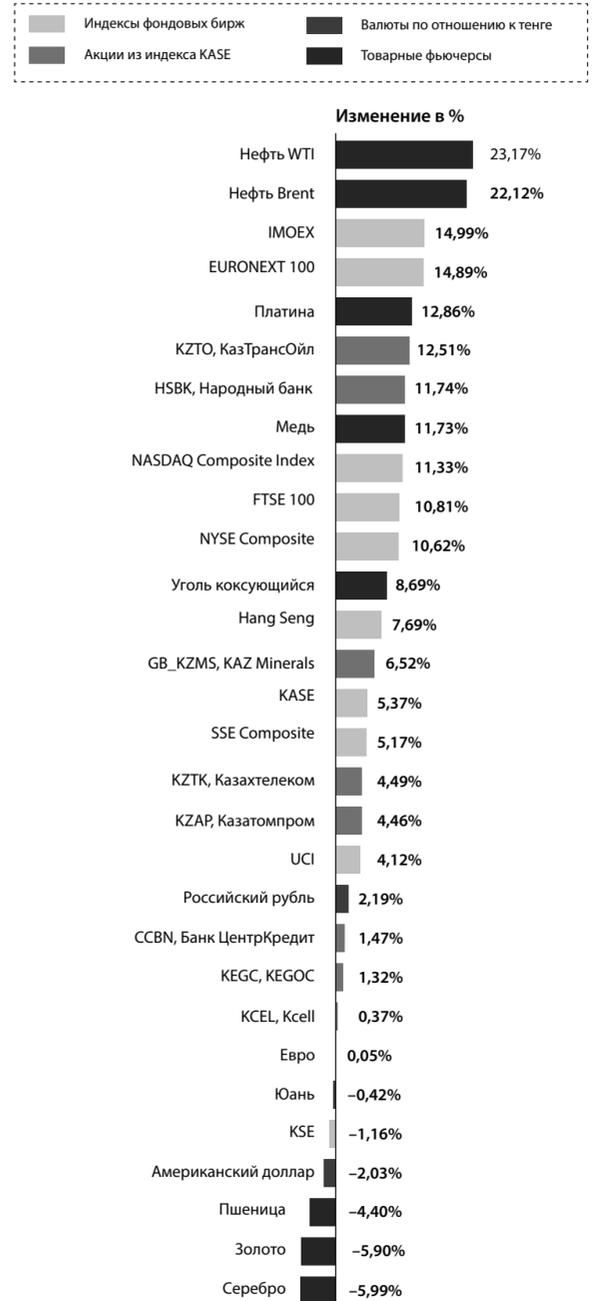
ных бумаг. Например, акции «КазТрансОйла» в начале текущего года стоили около 1030 тенге за одну бумагу против 900,1 тенге к концу ноября. Летом же была просадка до уровня 742 тенге.

А в случае с акциями Банка ЦентрКредит ноябрьский рост был лишь поддержкой сложившейся стоимости ценных бумаг. С января по июль текущего года они торговались в районе 235 тенге за бумагу, после чего начался спад. Похожая ситуация у другого представителя банковского сектора – Народного банка, ценные бумаги которого заметно снизились с начала 2020-го – с 158 тенге в феврале до нынешних 122.

Сохраняют устойчивый тренд к росту и по месяцу, и с начала года ценные бумаги компаний «Казатомпром», Kcell и KAZ Minerals. У последней цена акции росла на фоне предложения мажоритарных акционеров компании **Владимира Кима** и **Олега Новачука** выкупить акции миноритариев с Лондонской фондовой биржи. У «Казхаттелекома» и KEGOC цены на акции выросли в ноябре, но в целом с начала года не показывают четкого тренда на рост или спад.

Валюты и сырьевые товары

В ноябре, впервые с сентября 2020 года, национальная валюта пробил курс к американскому доллару ниже уровня 423 тенге. Позитивная динамика у тенге наблюдается на фоне благопри-



Инфографика: Гамала Сейткужанов для «Курсива»



Инвестидея от Freedom Finance

Dish Network Corporation: в будущее с 5G на облаке

Инвестидея для американского рынка от аналитиков ИК «Фридом Финанс». По их мнению, благодаря развитию услуг связи нового поколения недооцененная рынком Dish Network (тикер: DISH) сохраняет потенциал роста акций к \$44,5 на горизонте года. Цена акций на момент анализа – \$32,94.

Компания Dish Network известна с 1980 года как один из ведущих американских провайдеров спутникового телевидения, владелец сервисов Dish TV и Sling TV. Кроме того, с недавнего времени компания стала оператором сотовой связи. В настоящее время практически всю выручку Dish Network генерирует в США, на Канаду и Мексику приходится лишь 0,3% показателя. В III квартале текущего года услуги в сегменте платного ТВ принесли Dish Network 69% выручки, услуги в сегменте сотовой связи – 24%, около 7% обеспечили продажи оборудования для спутникового ТВ и другой электроники.

Основной бизнес компании переживает не лучшие времена, и тенденции складываются не в его пользу. За 2017–2019 годы Dish Network лишилась более

1,5 млн клиентов, а ее выручка уменьшилась на 9%. Все больше домохозяйств США отказываются от спутникового ТВ, предпочитая различные стриминг-сервисы. Именно поэтому два года назад менеджмент Dish принял решение о выходе на рынок мобильной связи.

В июле 2020 года была закрыта сделка по покупке бренда Boost Mobile за \$1,4 млрд у оператора Sprint, в результате чего абонентская база Dish пополнилась более чем 9 млн пользователей. По условиям сделки Dish с объединившимися операторами связи T-Mobile и Sprint компания получила право оперировать на сетях T-Mobile по модели MVNO до окончания строительства своей собственной 5G-сети. Согласно обязательствам перед американским регулятором, которые входят в контракт между Dish, T-Mobile и Sprint, компания должна обеспечить связь пятого поколения не менее 20% населения США к лету 2022 года и 70% – еще через год. Для развертывания сети 5G была выбрана инновационная технология Open RAN (O-RAN). Не погружаясь в технические детали, аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают, что O-RAN подразумевает активное использование специального ПО в централизованных дата-центрах вместо распределения

географически дорогостоящего устаревшего оборудования, созданного еще в прошлом веке. Такие сети связи называют облачными. Сеть Dish на базе O-RAN будет развернута с наименьшими капитальными инвестициями в индустрии. По последним оценкам менеджмента, в течение следующих семи лет капитальные вложения составят \$10 млрд. В ходе последнего конференц-звонка стало известно о заключительном этапе подготовки компании к развертыванию сети 5G. Первые области покрытия начнут появляться уже в 2021 году, что может обеспечить котировки Dish Network драйвером роста. В рамках начала строительства 5G-сети компания уже заключила перспективные соглашения с различными вендорами, включая Qualcomm, VMware и Intel.

Главным препятствием на пути к реализации амбициозных планов Dish Network аналитики ИК «Фридом Финанс» считают ее высокую долговую нагрузку: отношение чистого долга к EBITDA составляет 3,6х. Компания ограничена в возможностях привлечения дополнительного финансирования, поэтому инвесторы сомневаются в том, что обещания менеджмента будут исполнены в срок. Однако именно эта неуверенность инвесторов, по мнению аналитиков,



Фото: Depositphotos/sdsecoret

создает удачную возможность для покупки недооцененных акций Dish. Доводы в пользу покупки: во-первых, компания имеет шансы построить 5G-сеть без существенного увеличения долга; во-вторых, у Dish остается возможность привлечь заемный капитал, поскольку она генерирует положительный свободный денежный поток. Инвестаналитики предполагают, что NetDebt/EBITDA эмитента не превысит 4х в течение следующих пяти лет и

будет постепенно уменьшаться. Таким образом, кредитная нагрузка не является существенным препятствием для развития. Фактор пандемии также не оказывает существенного влияния на бизнес: гендиректор компании **Чарли Эрген** недавно отметил, что все сложности, связанные с COVID-19, были устранены. В настоящее время на сегмент сотовой связи приходится лишь 24% выручки Dish, что открывает для нее многолетние перспекти-

вы роста. Аналитики ИК «Фридом Финанс» прогнозируют, что доля сегмента Wireless в общей выручке компании превысит 50% в 2028 году, и рассчитывают, что к 2030 году абонентская база Dish достигнет примерно 25 млн. Целевая цена на горизонте года – \$44,5. Инвестидея также имеет более долгосрочный потенциал и перспективу достижения целевой области \$50–60 в случае успешного развертывания сети 5G в 2022–2023 годах.

Жанна Кашенова: «Любой человек может преуспеть на фондовом рынке»

Какие знания необходимы, чтобы самостоятельно вкладывать деньги на фондовом рынке, и кому стоит получить такое образование – в интервью «Курсива» с директором Академии Фридом Финанс Жанной Кашеновой.

– Какой уровень теоретических знаний нужно иметь, для того чтобы заняться инвестициями на фондовом рынке, и в каких областях быть экономистом, например?

– Экономическое образование само по себе не является залогом успеха в инвестировании. Любой человек может преуспеть на фондовом рынке, при этом неважно, какое у него образование и есть ли оно вообще. Знание экономики, макроэкономики полезно, но не принципиально. На курсах Академии мы даем людям инструментарий, который позволит начать инвестировать на фондовом рынке. Мы покажем, как открыть счет, как выбирать акции для покупки, какие события влияют на их стоимость, что нужно отслеживать, какие новости нужно читать, на каких сайтах. Мы дадим полный инструментарий и по техническому анализу, и по фундаментальному. Вам не нужно будет самому строить модели оценки компаний. Все это уже сделано профессионалами

– вам нужно просто знать ресурсы, уметь ими пользоваться и главное – интерпретировать показатели. Но сразу отмечу: 80% успеха в инвестиционной сфере зависит от самого слушателя, его вовлеченности в процесс, от того, сколько энергии он готов тратить на самообразование.

– С чего лучше начинать?

– У нас есть погружающий мастер-класс для начинающих, где мы рассказываем, что из себя представляет фондовый рынок: что на нем торгуется, как совершаются сделки. Сравниваем инвестиции на фондовом рынке с другими видами инвестирования – депозитами, копилкой, вложениями в бизнес и в недвижимость. Просто чтобы слушатель понял: инвестировать в акции мировых компаний можно и в Казахстане. Затем необходимо пройти базовый курс, где мы более подробно разбираем процесс совершения сделок, всю инфраструктуру рынка. На данном курсе уже на третий день занятий вы можете приблизительно определить свою стратегию, выбрать, что подходит лично вам. Инвестиции – дело индивидуальное и зависит от каждого конкретного человека, его возраста, его целей. Какая у вас инвестиционная цель? У вас маленькие дети, и вы хотите дать им качественное образование, или хотите обеспечить себе хорошую пенсию, или получить финансовую свободу и уже в 40 лет перестать работать с девяти утра до шести вечера? Цели могут быть совершенно разными. Мы на базовом курсе даем возможность человеку подобрать инструменты под его инвестиционные цели. На этом курсе счет мы еще не открываем, но общая структура инвест-портфеля у слушателя вырисовывается. Каждый курс у нас имеет какой-то результат: выбранная инвестиционная стратегия, самостоятельно собранный портфель ценных бумаг, открытие счета, покупка акций. Практическим занятием на курсе для новичков является игра «Финансовая дегустация». Человек пробует себя в роли инвестора, вкладывает в разные инструменты и делает для себя определенные выводы о фондовом рынке.

– А чему учиться дальше? У Академии довольно большой список курсов...

– После базового курса, чтобы овладеть навыками инвестирования и более-менее в них разбираться, переходим к анализу. На фондовом рынке есть два

вида анализа – технический и фундаментальный. Технический анализ – это анализ графиков. Он позволит вам определить точку входа: в какой момент лучше бумагу купить, в какой продать, установить для себя стоп-лосс, то есть максимальный уровень потерь, допустимый по сделке. На курсе по техническому анализу мы даем весь инструментарий по работе с графиками, по работе с финансовыми ресурсами, где можете все это отслеживать, строить свои линии.

Курс «Фундаментальный анализ» предназначен для того, чтобы понимать бизнес компании – как она работает, из чего складываются ожидания в отношении предполагаемых прибылей. Мне нравится подход Уоррена Баффетта: он покупает не просто компанию – он покупает будущий денежный поток, который она будет генерировать. Долгосрочным инвесторам важно понимать, как и на чем компания будет зарабатывать, какое положение она занимает в своей отрасли, каковы перспективы в ней, и вот этому всему учит фундаментальный анализ. Мы рекомендуем понимать и разбираться в двух видах анализа. Потому что даже инвестируя в успешную компанию, можно выбрать неудачную точку входа и потом наблюдать, как бумага идет вниз. Начинать советую с технического анализа, поскольку он проще.

– Обучение идет чисто теоретическое или совмещаете его с реальной практикой на фондовом рынке?

– Интернет полон теории – наше преимущество именно в том, что вы на практике пробуете открыть счет и купить реальную бумагу. На наших курсах есть практические занятия, и мы в реальном режиме совершаем сделки, на открытии биржи. А до этого готовимся к торгам, выбираем бумагу исходя как раз из технического анализа, показываем, как на скринере выбрать из 7,5 тыс. бумаг те, которые подходят для наших целей. Клиент может во время занятий совершить сделку, сразу выставить стоп-лоссы.

Если не сделает этого сам, он забудет и не станет пользоваться освоенными инструментами. Но когда у тебя на счету есть хотя бы одна акция, ты уже будешь за всем этим следить. Теория, безусловно, нужна, и мы ее даем. Но мы нацелены на то, чтобы также давать и практические навыки.

ПОРТРЕТ СЛУШАТЕЛЯ АКАДЕМИИ ФРИДОМ ФИНАНС



61% МУЖЧИНЫ



39% ЖЕНЩИНЫ

Возраст – от 25 до 60 лет.

АКАДЕМИЯ ФРИДОМ ФИНАНС



Количество слушателей более 9 400 за весь период, из них:

- Около 2 100 – слушатели платных курсов
- Более 7 300 – слушатели бесплатных курсов

Более 80% обучившихся после курса «Основы биржевого дела» открывают реальные счета

С момента полного перехода в онлайн-формат (апрель 2020) количество слушателей увеличилось более чем на 100%

– Какой темп обучения рекомендуете? Стоит ли делать паузы в учебе для того, чтобы полученные знания уложились?

