



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:

ЗАЧЕМ КПН ПЕРЕДАЛИ В МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:

ВСПЛЕСК КОТИРОВОК TESLA ПОХОЖ НА РЫНОЧНЫЕ ПУЗЫРИ ПРОШЛЫХ ЛЕТ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ДЕТИ И ДЕНЬГИ

стр. 7

LIFESTYLE:

КАК КАЗАХСКИЙ ДЖИГИТ СТАЛ АРАБСКИМ ПРИНЦЕМ

стр. 16

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Нетарифный метод

Сдерживать цены на продовольственные товары на внутреннем рынке за счет ограничения их экспорта предлагает Минторговли РК в новой госпрограмме развития торговой политики на 2021–2025 годы. В материале «Курсива» – зачем нужна новая ограничительная мера и как сработали предыдущие.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Будет разработана система квотирования экспорта социально значимых продовольственных товаров: при резком росте цен на внутреннем рынке Министерство торговли и интеграции в упрощенном порядке сможет ограничивать экспорт по объемам либо устанавливать экспортную пошлину», – заявил вице-министр торговли и интеграции РК Азамат Аскарулы на коллегии своего ведомства в первых числах февраля.

В Минторговли и интеграции считают, что ограничение или полный запрет вывоза продовольственных товаров приведет к насыщению ими рынка, в результате цены на эти товары стабилизируются. Новая госпрограмма в сфере торговли пока существует в виде концепции, но ограничение экспорта как инструмент регулирования внутреннего рынка в последнее время использовали уже как минимум два других ведомства – Министерство сельского хозяйства и Министерство здравоохранения.

Запрет на вывоз масок и скота

Минсельхоз в октябре прошлого года ввел запрет на экспорт маточного поголовья, а теперь же намерен ввести полный запрет на вывоз из страны крупного и мелкого рогатого скота в живом виде. Ключевые обоснования: во-первых, фермеры с помощью государственных субсидий закупают маточное поголовье за рубежом, а потом перепродают его в Узбекистан и другие страны (вместо того чтобы разводить в Казахстане). Во-вторых, продажа скота за рубеж приводит к низкой загрузке отечественных откормочных площадок и мясокомбинатов и, как считают в Минсельхозе, подталкивает цены на мясо и мясную продукцию внутри страны.

Официальный представитель отечественного Минздрава Диас Ахметшарип 6 февраля сообщил о том, что в стране введен запрет на экспорт медицинских защитных марлевых масок, поскольку отечественные производители и дистрибьюторы активно продавали их в Китай – и создали дефицит этой продукции в некоторых городах страны.

> стр. 2



«Последняя миля», в конце которой курьер вручает покупателю товар – головная боль и для «Казпочты», и для DHL.

В капкане «последней мили»

Цена на курьерские услуги