– Все индивидуально, я рекомендую ориентироваться на свою занятость, на свое психологическое состояние: готовы вы брать нагрузку на себя или нет. Важно пройти базовый курс и перейти хотя бы на технический анализ. Все, кто проходит курс по техническому анализу, подключаются в телеграм-чат, где идет общение таких же слушателей – выпускников прошлых программ, а также преподавателей

Академии. Кроме того, мы проводим онлайн-стримы – подключается преподаватель, предлагает закрепить материал и разбирает какие-то акции, можно даже сделки провести. Каждому стоит ориентироваться на свой темп, но чем скорее человек начнет вникать, чем активнее он будет участвовать в таком комьюнити, тем скорее он получит первые результаты.

– Какой процент из числа тех, кто прошел обучение, на самом деле становятся активными розничными инвесторами?

– Я бы не делила на активных и не очень. Личный пример – я активно не инвестирую, не совершаю каждый день большое количество сделок, хотя на рынке с 2009 года. Другие примеры тоже есть – у нас была слушательница, которая находилась в декретном отпуске с погодками. Она сразу прошла все курсы подряд и тут же начала инвестировать, делая в день по 20 сделок. Если говорить о среднем показателе, то около

ГЕОГРАФИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ АКАДЕМИИ ФРИДОМ ФИНАНС

- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Кыргызстан
- Чехия
- США



*В выделенных городах больше всего слушателей курсов

80% наших выпускников становятся активными клиентами и совершают хотя бы одну сделку в неделю.

– Исходя из этого показателя – одна сделка в неделю – сколько времени нужно уделять управлению своим портфелем?

– Если покупаете бумаги на срок от трех месяцев и выше, достаточно раз в неделю смотреть, что с ними происходит, чтобы не пропустить важные новости о компании и вовремя выйти из позиции либо, наоборот, что-то докупить, совершив ребалансировку портфеля акций. На это уходит примерно час в неделю. Но пока учитесь, этого времени будет мало. До того, пока не вый-

щество перед, условно говоря, человеком, который не разбирается в трендах медицины. Например, на рынок выходит какая-нибудь биотехкомпания или компания, которая занимается медицинским оборудованием. Медику-профессионалу проще оценить потенциал такой компании. Поэтому если вы в чем-то узкоспециализированно разбираетесь, вам инвестировать нужно именно туда. Есть пример еще одного нашего слушателя, бывшего топ-менеджера компании, связанной с IT. Сам он тоже IT-специалист. Слушатель прошел все курсы и в период активного развития технологического сектора увеличил свой капитал в семь раз. Он сам говорит: «Я инвестировал только в те технологии, в которых разбираюсь».

– Насколько большие группы одновременно обучаются, как строится общение в ходе обучения?

– Офлайн-группы у нас до 20 человек, но офлайн мы не проводим с марта этого года. В одной онлайн-группе может быть до 50–100 человек. У нас есть преподаватель, который ведет основной курс, и модератор. Если слушателей много, то несколько модераторов. На бесплатный вебинар «Искусство инвестирования» собираются по 800–900 человек. Конечно, когда все начинают задавать вопросы, преподаватель не успевает. Поэтому работают и инвестиционные консультанты в чате, и сам преподаватель, и модераторы.

– Кто обучается в Академии? Давайте сделаем такой своеобразный портрет слушателя.

– В среднем у нас обучаются люди в возрасте от 25 лет. Верхняя возрастная планка – 55–60 лет. Я вижу сейчас тренд среди молодых людей – они хотят быть финансово свободными, они не работают в найме с девяти до шести, у них свои проекты, появляются какие-то деньги, и они хотят их приумножить. Глобально слушатели делятся на две категории – тех, кто хочет инвестировать долгосрочно, по принципу «купил и держи», и тех, кто будет активно совершать сделки.

– Трейдерской активности хочется в основном молодежь?

– Не обязательно, у нас есть пример клиента, который в 38 лет ушел с позиции директора одного из департаментов в банке. Этот мужчина прошел у нас «Практический трейдинг» – это максимально практический курс, когда ты садишься и месяц торгуешь в оборудованном трейдинг-центре. Он поторговал месяц и сказал: «А что я в банке делаю?» Уволился из банка и теперь занимается только трейдингом – это его жизнь, его страсть, он этим зарабатывает. Но следует помнить, что трейдинг подходит далеко не всем: это серьезная работа, требующая дисциплины.

– Какое гендерное соотношение среди слушателей?

– Сейчас 61% мужчин и 39% женщин. К сожалению, есть сложившийся стереотип, что фондовая биржа, акции, инвестирование – это мужское занятие. Хотя для женщин это не менее важно. Разрыв между доходами мужчин и женщин существует во всем мире: женщины уходят в декрет, не работают, теряют доходы.

– С какой суммы можно начать инвестировать? И какой все-таки имеет смысл это делать?

– Просто попробовать можно хоть со 120 тенге – примерно столько стоит одна акция Халык банка. Но желательно начинать с какой-то более заметной суммы, потому что в случае с покупкой одной акции Халык вы больше потратите на банковский перевод, комиссию брокера, комиссию биржи. Самый простой способ купить акции – сделать приобретение в интернет-магазине акций Freedom24.kz, там 3 тыс. тенге минимальный порог для покупки. Но, конечно, при таких вложениях вы практически ничего не зарабатываете. Для того чтобы увидеть более-менее заметный результат, нужно свыше 100 000 тенге.

– Ситуация на рынке сложилась такая, что акции компаний, в которую вложился ваш слушатель, падают. Не пропадет у него все желание инвестировать?

– У нас есть хороший урок на эту тему, называется «Психология трейдинга и инвестирования», его ведет сотрудник Академии, дипломированный коуч-психолог. Действительно, потери по уровню эмоционального стресса в два раза сильнее, чем когда вы что-то заработали. Поэтому мы учим подбирать компании, отслеживать ситуацию на рынке, выставлять стоп-лоссы. И обязательно диверсифицировать – не покупать только одну компанию или только один сектор.

– Как быстро и насколько эффективно удалось перевести обучение в онлайн и какие из последних образовательных трендов перенимаете для оптимизации обучения?

– В онлайн мы собирались перейти давно, но это были только планы. Пандемия их откорректировала, и мы сделали это буквально за 7 дней, с 15 по 22 марта. Перестроили все – от регистрации на сайте до системы обратной связи между спикером и слушателем. Онлайн-обучение проходит достаточно эффективно, у каждого есть личный кабинет на сайте, а в нем – все домашние задания и обратная связь с преподавателем. Есть тренд на микрообучение. У нас занятия на курсе идут по два часа, поэтому сейчас мы записываем мини-курсы по разным темам. Человек по-прежнему проходит весь большой курс, но если ему нужно закрепить или повторить одну конкретную тему, например про работу с сайтом Finviz, то это можно будет сделать буквально за 7–10 минут.

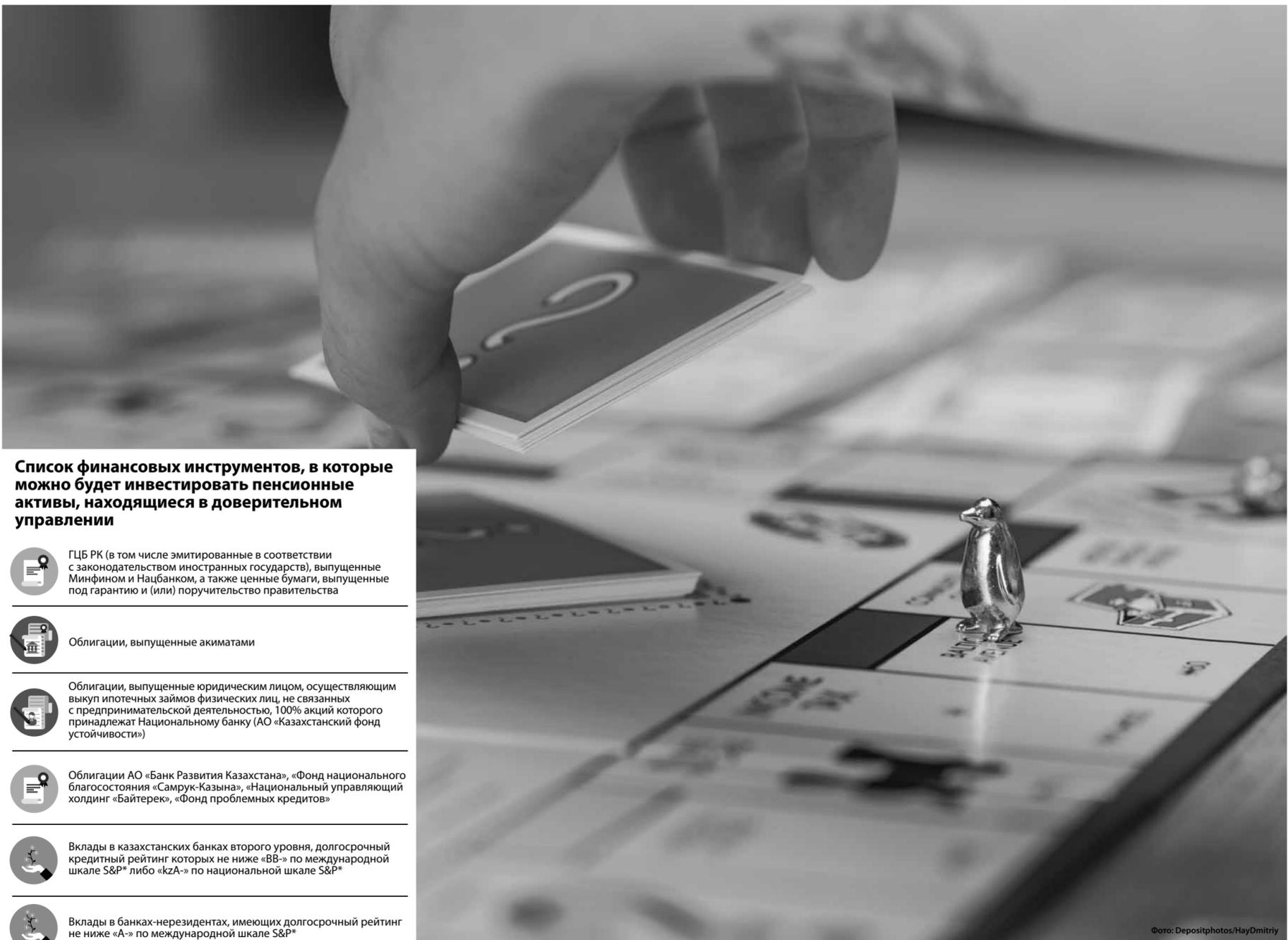
– Деятельность Академии нацелена на то, чтобы повысить инвестиционную культуру или все-таки на цель более глобальную – например, повысить культуру управления деньгами в целом?

– Можно сказать и так. Ведь все начинается с изменения подхода к деньгам, к управлению ими, и только потом уже речь идет о грамотном инвестировании. Многие, приходя к нам, говорят: я зарабатываю миллион, но у меня нет ни копейки денег. Я даже не смог их сохранить, не то что приумножить.

Мы помогаем людям приобрести навыки инвестирования, повышая уровень их финансовой и личностной свободы.



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Список финансовых инструментов, в которые можно будет инвестировать пенсионные активы, находящиеся в доверительном управлении

-  ГЦБ РК (в том числе эмитированные в соответствии с законодательством иностранных государств), выпущенные Минфином и Нацбанком, а также ценные бумаги, выпущенные под гарантию и (или) поручительство правительства
-  Облигации, выпущенные акиматами
-  Облигации, выпущенные юридическим лицом, осуществляющим выкуп ипотечных займов физических лиц, не связанных с предпринимательской деятельностью, 100% акций которого принадлежат Национальному банку (АО «Казакстанский фонд устойчивости»)
-  Облигации АО «Банк Развития Казахстана», «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», «Фонд проблемных кредитов»
-  Вклады в казахстанских банках второго уровня, долгосрочный кредитный рейтинг которых не ниже «BB-» по международной шкале S&P* либо «kzA-» по национальной шкале S&P*
-  Вклады в банках-нерезидентах, имеющих долгосрочный рейтинг не ниже «A-» по международной шкале S&P*
-  Облигации международных финансовых организаций, имеющие рейтинговую оценку не ниже «BB+» по международной шкале S&P*
-  ГЦБ иностранных государств, имеющих суверенный рейтинг не ниже «BB+» по международной шкале S&P*
-  Негосударственные ценные бумаги, выпущенные иностранными организациями:
 - Акции иностранных эмитентов, имеющих рейтинговую оценку не ниже «BB+» по международной шкале S&P*
 - Акции иностранных эмитентов, входящие в состав основных фондовых индексов**, и депозитарные расписки, базовым активом которых являются данные акции
 - Облигации, имеющие рейтинговую оценку не ниже «BB+» по международной шкале S&P*
-  Негосударственные ценные бумаги, выпущенные казахстанскими эмитентами:
 - Акции эмитентов, имеющих рейтинговую оценку не ниже «BB-» по международной шкале S&P* или рейтинговую оценку не ниже «kzA-» по национальной шкале S&P*, а также депозитарные расписки, базовым активом которых являются данные акции
 - Акции, включенные в официальный список KASE, соответствующие требованиям категории «премиум» сектора «акции» площадки «Основная» официального списка биржи, и депозитарные расписки, базовым активом которых являются данные акции
 - Акции, номинированные в иностранной валюте и входящие в состав основных фондовых индексов
 - Облигации, имеющие рейтинговую оценку не ниже «BB-» по международной шкале S&P* или рейтинговую оценку не ниже «kzA-» по национальной шкале S&P*
 - Ценные бумаги, выпущенные в рамках реструктуризации обязательств эмитента в целях обмена на ранее выпущенные ценные бумаги либо иные обязательства
-  Паи Exchange Traded Funds (ETF), Exchange Traded Commodities (ETC), Exchange Traded Notes (ETN), имеющие рейтинговую оценку не ниже «3 звезды» рейтингового агентства Morningstar
-  Паи интервальных ПИФов, управляющая компания которых является юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством РК, включенные в официальный список KASE, соответствующие требованиям сектора «ценные бумаги инвестиционных фондов» площадки «Смешанная» официального списка фондовой биржи
-  Паи Exchange Traded Funds (ETF), структура активов которых повторяет структуру одного из основных фондовых индексов или ценообразование по паю которых привязано к основному фондовому индексу
-  Иностранная валюта стран, имеющих суверенный рейтинг не ниже «BBB» по международной шкале S&P*
-  Аффинированные драгоценные металлы, соответствующие международным стандартам качества, принятым Лондонской ассоциацией рынка драгоценных металлов и обозначенным в документах данной ассоциации как стандарт London good delivery, и металлические депозиты, в том числе в банках – нерезидентах Республики Казахстан, обладающих рейтинговой оценкой не ниже «AA» по шкале S&P*, на срок не более двенадцати месяцев

* Либо рейтинговую оценку аналогичного уровня Fitch или Moody's.

** Под основными фондовыми индексами подразумеваются: CAC 40 (Compagnie des Agents de Change 40 Index); DAX (Deutscher Aktienindex); DJIA (Dow Jones Industrial Average); EURO STOXX 50 (EURO STOXX 50 Price Index); FTSE 100 (Financial Times Stock Exchange 100 Index); HSI (Hang Seng Index); KASE (Kazakhstan Stock Exchange Index); MSCI World Index (Morgan Stanley Capital International World Index); MOEX Russia (Moscow Exchange Russia Index); NIKKEI 225 (Nikkei-225 Stock Average Index); RTSI (Russian Trade System Index); S&P 500 (Standard and Poor's 500 Index); TOPIX 100 (Tokyo Stock Price 100 Index); NASDAQ-100 (Nasdaq-100 Index).

Правила игры Какие компании допустят к управлению пенсионными активами казахстанцев

> стр. 1

Управляющий должен обладать опытом управления инвестиционным портфелем в течение 36 месяцев в течение 36 месяцев, предшествующих дате включения в реестр управляющих, в сумме не менее 10 млрд тенге. В расчет принимается средняя стоимость активов клиентов, находящихся в инвестиционном управлении компании, по состоянию на конец каждого из этих 36 месяцев.

В Centras Securities данные требования сочли «не совсем справедливыми».

«Например, требование к собственному капиталу управляющей не менее 5 млрд тенге несколько завышено и, пожалуй, больше подходит для банковских групп. Также, на наш взгляд, завышено требование к объему активов клиентов, которыми управляла компания. Полагаем наличие опыта управления инвестиционным портфелем клиентов в сумме не менее 6 млрд тенге достаточным для подтверждения опыта», – отметила заместитель председателя правления Centras Securities **Айнур Алмерекова**.

Требования к опыту управления портфелем клиентов с учетом размера активов ставят управляющие компании в неравные условия, считает директор департамента казначейства АО «Фридом Финанс» **Станислав Ким**. «Если прибегнуть к статистике управляющих компаний, то можно заметить, что только единицы подходят под предполагаемые условия. Отсюда сразу напрашивается добавление альтернативного пункта по учету опыта управления собственными активами, который увеличит шансы на пенсионный мандат таким компаниям, которые делали уклон на управление собственной позицией, а не клиентской», – полагает он.

Ранее представители АО «Фридом Финанс» и Centras Securities отмечали в комментариях «Курсиву», что считают нужным учитывать для данного критерия опыт управления ПИФами.

Присутствие в критериях требования о наличии опыта управления инвестиционным портфелем в течение 36 месяцев свидетельствует о формальном подходе со стороны регулятора, считает исполнительный директор Казахстанской ассоциации миноритарных акционеров (QAMS) **Данияр Темирбаев**.

«Удивительно было, что та же «Фридом Финанс» и другие крупные компании с соответствующими компетенциями не попадают под эти требования», – сказал он, добавив, что управление инвестиционным портфелем – достаточно молодая индустрия в Казахстане.

«Для меня как вкладчика важнее, чтобы у управляющего был опыт инвестиций на фондовом рынке, опыт аналитики, риск-менеджмента. То есть компания может управлять активами клиентов, но не факт, что она может обладать теми компетенциями, которые мне как инвестору интересны», – отметил глава QAMS.

Другое требование АРПФР к управляющим – отсутствие убытков по результатам каждого из двух финансовых годов, предшествующих дате включения в реестр. Это должно быть подтверждено аудиторским отчетом. Кроме того, у управляющего должен быть акционер, владеющий 10% или более голосующих акций компании.

Также устанавливается ряд дополнительных требований, таких как наличие в штате сертифицированных финансового аналитика и риск-менеджера, отсутствие фактов нарушения пруденциальных нормативов в течение последних шести месяцев, отсутствие в отношении управляющего санкций и административных взысканий и другие.

Заместитель председателя правления ВСС Invest **Алибек Уразаков** назвал представленные требования «достаточно жесткими».

«Лишь несколько участников рынка могут позволить себе быть включенными в этот реестр

управляющих. С другой стороны, это является определенной мерой снижения рисков ЕНПФ и конечных бенефициаров – вкладчиков за счет того, что в штате компании будут сертифицированные аналитики и риск-менеджеры», – сказал он.

Куда можно будет инвестировать

Проект постановления ограничивает размер инвестируемых пенсионных активов в инструменты, номинированные в иностранной валюте. Включая остатки в иностранной валюте на счетах кастодиана, инвестиции в иностранной валюте могут составлять не более 50% от стоимости пенсионных активов в управлении.

«Если вкладчик сможет выбрать валютную структуру портфеля, конечно, это очень привлекательно, потому что для многих граждан Казахстана валютные риски сейчас являются критичными», – комментирует **Данияр Темирбаев**.

Лимит на валютные инвестиции в размере 50% он считает достаточным. «Очень сомневаюсь, что государство и регулятор пойдут на больший лимит, учитывая, что это может вызвать давление на курс», – отметил исполнительный директор QAMS.

Между тем Centras Securities этот лимит не устроил. По словам **Айнур Алмерековой**, увеличение валютной части портфеля позволило бы повысить эффективность управления пенсионными активами.

Перечень финансовых инструментов, в которые управляющий может инвестировать находящиеся в доверительном управлении пенсионные активы, довольно широк и включает ГЦБ как Республики Казахстан, так и других стран, акции отечественных и иностранных эмитентов, паи инвестиционных фондов, вклады в казахстанских и иностранных банках, драгоценные металлы и деривативы (см. инфографику).

Согласно документу размещать пенсионные активы в де-

позиты казахстанских банков можно будет не более чем на 36 месяцев, иностранных банков – не более чем на 6 месяцев.

При этом вложить пенсионные деньги в депозит в казахстанском банке можно будет только при выполнении одного из двух условий. Согласно первому банк должен иметь долгосрочный кредитный рейтинг не ниже «BB-» по международной шкале S&P, или оценку аналогичного уровня от Moody's или Fitch, либо рейтинговую оценку не ниже «kzA-» по национальной шкале S&P. Второе условие подразумевает, что банк должен быть дочерней организацией банка-нерезидента, долгосрочный кредитный рейтинг которого не ниже «A-» по шкале S&P. Допускаются также рейтинговые оценки аналогичного уровня одного из других рейтинговых агентств.

Наличие высоких рейтинговых оценок – обязательное условие практически для всех инструментов, попавших в перечень. Исключение составляют только казахстанские ГЦБ, облигации квазигосударственных компаний и паевые инвестиционные фонды.

Пенсионные активы можно будет вкладывать и в производные финансовые инструменты, но только в целях хеджирования и только в том случае, если базовый актив этих инструментов входит в состав пенсионных активов и соответствует требованиям, указанным в перечне разрешенных инструментов.

Практически весь объем пенсионных активов, находящихся в доверительном управлении у управляющего, должен быть инвестирован. Максимальный допустимый размер остатка не должен превышать 3% от размера пенсионных активов, находящихся в управлении.

Предполагается, что лимиты инвестирования пенсионных активов по видам финансовых инструментов будут указаны в инвестиционной декларации самой управляющей компании.

Скромная международная панорама

> стр. 1

Купленный в 2004-м Оптима Банк остается в группе АТФ до сих пор – возможно, в силу значимости этого игрока для локального рынка и его относительно высокой эффективности. Этот институт является лидером банковского сектора Кыргызстана. По итогам прошлого года Оптима Банк, по его собственным данным, был лучшим в стране по основным показателям деятельности, таким как объем активов (доля рынка – 14,7%), кредитов (16,5%) и депозитов (14,4%). В 2019 году банк заработал 5,9 млрд тенге чистой прибыли (здесь и далее суммы, изначально выраженные в валютах стран присутствия, пересчитаны по официальному курсу тенге), что составило 27% от совокупного финансового результата сектора. Для сравнения: консолидированная прибыль материнского АТФБанка в прошлом году составила всего 1,9 млрд тенге.

Кыргызская «дочка» Халыка в 4 раза меньше Оптимы по величине активов (53 млрд против 200 млрд тенге на конец 2019 года) и в 3,5 раза меньше по объему ссудного портфеля (35 млрд против 125 млрд). Зато в 2019 году она демонстрировала резкую динамику. По данным материнского банка, активы кыргызского Халыка за прошлый год выросли на 36% (втрое быстрее среднерыночных темпов), ссудник – на 33% (вдвое быстрее рынка). В 2019 году «дочка» Народного заработала 619,4 млн тенге чистой прибыли.

Халык зашел в Кыргызстан практически синхронно с АТФ. В 2004 году правительство Кыргызской Республики приняло решение о приватизации государственного Кайрат Банка и объявило тендер. Халык его выиграл, заплатил 170 млн сомов (\$1,34 млн) за 100% акций и провел ребрендинг. Быстрый рост, демонстрируемый «дочкой» в последние два года, потребовал от акционеров вливания дополнительных средств в структуру. В декабре 2019-го уставный капитал кыргызского Халыка был увеличен с 600 млн до 1,2 млрд сомов.

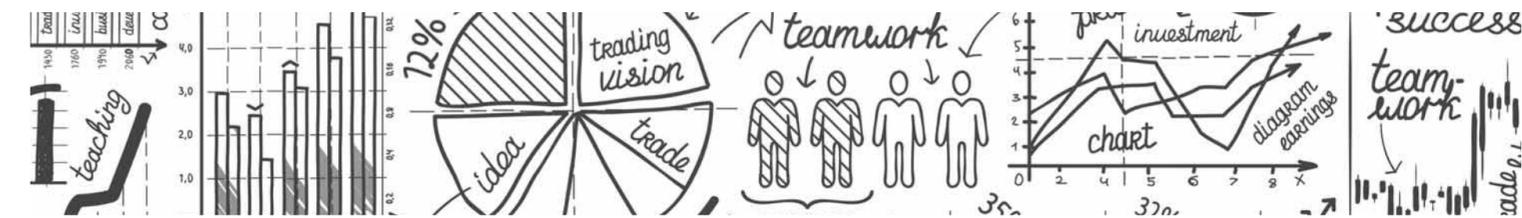
Кыргызстан: уходы

Была «дочка» в Кыргызстане и у БТА Банка, но с ней было связано много скандалов (собственно, как и с самим материнским институтом). Например, в 2011 году БТА попытался через Международный арбитражный суд в Гааге взыскать с Кыргызстана \$75 млн за незаконную, по мнению истца, экспроприацию 71% акций в дочернем банке. По сообщению правительства Кыргызстана, в 2018 году стороны договорились урегулировать данный спор мирным путем, и арбитражное производство было прекращено «без признания какой-либо ответственности со стороны Кыргызстана и без выплаты с его стороны какой-либо компенсации». В 2019-м местный Бакай Банк выкупил долю казахстанских акционеров в кыргызском БТА Банке и осуществил его поглощение. Бренда БТА в Кыргызстане не стало.

А четыре года geleden ранее из этой страны ушел Казком, проработав здесь почти 13 лет. В 2002-м Казком купил 72% акций Кыргызавтобанка, переименовал «дочку» в ОАО «Казкоммерцбанк-Кыргызстан» и к 2012 году довел долю владения до 96%. В 2015-м весь этот пакет был продан Канату Мамакееву (являлся бессменным председателем правления банка с момента его покупки Казкомом). По данным СМИ, сумма сделки составила \$2,4 млн. В Казкоме продажу объясняли оптимизацией дочерних структур из-за слияния с БТА. Банк был переименован в Кыргызкоммерцбанк и носит это название и поныне, но структура его собственников поменялась. В 2017 году контрольную долю (53%) выкупила японская Sawada Holdings. По информации финансового портала «Акчабар», пакет обошелся японцам в \$7,8 млн.

Россия: приходы

В России у казахстанских БВУ есть три дочерних банка. Самым крупным из них является Плюс Банк, полностью принадлежащий Банку Юсан как правопреемнику Цеснабанка. Последний



ПОКАЗАТЕЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ «ДОЧЕК» КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ НА КОНЕЦ 2019 ГОДА

Материнская организация	Дочерний банк	Страна	Активы, млрд тенге	Доля рынка по активам	Ссудный портфель, млрд тенге	Годовая чистая прибыль, млрд тенге
АТФ Банк	Оптима Банк	Кыргызстан	200	14,7%	125	5,9
ЮСАН Банк	ПЛЮСБАНК	Россия	160	0,031%	123	-13,6
HALYK BANK	МОС КОММЕРЦ БАНК	Россия	122	0,024%	67	0,6
HALYK BANK	HALYK BANK	Грузия	71	1,1%	58	1,5
БТА БАНК	ЗАО «БТА Банк» (Беларусь)	Беларусь	64	0,462%	37	0,5
HALYK BANK	HALYK BANK	Кыргызстан	53	3,8%	35	0,6
HALYK BANK	HALYK BANK	Таджикистан	22	3,3%	2,2	0,5
HALYK BANK	TENGE BANK	Узбекистан	15	0,1%	5,5	-0,1
Eurasian Bank	ПАО «Евразийский банк» Eurasian Bank	Россия	14	0,003%	0,7	-1,8
БТА БАНК	АО «БТА Банк» (Украина)	Украина	7,6	0,032%	0,9	0,2

Источник: публичные документы материнских и дочерних организаций

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

получил контроль над Плюсом 31 декабря 2015 года, увеличив долю в голосующих акциях с 20 до 67,4%. За этот докученный пакет, по данным аудита, Цесна заплатила 3,4 млрд тенге. 12 января 2016 года Цесна нарастила долю в Плюс до 83,3%, потратив на это еще 1,2 млрд тенге. А на конец 2016-го Плюс уже на 100% принадлежал Цесне. Цену заключительной сделки «Курсив» в открытых источниках не обнаружил, но в апреле 2015-го Цеснабанк уведомил KASE, что за увеличение доли в Плюс с 20 до 100% он заплатит «не более \$17,37 млн». На момент публикации данного объявления эта сумма была эквивалентна 3,2 млрд тенге, на конец 2016-го она выросла до 5,8 млрд тенге.

Плюс Банк был основан в Омске и в настоящее время имеет 12 офисов в шести регионах России. По данным портала banki.ru, по итогам 2019 года Плюс занимал 117-е место среди 440 банков РФ по величине чистых активов (160 млрд тенге), 48-е место по размеру кредитного портфеля физлиц и 68-е место по объему депозитов населения. Ключевые продукты банка – автокредитование, ипотека, карточный бизнес. Основу фондирования составляют розничные вклады.

Информация о финансовых результатах Плюса противоречива. Согласно годовому отчету банка, его чистая прибыль за 2019 год составила 408 млн рублей (сумма эквивалентна 2,4 млрд тенге. – «Курсив»), что на 855 млн больше чистого убытка за 2018 год. В этом же документе сказано, что одной из стратегических целей банка является выход на стабильно безубыточный уровень деятельности. В то же время аудированная отчетность гласит, что в 2019 году банк допустил убыток в размере 2,3 млрд рублей (около 13,6 млрд тенге).

В 2018 и 2019 году Плюс нарушал минимальные значения надбавок к нормативам достаточности капитала. По информации банка, причина нарушений – существенное снижение собственных средств в результате доформирования провизий по корпоративному портфелю и переоценки имущества на балансе. С 6 октября 2018 года по 5 апреля 2019 года регулятор наложил на

Плюс ограничение в части привлечения клиентских средств на счета и депозиты. По состоянию на 30 апреля 2019 года в Плюс проводилась комплексная проверка со стороны ЦБ РФ. В этой связи на тот момент существовала высокая неопределенность в отношении непрерывности деятельности банка, что было отмечено в аудиторском заключении (проще говоря, это нарек на возможный дефолт). Так совпало, что проблемы в Плюс начались синхронно с проблемами в материнской Цесне. И, судя по всему, так же синхронно закончились – во всяком случае, пруденциальные нормативы Плюс больше не нарушал. В аудите за 2019 год пугающая информация о сомнениях в способности банка работать непрерывно уже отсутствовала.

Халык обзавелся «дочкой» в России в 2004 году, купив 77% Челябинского банка «Хлебный» за 165 млн тенге (около \$1,23 млн). Затем доля была доведена до 100%, и в 2007-м банк был переименован в НБК (аббревиатура названия материнской структуры). После поглощения Казкома у Халыка появилась еще один банк в России – Москоммерцбанк. Халык решил ограничиться только им и в 2018 году присоединил НБК к Москоммерцу.

На конец прошлого года активы российской «дочки» Халыка составили 122 млрд тенге, ссудный портфель – 67 млрд, собственный капитал – 23 млрд. В 2019 году банк заработал 580 млн тенге чистой прибыли. По данным годового отчета Халыка, основными задачами Москоммерца в 2019 году являлись улучшение качества ссудного портфеля и реализация непрофильных активов. В целях поддержки операционной деятельности уставный капитал «дочки» в декабре прошлого года был увеличен на 3 млрд рублей.

Самой маленькой из иностранных «дочек» казахстанских БВУ является ПАО «Евразийский банк» (Россия). На момент покупки (апрель 2010-го) он назывался Банк Тройка Диалог. Сумма сделки составила \$22,075 млн и 150 тыс. рублей за 100% акций. Бумаги были приобретены у ЗАО «Финансовый консультант «Тройка Диалог».

Изначально банк базировался в Москве. Новые владельцы двинулись в сторону Урала и Сибири, открыв офисы в Новосибирске, Челябинске и Омске. На конец 2019 года активы ПАО «Евразийский банк» составляли 14 млрд тенге, кредитный портфель – 0,7 млрд. Прошлый год банк завершил суботком в размере 1,8 млрд тенге. Евразийский несколько раз докапитализировал «дочку» через допэмиссию, в том числе в 2015 году капитал ПАО был увеличен на 500 млн рублей. А в 2018 году материнский банк выдал «дочке» субординированный заем в размере \$3 млн сроком на семь лет.

Россия: уходы

В 2016 году Россию покинул Банк ЦентрКредит. ООО «Банк БЦК-Москва» получила лицензию ЦБ РФ в марте 2008-го. В декабре 2015-го акционеры приняли решение продать «дочку». Причина – значительное ухудшение экономической конъюнктуры и нестабильность операционной среды в Казахстане и России, вызванные падением цен на нефть, сохранением антироссийских санкций и девальвацией рубля. «Мы убеждены, что сейчас необходимо сконцентрироваться на вопросах укрепления бизнеса внутри Казахстана», – комментировал сделку председатель правления БЦК Владислав Ли.

В январе 2016-го «дочка» была продана за 411 млн рублей (около \$5,23 млн). «Актив продан частным российским инвестором по рыночной стоимости капитала банка», – сообщил БЦК в своем пресс-релизе. Летом 2018-го БЦК-Москва был переименован в РАМ Банка «в связи с изменением долгосрочной стратегии и активным развитием корпоративного, международного и розничного бизнеса». Через год ЦБ РФ отозвал лицензию у этого банка, после чего Арбитражный суд Москвы удовлетворил заявление регулятора о признании РАМ Банка банкротом. Как сообщила временная администрация банка, проводившая внутреннее расследование, руководство РАМ Банка вывело из структуры 2,2 млрд рублей через выдачу заложенных не возвратных займов.

Плачевно закончилась история банка БТА-Казань. В 2005 году

Волжско-Камский акционерный банк радостно сообщил о смене названия: «У нас появился стратегический партнер в лице Банка ТуранАлем, активы которого составляют более \$5,7 млрд, а собственный капитал превышает \$600 млн». В конце 2006-го БТА, выкупив допэмиссию, стал одним из основных акционеров БТА-Казани с долей 47,32%. Затем банк активно рос, а в 2014 году перестал выполнять обязательства перед клиентами. Регулятор подверг банк санации, уменьшил его уставный капитал до 1 рубля, в результате прежние акционеры (помимо БТА ими были пять физических лиц) оказались в буквальном смысле обездоленными без каких-либо компенсаций. Центробанк по предложению руководства Татарстана выбрал нового инвестора для оздоровления БТА-Казани – им стала компания «Новая нефтехимия», один из крупнейших акционеров Татфондбанка. В 2015-м организация была переименована в Тимер Банк.

Эксклюзивы Халыка

Грузинскую «дочку» Халык не покупал, а основал с нуля. АО «Халык Банк Грузия» было учреждено в январе 2008 года с уставным капиталом 2,5 млрд тенге (около \$21 млн). На конец прошлого года активы банка составили 71 млрд тенге (1,1% от совокупного показателя сектора), ссудный портфель – 58 млрд, собственный капитал – 16,6 млрд. По итогам года «дочка» заработала 1,5 млрд тенге чистой прибыли. В июне 2019-го акционер в целях поддержания роста кредитования докапитализировал структуру на 14 млнлари (около 1,9 млрд тенге).

«Дочка» в Таджикистане также была создана с нуля, но не Халыком, а Казкомом. Банковскую лицензию ЗАО «Казкоммерцбанк Таджикистан» получил в январе 2008-го. В июле 2019-го Халык дал банку свое название, а в этом году «дочка» сменила головной офис. На конец прошлого года активы банка составили 21,5 млрд тенге (3,3% от совокупного показателя сектора), ссудный портфель – 2,2 млрд, собственный капитал – 4,4 млрд. В 2019 году банком получена чистая прибыль в размере 483 млн

тенге. По информации Халыка, таджикской «дочке» особо удаётся карточный бизнес: по итогам 2019 года доля банка на местном рынке карточных платежей составила 47%.

Самая молодая «дочка» казахстанских БВУ базируется в Узбекистане. Она начала работу в июле прошлого года, называется Tenge Bank и тоже принадлежит Халыку. Очевидно, что решение о выходе на узбекский рынок связано со сменой власти в соседней стране и с ожиданиями экономической либерализации. Скорее всего, Халык не смог открыться здесь под собственным брендом, поскольку в Узбекистане есть свой Народный банк, занимающий 6-е место по активам. Активы Tenge Bank на конец года составили 14,8 млрд тенге (0,1% от совокупного показателя сектора), ссудник – 5,5 млрд, собственный капитал – 4,6 млрд. По итогам 2019 года банком получен убыток в размере 123 млн тенге.

Из последнего годового отчета Халыка можно узнать, какие задачи были поставлены акционером перед дочерними банками на текущий год. В России и Таджикистане «дочкам» поручено выйти на стабильные показатели прибыли, в Грузии и Кыргызстане – развивать современные банковские продукты и технологии, в Узбекистане – обеспечить агрессивный рост и усиление рыночных позиций.

А из старых банковских документов можно выяснить, какие планы по экспансии не сбылись. Например, в 2007 году Халык зарегистрировал два дочерних предприятия в Монголии с уставным капиталом по 1,2 млн тенге. Планировалось, что ТОО «Халык Дорнод» получит лицензию на предоставление банковских услуг, а ТОО «Халык Астана Дорнод» – на брокерско-дилерскую деятельность. Позднее вторая из них была переименована в ТОО «Халык НБФО» (небанковская финансовая организация) с увеличением уставного капитала до 95,3 млн тенге. Однако Центробанк Монголии отказал Халыку в предоставлении банковской лицензии. В Халыке посчитали, что без банковской лицензии небанковская финансовая деятельность нецелесообразна, и в 2009 году обе «дочки» были закрыты.

Пандемия подтолкнула телекоммуникации к новым горизонтам

В 2020 году резко вырос спрос на услуги Центра обработки данных «Казхателеком» (на 41%), в частности на облачные сервисы и защищенные сети. Это свидетельствует об окончательном повороте страны в сторону цифровизации, и пандемия лишь ускорила этот процесс.



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казхателеком»

Коронакризис текущего года повлек за собой достаточно глубокие изменения во всех сферах жизни и экономики, при этом основной удар пришелся на реальный сектор. Сложнее всего пришлось МСБ и в значительной степени – предприятиям, ориентированным на нишевые сегменты целевой аудитории и имеющим четкую специализацию: спорт, развлечения, туризм.



Но справедливости ради хотел бы отметить, что первая и последовавшая за ней вторая волна локдауна, повлекшие за собой снижение деловой активности до 45–50%, вместе с тем послужили катализатором принципиальных изменений в бизнес-процессах. Так, многие предприятия смогли не только оперативно отреагировать на внезапно изменившуюся реальность, но и создать яркие кейсы, интересные коллаборации, в основу которых лег процесс перехода в онлайн. Бизнес сумел адаптироваться к изменившейся ситуации, запуская онлайн-каналы: 3D-туры, консультации через Zoom, оформление сделок онлайн.

Очевидно, что пандемия COVID-19 в 2020 году ускорила процесс перехода в онлайн в разы, что сделало телеком-услуги еще более востребованными. Прямо пропорционально воз-



Фото: Depositphotos/kubais

30% по сравнению с уровнем до пандемии. Прогнозы Гейтса совпадают с исследованиями отраслевых экспертов, которые подсчитали, что, вероятно, потребуются несколько лет, чтобы вернуться к уровню до пандемии.

Кроме того, согласно октябрьскому исследованию Bank of America, рост корпоративных

фиксированный, так и на мобильный терминал, избегая при этом платы за переадресацию вызова. В пакете дополнительно предоставляются безлимитные звонки на номера сети АО «Казхателеком», мобильный доступ в интернет, а также пакетные опции на звонки на сети других операторов связи.

Помимо этого среди наиболее востребованных продуктов компании – облачные сервисы. Сегодня бизнес стал чаще обращаться за такими услугами для развертывания или миграции своих ИТ-ресурсов в облачный сервер. На 28% вырос интерес и к облачному видеонаблюдению, обеспечивающему защиту складов, магазинов, гостиниц и автомоек, производственных компаний и многого другого. Здесь доступ к платформе осуществляется после подключения услуги через личный кабинет WEB-браузера или мобильного приложения КТ Сам. При этом видео хранится на облачных серверах от 5 до 30 дней по потребности клиента. К слову, каждый объект, включенный в перечень уязвимых в террористическом отношении, должен иметь систему антитеррористической защиты, включающую видеонаблюдение.

Хочу также отметить рост спроса на 13% на IP VPN в силу необходимости установки защищенных и безотказных сетей связи как для бизнеса, который

перевел работу на удаленный режим, так и для государственных структур, отвечающих за бесперебойное функционирование жизненно важных служб. Данная сеть позволяет связать между собой структурные подразделения организации или сети компаний-партнеров не только внутри города, области, но и по всей территории Казахстана и за рубежом. Такая корпоративная сеть, созданная с использованием технологии IP VPN, логически отделена от публичных сетей, то есть клиентский трафик полностью защищен от несанкционированного доступа извне.

Следующий продукт, набирающий популярность в Казахстане, – это виртуальный дата-центр – облачный ресурс, на базе которого клиент может самостоятельно создавать ИТ-инфраструктуру любой сложности. При этом нет необходимости в покупке дорогостоящего железа, техобслуживания, так как в облака можно выводить даже ресурсоемкие проекты с большим трафиком. Спрос на данную услугу вырос на 36% в 2020 году.

В целом с начала года спрос на услуги Центра обработки данных «Казхателеком» вырос на 41%, свидетельствуя об окончательном повороте страны в сторону цифровизации в глобальном плане. Наблюдаются также значительные изменения в сегменте программного обеспечения: переход от поставки готовых программ к продаже услуг облачных серви-

сов. Сегодня можно ответственно говорить, что телекоммуникационные услуги приносят бизнесу прямую и косвенную пользу. Представить любое направление деятельности без высокоскоростного интернета, мобильных приложений и других средств связи с сотрудниками, потенциальными клиентами уже невозможно. Кроме того, телекоммуникации способствуют снижению эксплуатационных расходов, экономии офисного пространства и повышению производительности.

Напоследок хочу привести некоторые цифры. Деловая активность в онлайн уже значительно повлияла на рост потребления среди B2B-сервисов российского «Мегафона». Число подключений к платформе по проведению онлайн-конференций и вебинаров в текущем году выросло в 15 раз по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. В связи с массовым переходом ресторанов и торговой сети на доставку и оказание услуг на дому Московская городская телефонная сеть увеличила продажи сервиса для организации работы разъездного персонала «Мобильные сотрудники». Причем больше всего рост подключений сервиса в ресторанном бизнесе и продуктового ретейла – 57% новых подключений, в сегменте непродуктового ретейла – 20% подключений. Думаю, аналогичную картину можно будет наблюдать и в Казахстане в ближайшее время.

росли потребности в скоростных каналах связи и сервисах, позволяющих обеспечить эффективное функционирование бизнеса в дистанционном режиме.

При этом я считаю, что давление на сети будет продолжать расти. Ведь, согласно прогнозу создателя Microsoft Билла Гейтса, объем командировок снизится на 50%, а работа из офиса – на

поездок вряд ли произойдет до конца 2023 года или в 2024 году.

Как известно, спрос рождает предложение, и это сейчас хорошо видно на рынке телекоммуникационных услуг Казахстана. В частности, в текущем году на 45% вырос спрос на пакеты услуг «Казхателекома». Это удобно для пользователей, ведь объединение фиксированной и мобильной связи в одном номере позволяет организовать поступление звонков как на

Фонд «Даму» погасил заем АБР на сумму 47 млрд тенге

36 000 проектов было поддержано в рамках инвестиционной программы АБР

Фонд развития предпринимательства «Даму», дочерняя организация холдинга «Байтерек», полностью погасил заем Азиатского банка развития (АБР) на сумму 47 млрд тенге, привлеченный в 2017 году для реализации инвестиционной программы по развитию малого и среднего предпринимательства в Казахстане через БВУ и МФО.

Канат БАПИЕВ

Фонд «Даму» и Азиатский банк развития сотрудничают с 2011 года. За этот период подписано четыре соглашения на общую сумму 700 млн долларов США, или 179,2 млрд тенге.

Завершающий инвестиционную программу АБР четвертый транш выделен в 2017 году под государственную гарантию Министерства финансов РК. В реализации транша четвертой инвестиционной программы по развитию малого и среднего предпринимательства в Казахстане через БВУ и МФО принимали участие АО «Банк ЦентрКредит», АО «Нурбанк», АО «Банк Касса Нова» и АО «Форте



Фото предоставлено Фондом «Даму»

Банк», а также ТОО «МФО «КМФ» и ТОО МФО «Арнур Кредит».

«Кредиты, выданные АБР Фонду «Даму», обеспечили дополнительную

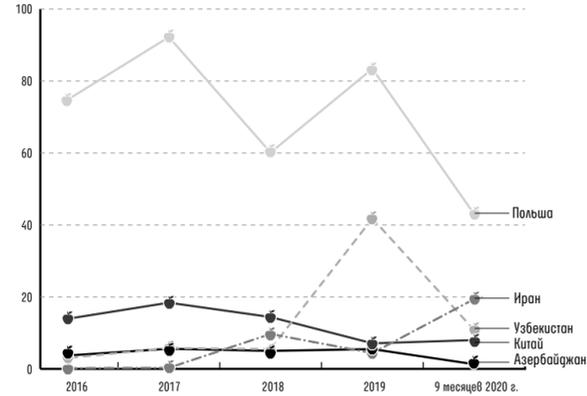
ликвидность ММСП для финансирования их деловых операций», – сказал Нариман Маннапбеков, директор АБР в Казахстане. – «Даму» остается ключе-

вым партнером АБР в поддержке ММСП в Казахстане. Мы с нетерпением ждем возможности работать с «Даму» над аналогичными проектами в будущем».

«Программа была успешно реализована благодаря активному участию банков и микрофинансовых организаций. За время реализации программы было поддержано 36 000 проектов на сумму 363 млрд тенге, создано более 11 000 рабочих мест, выпущено продукции на сумму 4,4 трлн тенге, уплачено налогов на сумму 281 млрд тенге. Фонд благодарит АБР за помощь в реализации проекта. АБР является одним из важнейших международных партнеров фонда», – прокомментировала председатель правления Фонда «Даму» Гаухар Бурибаева.

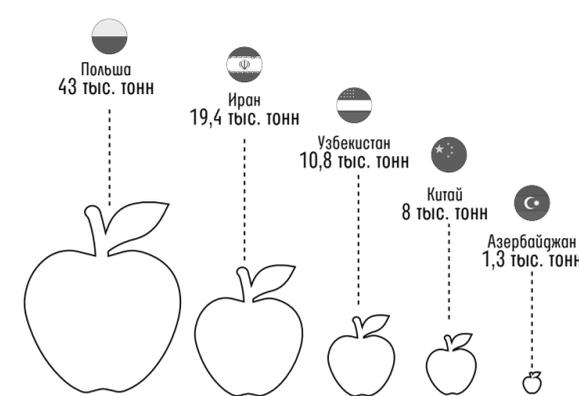
Старший специалист финансового сектора АБР Дай Чанг Сонг обратил внимание на уровень проведения проекта с Фондом «Даму»: «АБР был рад предоставить расширенный доступ к финансированию для ММСП, уделяя особое внимание кредитованию женщин-предпринимателей, особенно в регионах. Банк также поддерживает семинары по наращиванию потенциала для женщин-предпринимателей во всех 14 областях Казахстана с целью повышения финансовой, правовой и деловой грамотности женщин. АБР рассчитывает на дальнейшее сотрудничество с «Даму», особенно в области зеленых инвестиций и микрофинансирования».

Динамика импорта яблок в РК, тыс. тонн



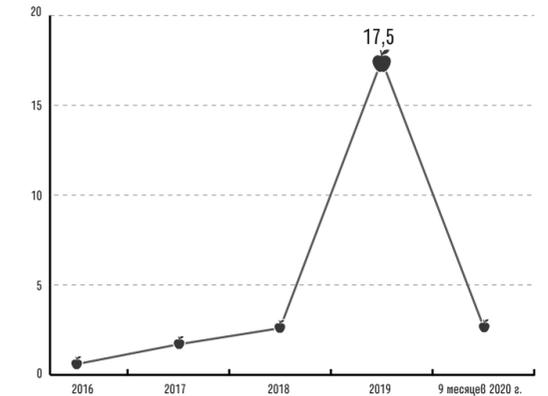
Источник: Бюро национальной статистики, ЕЭК
Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Импорт яблок в январе-сентябре 2020 года, тыс. тонн



Источник: Бюро национальной статистики, ЕЭК
Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Динамика экспорта казахстанских яблок в Россию, тыс. тонн



Источник: Бюро национальной статистики, ЕЭК
Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Минсельхоз заманивает инвесторов яблоками и 23 млрд тенге субсидий

Полностью удовлетворить внутренний спрос на яблоки продукцией собственного производства планирует МСХ РК уже к 2024 году. Способствовать этому должны увеличенные субсидии на инвестиции в закладку яблоневых садов и строительство фруктохранилищ.

Жанболат МАМЫШЕВ

За 2019 год в Казахстане съели и переработали, по данным Минсельхоза, 344,3 тыс. т яблок. А вырастили 216,5 тыс. т. Промышленный дефицит в 127,8 тыс. т традиционно был покрыт за счет импорта.

Чи яблоки грызут казахстанцы

Последние пять лет ежегодный импорт яблок в Казахстан составляет как минимум 100 тыс. т в год. Крупнейший поставщик – Польша. Восточноевропейское государство в период с 2016-го по 2019 год ежегодно экспортировало в Казахстан не менее 60 тыс. т яблок. За первые девять месяцев 2020 года Казахстан ввез уже 43 тыс. т польских яблок на \$20,4 млн (47,5 цента за килограмм).

Основные яблочные поставки из-за рубежа приходятся на межсезонье – в первом полугодии импорт составил 42,6 тыс. т. Период ввоза и страна импорта влияют на размер пошлины на яблоки. Например, яблоки из Ирана, с которым ЕАЭС имеет зону свободной торговли, облагаются пошлиной 1,8 евроцента (9,2 тенге по курсу на 3 декабря) за килограмм. С 1 января по 31 марта пошлина на ввоз яблок из других стран составляла 3 евроцента (15,4 тенге), с 1 апреля по 30 июня – 1,5 евроцента (7,7 тенге), с 1 по 31 июля – снова 3 евроцента, с 1 августа по 30 ноября – 6 евроцентов (30,8 тенге), с 1 по 31 декабря – 3 евроцента. С 1 декабря 2020 года правила изменились: теперь пошлина составляет 5–10% от таможенной стоимости, конкретный процент опять же зависит от периода.

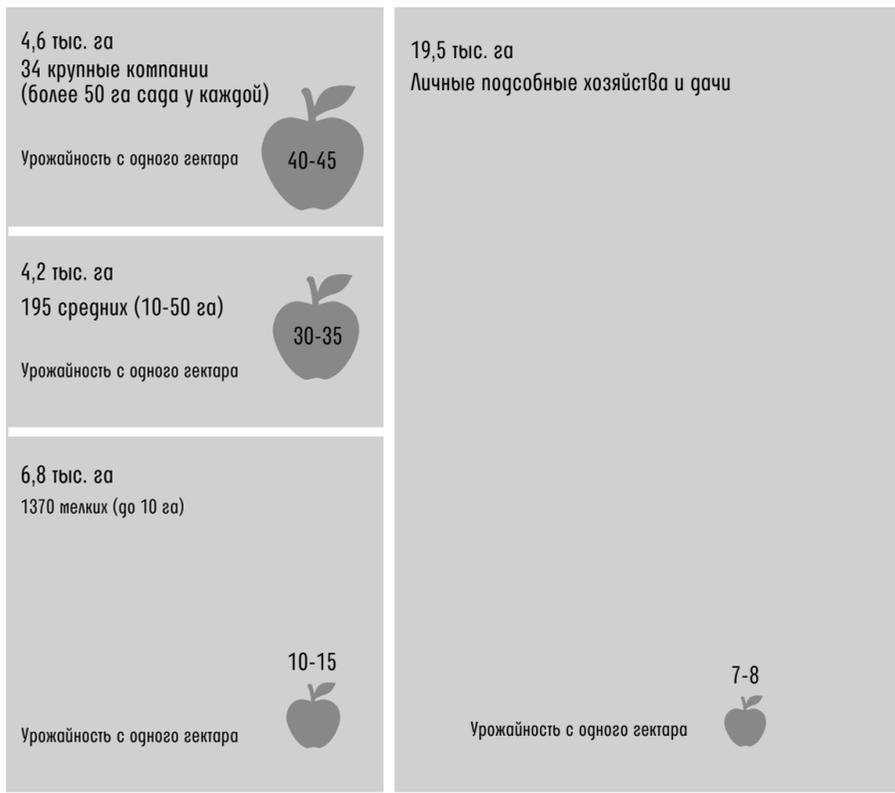
Экспортирует Казахстан мало – в пределах 3 тыс. т яблок ежегодно. В 2019 году экспорт неожиданно вырос в 6,7 раза – до 17,5 тыс. т. Весь этот объем ушел в Россию, которая с 10 августа 2019 года ввела запрет на импорт яблок из Китая.

Производством яблок в Казахстане, по данным Минсельхоза, занимаются 1599 хозяйств, в прошлом году под яблоневыми садами было 35,1 тыс. га. Основное производство сосредоточено в Туркестанской (15,8 тыс. га) и Алматинской (14,1 тыс. га) областях, на которые приходится 80% яблоневых садов страны. 2,6 тыс. га садов расположены в Жамбылской области и 2,6 тыс. га – в остальных регионах.

По данным МСХ, существует практически прямая зависимость эффективности производства от площади садов. Наиболее эффективными производителями являются собственники крупных садов, каждый из которых дает 40–45 тонн с гектара. А самая низкая урожайность у личных подсобных хозяйств и дач – 7–8 тонн с гектара.



Какую площадь занимают сады казахстанских производителей яблок, урожайность в хозяйствах разной величины



Источник: МСХ РК

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Яблочный спас

Минсельхоз решил сделать ставку на крупных и средних игроков, инвестирующих в закладку интенсивных садов, которые позволяют получать урожай уже на второй-третий год после посадки саженцев, а также занимают меньшую площадь.

«Урожайность яблок в промышленных интенсивных садах составляет 40–45 тонн с гектара, тогда как в мелких и личных под-

собных хозяйствах – 7–10 тонн с гектара. Поэтому ставку по увеличению площадей яблоневых садов нужно делать на крупные и средние хозяйства, а мелкие хозяйства и личные подсобные хозяйства объединять в кооперативы», – заявил министр сельского хозяйства Сапархан Омаров.

Стимулами к созданию крупных плодородческих хозяйств должны стать увеличенные с 25 до 40% субсидии на инвестиции

в закладку яблоневых садов и строительство фруктохранилищ. Кроме того, вводятся 25%-ные субсидии на строительство скважин для полива садов.

На инвестиционное субсидирование, по оценке МСХ РК, нужно 23,6 млрд тенге. Еще 10,2 млрд тенге должно пойти на строительство лаборатории по производству посадочного материала и сертификационного центра. Предполагается, что за счет этого в новых интенсивных садах будет расти больше отечественных саженцев, чем иностранных. Сейчас, по словам Омарова, Казахстан тратит 25 млрд тенге в год на покупку семи миллионов саженцев (3,6 тыс. тенге за штуку), многие из которых являются некачественными, а часть еще и заражена болезнями, из-за чего Минсельхоз намерен ввести обязательную сертификацию завозимых из-за рубежа саженцев.

Алматинское ТОО «Казахский научно-исследовательский институт плодовоовощеводства» продает районированные саженцы по 600–1500 тенге, но в интенсивных садах области импортных саженцев все равно больше, чем местных. По данным управления сельского хозяйства Алматинской области, в 2020 году здесь было заложено 575 га яблоневых садов, 65% саженцев – «иностранцы».

Кроме того, инвесторам, которые придут в сектор, власти обещают выделять в приоритетном порядке земельные участки для садов и подвести воду и свет.

Все эти меры прописаны в подготовленном Министерством сельского хозяйства проекте комплексного плана по насыщению рынка отечественными продовольственными товарами. Сейчас план на согласовании в госорганах и акиматах.

Через четыре года здесь будет новый сад

Ежегодно с 2021 года общая площадь садов будет расти в среднем на две тысячи гектаров и достигнет 44,7 тыс. га в 2024 году, планируют в Минсельхозе. Это позволит, по расчетам МСХ, в 2024 году дополнительно получить 134,7 тыс. т яблок. Таким образом, отечественные садоводы закроют 100% потребности Казахстана в яблоках. В 2019 году процент казахстанских яблок в общественном потреблении составлял 62,9%.

За четыре года в республике должно появиться 6,6 тыс. га новых яблоневых садов. По словам Омарова, инвесторы более чем на пять тысяч гектаров уже есть. В Алматинской области прорабатываются проекты на 1515 га из планируемых 2450 га, в Жамбылской – на 1162 из 1700 га. Туркестанская область и Шымкент сгенерировали проекты на 2888,5 га из планировавшихся Минсельхозом 2450 га.

В качестве примера крупного инвестора Омаров приводит турецкую компанию Göknuş Gıda, которая собирается посадить на юге страны более восьми миллионов фруктовых деревьев на пяти тысячах гектаров. Проект рассчитан на пять лет – каждый год по саду на площади в тысячу гектаров: 700 га – под яблони, 100 га – грушевые деревья, по 100 га – кислую и сладкую вишню.

Защищать внутренний рынок от зарубежных яблок МСХ РК собираются мерами тарифного и нетарифного регулирования. Суть этих мер чиновники пока не раскрывают, но можно предположить, что речь пойдет о квотировании и жестком фитосанитарном контроле – так поступили, например, в соседней России.

Еще одно предложение в пользу отечественных производителей – учитывать казахстанское содержание при покупке яблок в рамках госзакупки и закупки субъектов квазигоссектора.

Владелец сада и участник проекта «Настоящий алматинский импорт» Андрей Ким на вопрос управления сельского хозяйства Алматинской области, в 2020 году здесь было заложено 575 га яблоневых садов, 65% саженцев – «иностранцы».

ОБЪЯВЛЕНИЯ

- ИП «Атымтаева», БИН 881122451198, сообщает об утере кассовых аппаратов: «Меркурий 115» #88648 2011 г. в., «Меркурий 115Ф» #1299888 2014 г. в. и документов: книга товарных чеков, книга учета наличных денег, регистрационная карта. В связи с утерей считать недействительными.
- ТОО «АМComrapu», БИН 170940012287, сообщает о своей реорганизации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Нур-Султан, р-н Алматы, Жилой массив «Ақ-Бұлақ-3», ул. Аскар Токпанов, здание 23/1.
- Утеранный договор о приватизации квартиры № 3/5773 от 09.11.1993 года на имя Ярмолевича Виталия Петровича считать недействительным.
- Утеранный технический паспорт (Ф-3) на квартиру в многоквартирном доме по адресу: г. Караганда, пр. Строителей, д. 17, кв. 131, инвентарный номер 40667 от 07.08.2008, года считать недействительным.
- ТОО «Aisaf-BS», БИН 180240013965, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Мәңгілік ел, д. 19/2, кв. 129. Тел. 87018075708.

ПРОЦЕСС



Фото: Depositphotos/Andrey_Kuzmin

Пандемия и образование в Казахстане: серьезные потери и увеличение неравенства



Жан-Франсуа Марто,
постоянный представитель
Всемирного банка в Казахстане

За двадцать лет работы в Всемирном банке я наблюдал несколько глобальных кризисов, но последние оценки социальных и экономических последствий пандемии COVID-19 повергли меня в шок. Хотя в Нур-Султане, где я сейчас работаю, еще рано говорить о последствиях пандемии во многих областях, однако уже ясно, что влияние на результаты обучения учащихся будет весьма серьезным.

Система образования в Казахстане сталкивалась с вызовами еще до начала пандемии. До вспышки COVID-19 шесть из десяти учащихся в РК были функционально неграмотными – и это в стране с уровнем дохода выше среднего, где среднестатистический ребенок завершает 13,7 лет обучения в школе. Пандемия грозит привести к функциональной неграмотности еще более 100 тыс. учащихся.

Функциональная грамотность – это не то же самое, что «обычная» грамотность. Грамотные учащиеся вполне могут запомнить названия большинства столиц мира или выучить наизусть периодическую таблицу Менделеева. Однако они не могут применить полученные знания – по математике, естественным наукам и чтению – в повседневной жизни, чтобы работать на профессиональном уровне и преуспевать как личность и гражданин.

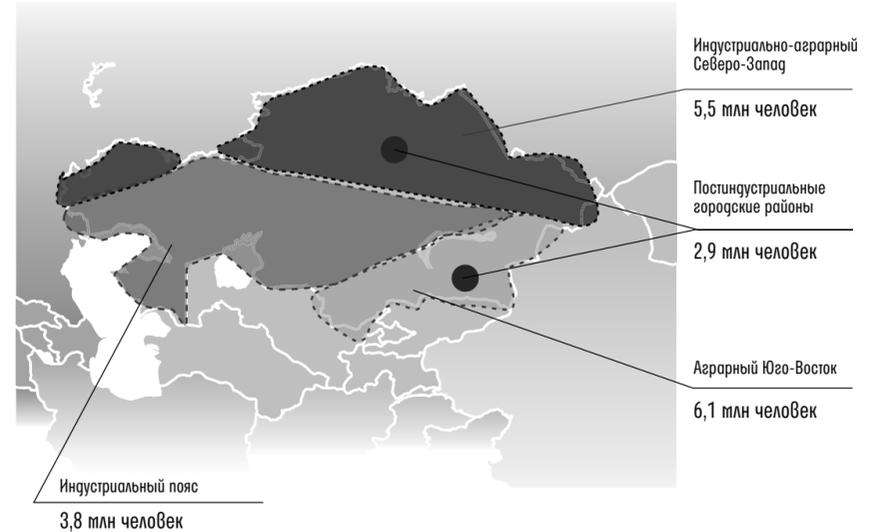
Недавние оценки Всемирного банка по Казахстану также показывают, что в результате пандемии показатели обучения снизились на 8 баллов по шкале PISA. PISA – это Международная программа по оценке образовательных достижений учащихся, в рамках которой оцениваются навыки по математике, чтению и естественным наукам среди 15-летних подростков.

Что еще хуже – эти потери и негативные последствия особенно ощутят на себе и без того уязвимые категории учащихся. Закрытие школ даже на непродолжительное время увеличит разрыв в успеваемости по чтению между детьми из бедных и богатых семей на 18%, как это видно из наших оценок на графике ниже.

Неравенство и «четыре Казахстана»

Географическое неравенство зачастую усугубляет социальное. Неравномерный и неравный ландшафт развития человеческого капитала в Казахстане был представлен Центром исследований и консалтинга в ходе обсуж-

Предполагаемое воздействие COVID-19 на разрыв между разными социально-экономическими группами учащихся



Источник: Центр исследований и консалтинга, на основе данных Комитета по статистике РК (2018 г.) и анализа Н. Зубаревич

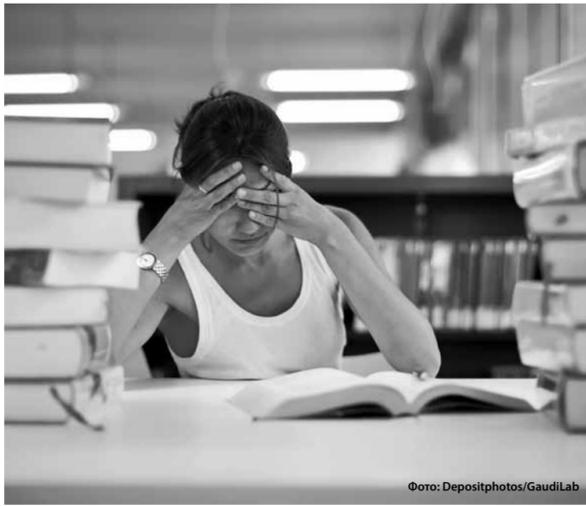


Фото: Depositphotos/GaudiLab

нами: например, по уровню доходов существует четырехкратная разница между регионами с высокими и низкими показателями, по рождаемости север страны можно сравнить с Европой, в то время как юг отражает тенденции стран с низкими доходами, а северо-запад Казахстана по продолжительности жизни схож со странами Африки.

Результаты PISA аналогичным образом подтверждают различия в уровне человеческого капитала по Казахстану – согласно исследованию, регионы с низкой успеваемостью отстают от регионов с высокой успеваемостью в среднем на четыре года обучения, демонстрируя слабые результаты как в сельских, так и городских школах, в то время как в регионах с наиболее высокой успеваемостью наблюдается наибольший разрыв между сельскими и городскими школами. Северный Казахстан является вдохновляющим примером региона, где и общий уровень успеваемости по региону высокий, и разрыв между городскими и

сельскими школами – один из самых незначительных. Настораживает также разрыв между лучшими и слабоуспевающими учениками. Взять, к примеру, Назарбаев интеллектуальные школы (НИИШ) – сеть из 22 высококонкурентных школ для наиболее способных учеников в возрасте 5–18 лет. Учащиеся НИИШ опережают своих сверстников на 124 балла PISA, что соответствует почти трем годам обучения. Что касается функциональной грамотности, то успева-

Перспективы развития человеческого капитала

Если по расчетам показателей ожидается, что ребенок, родившийся в Казахстане до вспышки COVID-19, сможет реализовать только 63% своего потенциала, насколько пандемия еще больше ограничит его/ее возможности? И в какой степени эти потери в образовании повлияют на конкурентоспособность и производительность экономики в будущем? Значение Индекса человеческого капитала отражает, насколько продуктивным станет ребенок в будущем, если он будет полностью здоровым и образованным. С 2010 по 2020 год Индекс человеческого капитала Казахстана продемонстрировал небольшой рост – с 59 до 63 пунктов – в основном за счет улучшения показателей здоровья, таких как увеличение выживаемости взрослого населения и снижение отставания в развитии среди детей младше пяти лет.

Поскольку продолжительность и качество обучения в школе связаны со способностью генерировать доход в будущем, закрытие школ, вероятно, снизит доходы тех, кто с этим столкнулся. По нашим оценкам, в Казахстане в результате четырех месяцев закрытия школ в марте – июне 2020 года будущие доходы этого поколения могут сократиться на 2,9%, что является эквивалентом общих экономических потерь до \$1,9 млрд ежегодно.

Для государства, стремящегося войти в группу 30 наиболее развитых стран к 2050 году, укреп-

ление человеческого капитала является неотложной задачей. Казахстан – самая большая страна, не имеющая выхода к морю, а также самая малонаселенная страна в мире, и для обеспечения роста она не может полагаться только на природные ресурсы или на рынки густонаселенных регионов.

Что необходимо предпринять?

В целях улучшения человеческого капитала Казахстан планирует увеличить финансирование сферы образования с нынешних 3,4 до 7% ВВП к 2025 году. Это отчаянная инициатива, которая позволит стране приблизиться к среднему показателю ОЭСР по расходам на образование, однако важно обеспечить, чтобы данные инвестиции были эффективными и приносили пользу всем детям.

Для сглаживания последствий удара пандемии по образованию потребуются приверженность и постоянный мониторинг в самых высоких уровнях правительства. Усиленный мониторинг эффективности, оценка, наставничество и подотчетность могут помочь школам и учителям добиться результатов.

Проект модернизации среднего образования, реализуемый при поддержке банка, уделяет особое внимание вопросам повышения качества и равенства, особенно среди уязвимых школ. Первоначальная структура проекта была направлена на повышение качества и равенства в начальном и среднем звеньях образования, особенно среди сельских и уязвимых школ. В настоящее время вместе с правительством Казахстана мы ищем пути адаптации проекта с тем, чтобы помочь решить конкретные проблемы равенства образования, возникшие в результате кризиса COVID-19.

В частности, Казахстану необходимо будет решать проблему растущего разрыва в обучении, который усугубился в связи с закрытием школ во время пандемии. Программа восстановления в части обучения должна включать в себя углубленную оценку этого разрыва, а также ускоренную подготовку учителей, увеличение охвата учащихся, нуждающихся в поддержке, реализацию программы интенсивного дополнительного обучения и постоянный мониторинг процесса восстановления обучения.

Такой подход может помочь эффективно противостоять вызову «четырех Казахстанов» в период после пандемии и преодолеть растущее неравенство в обучении, особенно среди наиболее бедных и уязвимых слоев населения страны.

Статья была опубликована на странице блогов Всемирного банка



Иллюзия контроля

Как оценить качество казахстанского образования



Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН,
управляющий партнер Khalykbergen
Strategy Communications

На прошлой неделе я принял участие в круглом столе, где также были представители Министерства образования и науки РК. Его повестка звучала следующим образом: «Послание президента: как повысить качество образования?». Традиционно выступления представителей МОН РК изобиловали примерами, свидетельствующими о бурной деятельности по повышению качества: реформирование законодательства, регулирующего отрасль, снижение нагрузки на преподавателей, рост объемов финансирования, освоение бюджетных средств и прочие цифры. Однако заданные мною прямые вопросы: «Как или чем измеряется непосредственно само качество образования? Какие используются показатели, чтобы понять, какое у нас качество получаемых знаний – плохое или хорошее?», по сути, остались без ответа.

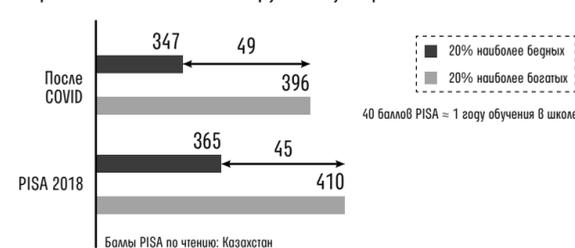
А ведь ответ на эти вопросы позволит руководству страны наконец-то нащупать реальные рычаги воздействия на качество образовательной системы страны. Есть ли взаимосвязь между количеством изменений, вносимых в образовательное законодательство, и качественными трансформациями системы среднего и высшего образования? Даже беглое знакомство с количеством изменений, вносимых в квалификационные требования, типовые правила деятельности образовательных учреждений, государственные стандарты образования, число которых перевалило за пару десятков только за последние годы, демонстрирует, что чиновники постоянно меняют параметры, по которым проверяют вузы, школы, дошкольные учреждения. Вместо одного простого и понятного списка требований, который упростил бы жизнь администрации данных учреждений, регулирующие документы представляют собой свод разрозненных правил, зачастую противоречащих друг другу. Они требуют предоставлять чиновникам тонны макулатуры с различными сведениями, что, предположительно, должно вывести нашу страну, как минимум, в первые три десятка конкурентоспособных экономик мира.

Вместо реальной цифровизации бизнес-процессов внутри учебных заведений, смысл которой заключается в устранении механического и повторяющегося труда, контрольно-ревизионная система ежегодно изменяет требования к количеству и к параметрам предоставляемых каждый год бумажек и сведений. Простой пример: казахстанские абитуриенты для поступления, помимо прочих документов, должны предоставить бумажные медицинские справки, четыре фотографии формата 3 x 4. Почему нельзя эти сведения получить в e-Gov? Ведь детей фотографируют на паспорт или удостоверение личности, есть, в конце концов, цифровые фото в ЦОН-ах. Мы много слышали про электронную систему здравоохранения. Почему нельзя синхронизировать эти базы данных? Почему мы ежегодно создаем наплыв на учреждения здравоохранения, зачем районные и городские поликлиники «атакуются» сотысячной армией абитуриентов и родителей и тонут от искусственно созданных пиковых нагрузок? И это лишь маленький пример многочисленных изменений, которые могли бы инициировать министр образования и его команда.

Данные документы регламентируют, как оценивать знание учащимися казахского, русского и иностранных языков, определяют «балльно-рейтинговую буквенную систему оценки учета учебных достижений», но не объясняют и не рассказывают, что именно нужно сделать, чтобы казахстанские дети наконец-то начали говорить, читать и писать на этих языках. У нас многотысячная армия учителей английского языка, через которую прошло практически все население страны, но уровень знания и владения данным языком отражают последние места международных рейтингов.

Руководство страны и руководство Министерства образования РК должны пересмотреть показатели, по которым измеряется качество образования. Ведь иначе все это напоминает ситуацию, когда пешеходы жмут на кнопку светофора, чтобы сократить время ожидания зеленого сигнала, хотя по факту нажатие кнопки не дает контроля над работой системы. Так и с образованием – есть лишь психологическое удовлетворение и иллюзия контроля за его качеством, несмотря на то, что уже даже зарубежные рейтинги и эксперты твердят о коллапсе национальной системы образования нашей страны.

Предполагаемое воздействие COVID-19 на разрыв между разными социально-экономическими группами учащихся

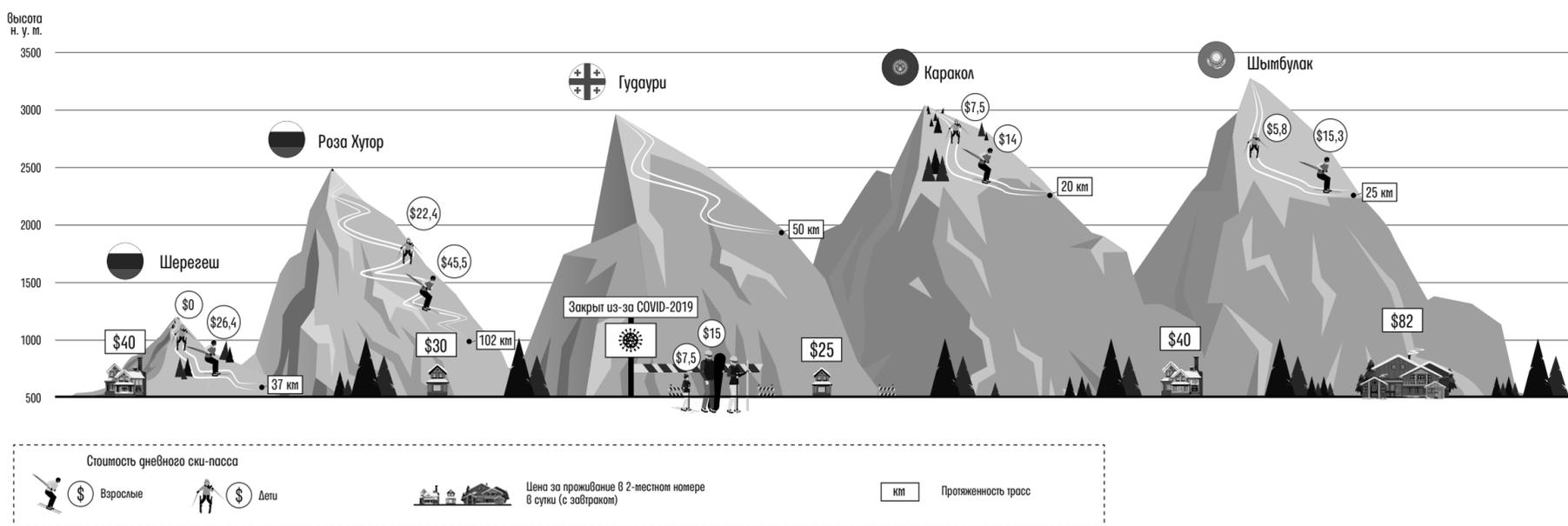


дения Индекса человеческого капитала, организованного Казахстанским институтом стратегических исследований при президенте Республики Казахстан в начале октября этого года.

По мнению аналитиков центра, в стране существуют «четыре Казахстана», каждый с разным уровнем доходов, рождаемости и продолжительности жизни и другими показателями, влияющими на индекс. Было поразительно видеть огромные различия между четырьмя регио-

сельскими школами – один из самых незначительных.

Настораживает также разрыв между лучшими и слабоуспевающими учениками. Взять, к примеру, Назарбаев интеллектуальные школы (НИИШ) – сеть из 22 высококонкурентных школ для наиболее способных учеников в возрасте 5–18 лет. Учащиеся НИИШ опережают своих сверстников на 124 балла PISA, что соответствует почти трем годам обучения. Что касается функциональной грамотности, то успева-



Инфографика: Гамаль Сейпужанов для «Курсива»

Суровый сезон

Условия катания на горнолыжных курортах «ковидной» зимой

Крупнейший горный курорт Казахстана – «Шымбулак» открыл горнолыжный сезон 2020/2021 с ограничениями – загрузка не выше 30%, а все посетители должны быть в масках.

Наталья КАЧАЛОВА

«Курсив» сравнил жесткость антиковидных мер, а также стоимость посещения «Шымбулака» и четверки самых популярных горнолыжных курортов соседних стран, куда до пандемии чаще всего выезжали казахстанцы. В новом сезоне все эти курорты ориентированы на внутренний туризм.

«Шымбулак»

Горный курорт «Шымбулак» в предгорьях Северного Тянь-Шаня благодаря довольно высокому расположению (2260 м над уровнем моря) открыл зимний сезон одним из первых среди курортов стран СНГ – 16 ноября 2020 года. Из-за пандемии «Шымбулак» работает в особом режиме. Санитарными службами установлено ограничение по численности посетителей – 30%, то есть 2,7 тыс. человек. Когда число проданных билетов приближается к этой цифре, продажи останавливаются.

Чтобы упростить контроль количества посетителей и снизить

риск передачи инфекции через денежные купюры, курорт стимулирует продажи билетов онлайн – при таком варианте покупки обойдется на 18% дешевле, чем в кассе – 6,5 тыс. тенге (\$15,3) против 7,6 тыс. тенге (\$18) на катание в будние дни.

Сотрудники курорта на всех станциях канатки контролируют, чтобы гости были в масках, и стараются размещать в кабине канатной дороги не более четырех человек.

Пока на курорте работает 60% трасс, в основном благодаря искусственному оснежению. Остальные откроются, как только будет достаточно снега. Уже в этом сезоне на Шымбулаке должны открыться один новый подъемник и две новые трассы – для могула и слалома. Эти трассы курорт готовит для проведения этапов кубков мира, несмотря на высокий риск их отмены в этом сезоне. Старты по могулу и акробатике предварительно запланированы на март 2021 года.

Проживание в отеле Shymbulak Resort Hotel на базовой станции «Шымбулак» (2260 м над уровнем моря) обойдется гостям в сумму от 35 тыс. тенге, или примерно \$83 в сутки за двухместный номер с завтраком. Кроме этого отеля на курорте есть еще два места проживания – рассчитанный на шесть номеров S.N.E.G и новый эко-отель Teni на 10 номеров.

С учетом расходов на проживание и ski-pass за сутки на курорте

без питания гостям нужно будет заплатить от \$56,3 на человека.

«Роза Хутор»

Самый известный российский горнолыжный курорт на Северном Кавказе, «Роза Хутор», только готовится к открытию – оно намечено на 18 декабря 2020 года. Курорт расположен на высоте чуть менее тысячи метров, где температура воздуха в зимний сезон колеблется от 0 до +5 градусов. Поэтому стабильного снежного покрова любителям горных лыж здесь приходится ждать дольше, а средняя продолжительность зимнего сезона на 20–40 дней короче, чем на алматинском курорте.

Но «Роза Хутор» выигрывает по перепаду высот – 1569 м против 940 м на «Шымбулаке» и общей протяженности трасс – 102 км против 25 км.

Дневной абонемент на сочинском курорте почти в три раза дороже, чем на алматинском – \$45,5 для взрослых и \$22,4 для детей до 14 лет.

Предложение по размещению на курорте «Роза Хутор» дешевле и гораздо более разнообразно. Кроме многочисленных вилл, шале и апартаментов, здесь работает с десяток отелей международных сетевых операторов уровня от 3 до 5 звезд стоимостью от \$30 за двухместный номер с завтраком, что почти в три раза меньше, чем на «Шымбулаке».

Итого размещение и катание на курорте «Роза Хутор» (без учета питания) будет стоить немного дороже, чем на «Шымбулаке» – от \$60,5 на человека в сутки. Это самый дорогой курорт среди рассмотренных.

Про антиковидные ограничения российский курорт пока ничего не сообщает.

«Шерегеш»

Еще один российский курорт, но уже в Алтайских горах – «Шерегеш», расположенный на высоте от 640 м над уровнем моря в горно-таежной части Кемеровской области, так же, как и «Шымбулак», официально открылся в середине ноября.

Снега пока немного – чтобы подготовиться к сезону, на основной трассе вовсю работали снежные пушки, но камни и ветки на трассах все еще встречаются. Зато в сезон преимущество курорта – большое количество мягкого пушистого снега, который почти не твердеет и не обваливается.

В этом сезоне инвесторы построили на курорте два новых подъемника, защищенных от ветра, с пропускной способностью по 1,5 тыс. человек в час каждый.

Перепад высот на кемеровском курорте на 310 м меньше, чем на «Шымбулаке» – 630 м, а протяженность трасс на 12 км больше – 37 км.

Стоимость дневного абонемента – \$26,4. Это в 1,7 раза дороже,

чем на «Шымбулаке», но дети до восьми лет катаются бесплатно. Проживание в двухместном номере с завтраком обойдется в два раза дешевле – от \$40 за ночь. Кроме курортного отеля устроиться на ночлег можно в нескольких десятках гостевых домов и коттеджей стоимостью от \$5–6 в сутки с человека.

Сутки пребывания на курорте «Шерегеш», включая проживание и катание, без питания обойдутся в сумму от \$46,4 на человека.

Курорт рекомендует своим гостям, по требованию Роспотребнадзора, кататься в масках и балаклавах. Другие антиковидные требования пока отсутствуют.

«Каракол»

Горнолыжный курорт Кыргызстана – «Каракол» официально открылся в минувшие выходные – 28–29 ноября.

Курорт расположен на 2300 м над уровнем моря на южных склонах Тянь-Шаня – практически на уровне «Шымбулака». Перепад высот – 740 м, на 200 м меньше, чем у «северного» соседа.

За счет близости незамерзающего озера Иссык-Куль температура воздуха на курорте днем редко опускается ниже –5 градусов.

Протяженность трасс здесь около 20 км, большинство из них проходит через хвойный лес.

Стоимость дневного абонемента на «Караколе» – \$11–15, это

самый скромный ценник среди рассматриваемых курортов. Проживание в двухместном номере с завтраком обойдется в сумму от \$40. То есть за сутки на курорте на ski-pass и проживание гость потратит \$31–34, это без учета питания.

«Гудаури»

Грузинский горнолыжный курорт «Гудаури» расположен на южных склонах Большого Кавказского хребта. Сезон здесь обычно длится с середины декабря по май. Перепад высот – около тысячи метров, а протяженность трасс – 50 км. При стоимости дневного абонемента \$15, а проживания в двухместном номере от \$25, сутки на курорте обошлись бы гостям всего в \$18 (без питания). Это самый маленький чек за пребывание на горнолыжном курорте.

Но в первые месяцы зимы в «Гудаури» будет тихо. Грузия, с учетом эпидемиологической ситуации, до 31 января 2021 года закрыла все горнолыжные курорты. До конца года страна не принимает международные рейсы, рестораны работают только «на вынос», а отели горнолыжных курортов – только для обустройства карантинных пространств.

Это наиболее жесткие санитарные меры, введенные на рассмотренных «Курсивом» горнолыжных курортах.

Как изменилась стоимость недвижимости на европейских горнолыжных курортах

Европейская горнолыжная недвижимость, по данным Knight Frank, продолжает дорожать, несмотря на влияние COVID-19 на глобальные рынки. Свежий воздух, открытое пространство, возможность активного отдыха, высокий уровень здравоохранения и надежный Wi-Fi повышают привлекательность жилья на горнолыжных курортах Франции и Швейцарии.

Наталья КАЧАЛОВА

Аналитики Knight Frank отслеживают изменение цен на шале с четырьмя спальнями на 19 горных курортах во французских и швейцарских Альпах и ежегодно публикуют Индекс лыжной собственности.

В 2020 году индекс вырос на 1,2%, что незначительно меньше прошлогоднего роста на 1,4%. Судя по этому, пандемия не оказала существенного влияния на стоимость горной недвижимости.

Возглавляет рейтинг 2020 года французский курорт Сен-Мартен-де-Бельвиль. За год цены на недвижимость здесь выросли на 3,4%. Этот курорт, спрятанный в Трех долинах, ближе всего к

аэропорту Женевы и один из немногих, все еще имеющих возможности для развития.

Лидер прошлого года, французский Валь-д'Изер, теперь занимает второе место (+3,2%). Его превосходство по отношению к абсолютной высоте по-прежнему привлекает покупателей, которые ищут курорт с длинным сезоном, надежным снегом и отличными удобствами.

Швейцарский Вербье замыкает тройку (+2,9%). Школы самого рейтингового швейцарского курорта продолжают привлекать и международных клиентов, а некоторые из них из-за пандемии даже временно обосновались в Альпах.

Французские курорты доминируют в рейтинге этого года – семь из девяти курортов попали в первую десятку. Покупателей привлекают перспективы аренды на курортах и хорошая ликвидность. «Цены на большинство французских курортов поддерживаются отсутствием нового предложения, поскольку получить разрешение на строительство становится все труднее, что приводит к надбавке в 5–10% за новостройки», – поясняет глава отдела продаж Knight Frank во Французских Альпах Родди Арис.

Курорты Куршевель (четвертая, пятая и шестая позиции в рейтинге) заняли высокие места

благодаря инвестициям в инфраструктуру в последние годы.

В Швейцарии цены на недвижимость снижают закон Вебера об ограничении застройки в горных районах, одобренный в 2013 году. По этому закону загородный дом, если это не основное жилье собственника, запрещено строить в регионах, где количество таких домов превышает 20% от общего числа жилья. Небольшие курорты все же в плюсе – Грименц (+2,3) и Шампери (+0,5) предлагают инородным хорошим выбор новостроек по более низким ценам, что, по словам руководителя отдела продаж Knight Frank в Швейцарии Алекса Коха де Горейнда, вызывает интерес покупателей.

Успешные меры противодействия коронакризису и надежность швейцарского франка привлекают в страну международных покупателей. Эффект усиливают отрицательные процентные ставки (–0,75 б. п.), позволяющие рассматривать инвестиции в швейцарскую недвижимость как способ сохранения сбережений и получения дохода. Несмотря на закрытие большинства курортов с середины марта по май 2020 года, просмотры альпийской недвижимости продолжались онлайн – с помощью

дронов и виртуальных туров. Объем продаж за этот период сократился всего на 5–10%. Летом возрос внутренний спрос – жители из Женевы, Лозанны и Монте-переезжали в свои вторые дома в Вербье и Виллар-сюр-Оллон (+0%), когда работа из дома стала нормой. А объявление Швейцарии самой безопасной страной в мире во время пандемии еще более усилило спрос со стороны соседних стран, входящих в Бенилюкс, – Бельгии, Нидерландов и Люксембурга.

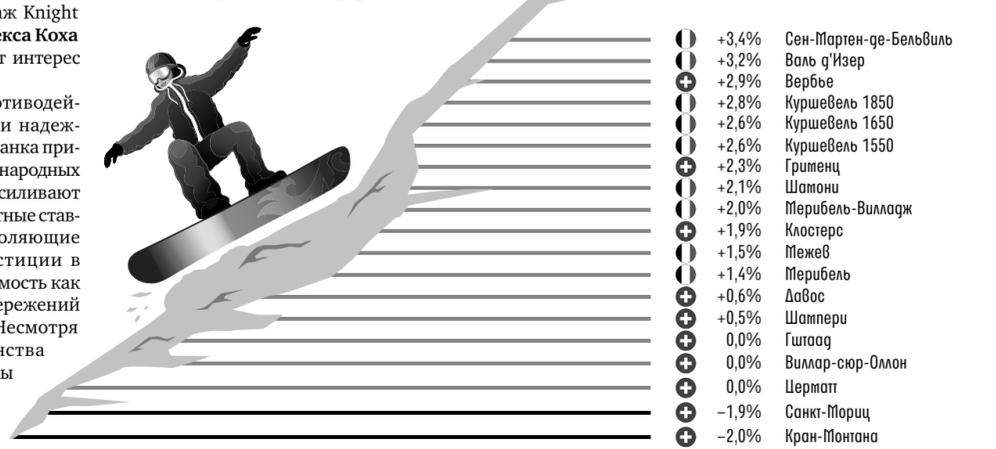
Аналитики Knight Frank ожидают, что все горнолыжные курорты

в зимнем сезоне 2020/2021 будут работать в обычном режиме, но с онлайн продажей билетов и онлайн бронированием снаряжения, призванными сократить очереди. Ограничение может коснуться только лыжных школ. Обязательным станет использование масок в очередях на подъемники, но не на склонах.

По прогнозам Knight Frank, средняя посещаемость бу-

дет ниже нормы. Тем не менее, некоторые богатые европейцы, которые обычно отправляются на зиму в Южную Африку, Карибский бассейн или Австралию, в этом сезоне рассмотрят возможность длительного пребывания в Альпах.

Горнолыжные курорты Европы



Источник: Knight Frank Research

Инфографика: Гамаль Сейпужанов для «Курсива»

Как ходит королева

Подборка самых интересных спортивных сериалов 2020 года

В год, когда человечество узнало, что такое самоизоляция и карантин, а десятки громких кинопремьер и зрелищных спортивных соревнований были отменены, самыми интересными оказались проекты, которые смогли в себе совместить и спорт, и кино. «Курсив» подобрал отличные сериалы о шахматах, футболе и баскетболе.

Галия БАЙЖАНОВА



«Ход королевы»

Самый обсуждаемый сериал этого сезона, который смог вернуть былой интерес к шахматам, – это выпущенная стриминговым сервисом Netflix сказочная история гениальной американской шахматистки Бэт Хармон «Ход королевы» (в разных переводах: «Гамбит королевы», «Ферзевый гамбит»). Увы, но на самом деле такого человека не существовало. Высококлассная шахматистка, вундеркинд и сирота, которая в 60-х утерла нос представителям советской шахматной школы, да еще и в самый разгар Холодной войны, не более чем плод фантазии Уолтера Тевиса, автора одноименного романа, написанного еще в 80-х.

Говорят, что портрет Хармон был списан Тевисом с гениального Бобби Фишера. Что же, Бобби Фишер в юбке – это любопытно. В роли Бэт Хармон, исключительной интеллектуалки, симпатичной социопатки, одержимой шахматами, наркотиками и алкоголем, снялась Ани Тейлор-Джой. Большое достоинство сериала в том, что его приняли даже профессионалы, ведь партии там точны, а за плечами авторов чувствуется серьезное увлечение шахматами, не зря, наверно, их консультировал Гарри Каспаров.

Сериал начинается с того, что маленькая Элизабет Хармон остается сиротой и ее сдают в приют, где из хорошего только волшебные зеленые пилюли, вызывающие галлюцинации, хулиганская черная подружка и мрачный дед-уборщик, который и научил ее играть в шахматы. Вскоре черно-белые фигурки становятся ее страстью. Девочка так увлечена ими, что мысленно играет в

шахматы всю ночь напролет. Довольно быстро Бэт начинает играть так сильно, что разбивает всех партнеров в пух и прах. Единственный, кого она пока не одолела – это советский шахматист, гроссмейстер Василий Боргов, ради него она едет сначала в Париж, а затем в Москву. Хеппи-энд, естественно, не минуем.

Интересно, как интерпретируют «Ход королевы» зрители. Для одних это «Рокки» для девочки (особенно вспоминают четвертую часть). Для других – «Золушка» нового поколения, ведь подходящую девушку теперь ищут не по размеру ноги, а по уровню IQ (впрочем, страну, где живут Жансая Абдумалик и Динара Садуакасова, этим не удивишь). Для третьих зрители «Ход королевы» – это максимально реалистичный пересказ «Алисы в стране чудес» Карролла. По мнению автора одной из рецензий Максима Андреева, Скотт Франк показывает в финале сериала не Москву 60-х, а Зазеркалье и задается вопросом – а были ли все эти победы у Хармон на самом деле или ей все приснилось в наркотическом сне? Пока это, пожалуй, самая интересная интерпретация проекта.

Так или иначе, но и «Ход королевы» – это не столько заявление на тему эмансипации и равенства полов и даже не история большой страсти и фильм о природе гениальности, сколько история о болезненном взрослении и тотальном одиночестве. Но, кажется, впервые это не выглядит такой уж драмой.

«Ход королевы» стал самым просматриваемым художественным сериалом на Netflix, его посмотрело 62 млн человек.

«Последний танец»

«Последний танец» – захватывающий документальный фильм, посвященный баскетбольному сезону 1997/1998 годов, который стал последним для легендарного состава «Чикаго Буллз» и пиком карьеры для величайшего баскетболиста в истории спорта, Его Воздушества Майкла Джордана.

Сериал исследует время, когда «Чикаго Буллз» уже легенды – они пятикратные победители и чемпионы НБА. Но из-за конфликта менеджера клуба Джерри Краузе и тренера Фила Джексона в прессе было объявлено, что, несмотря на все заслуги, имеющийся еще потенциал и чемпионский статус, «Чикаго Буллз» расформируют после сезона-97/98. Сам Джордан категорически отказался играть без Джексона, а уход любимого тренера, который выстраивал игру под него, означал завершение и его карьеры. Так оно и случилось. Правда, в финале озвучивается еще одна причина развала клуба: деньги. Таких звездных игроков дорого содержать, проще было набрать новый состав.

«Последний танец» – это не только дань великой игре и не просто настоящий, живой мате-

риал о восхождении и расцвете одного из самых феноменальных баскетболистов в истории. Это почти религиозное посвящение черному, красивому, бескомпромиссному и чертовски трудоспособному баскетбольному богу – Майклу Джордану, не зря ведь в одной из серий его называют «черным Иисусом». Когда видишь, как Джордан в своей майке под номером 23 левитирует над паркетом, виртуозно забивает трехочковые с любой точки и как он за какие-то семь секунд преломляет ход игры и творит чудеса (после получения травмы врачи не разрешали ему играть больше семи секунд), это завораживает и восхищает. Десятисерийный документальный проект от Netflix и спортивного канала ESPN так понравился фанатам баскетбола, что получил рейтинг IMDb в рекордные 9,2 балла.

Надо сказать, что в сериале Джордан предстает типичным альфа-самцом, который не особо считается с другими. Он ненавидел своих оппонентов, иногда срывался на ребят по команде, упрекая их в недостаточной самоотдаче, а порой позволял себе неслестные комментарии и дурацкие шуточки в адрес человека, который собрал их



всех вместе – менеджера клуба Джерри Краузе. Именно Краузе в сериале выглядит как главный злодей, который заставил Джордана уйти из спорта на пике. Из чего становится понятно, что Майкл солировал не только в архивных видео (когда узнали, что команду расформируют, отсняли 500 часов материала их последнего сезона), но и в самом фильме – многое рассказано с точки зрения Джордана.

В «Последнем танце» авторы собрали все, чтобы сделать его максимально привлекательным для зрителей: и шоу, с его закулисным и секретами из первых уст, и ностальгию по ушедшим исполинам и по тому нерафинированному баскетболу, которого уже никогда не будет (теперь так играть нельзя, а раньше там были драки почти как в хоккее). Проект однозначно достоин внимания.



«Тед Лассо»

В этом году Apple TV+ выпустил свой спортивный хит. Милейший, по-настоящему добрый и местами душещипательный сериал о тренере американского футбола Тед Лассо очаровал не только спортивную публику. Под обаяние тренера со смешными усами, которого наняли трени-

ровать одного из аутсайдеров английской Премьер-лиги, попала широкая аудитория: от скучающих домохозяек до зрительных спортивных обозревателей и по-снобистски настроенных кинокритиков. Успех неудивителен, ведь это сериал о вечном – об отношениях людей. Будь то бывшие супруги,

воюющие друг с другом, футбольные короли, не желающие никому уступить свое место, представители разных культур и носители разных традиций или «классовые» оппоненты – спортсмены и журналисты, которые о них пишут.

По сюжету только что разведенная владелица вымышленного английского футбольного клуба «Ричмонд» Ребекка Уэлтон (Ханна Уэддингхэм) решает нанести бывшему сокрушительный удар. Она хочет развалить его любимое детище на глазах у общественности, для чего выписывает из Канзаса Теда Лассо, который ничего не смыслит в традиционном футболе (главную роль играет комик Джейсон Судейкис). Тот, не долго думая, соглашается, ведь сам он переживает непростые времена: он на стадии развода. А за границей можно взглянуть на всю свою жизнь под другим углом и подумать, что в ней есть ценного, кроме чудесного сына и вирусного ролика в сети, где Лассо отплясывает со своей командой из-за общей победы? Ничего.

Поэтому Тед берет соратника по прозвищу Борода, перелетает через Атлантику, и за короткое время на новом месте им удается

сплотить вялых и обленевшихся футболистов в команду и выдать первые результаты. Все рады, зла только Ребекка, но и она вскоре сдается на милость душе Теду Лассо.

Хотя в сериале нет зубодробительного юмора, а сама тема не нова и не обнаруживает новый социальный ландшафт, его все же очень приятно смотреть. «Тед Лассо» добр, но не приторен, плюс еще и полезен. Ведь Тед будто бы первый и единственный человек, который до конца прочитал все книги Дейла Карнеги и теперь знает, как завоевывать друзей, оказывать на людей влияние и может научить всех, как перестать беспокоиться и начать жить. Его трюки и систему мотивации и коммуникации со спортсменами спойлерить не будем, но многим людям, которые хотят добиться от своих команд успехов, посоветуем взять на заметку.

Попытаться наладить отношения с другими – кажется, самый нужный навык в сложном 2020-м, который просто трясет от военных конфликтов, протестов и взаимных упреков.

Смотреть сериал хоть и не обязательно, но терапевтический эффект от него обещаем, так что найдите время.

Прививка от кризиса

Эксперты о том, как рынку люкс в Казахстане удалось перенести пандемию «на ногах»

Танат КОЖМАНОВ

Ударив по традиционным для премиальных товаров рынкам в Европе и Северной Америке, пандемия стала причиной падения продаж дорогой одежды, обуви, часов и аксессуаров. Однако на ряде развивающихся рынков, в частности в Китае, продажи в этом сегменте, наоборот, быстро растут. Примечательно, что аналогичный тренд наблюдается и в Казахстане.

По данным компании Bain & Co, мировой рынок товаров класса люкс в текущем году может «просесть» на 25% и сократиться до 226 млрд евро. Для сравнения, в 2019 году объем этого рынка составил 281 млрд евро.

Впрочем, уже сейчас видны признаки восстановления и к 2025 году объем рынка товаров премиум может превысить 350 млрд евро. Как отмечают аналитики Freedom Finance, наиболее быстро растет китайский рынок, доля которого к 2025 году может составить 41% от общемирового рынка.

Рост продаж товаров высшего ценового сегмента отмечается и в Казахстане. По мнению Айжан Абушеминовой, директора бутиков Hermès и St.Louis & Puiforcat и Елены Кривцовой, директора часового департамента компании Premier Group, это объясняется несколькими факторами.



Елена КРИВЦОВА,
директор часового департамента
компании Premier Group



Айжан АБУШЕМИНОВА,
директор бутиков Hermès
и St.Louis & Puiforcat



Фото: Валерий Димов

Полную версию материала
читайте здесь

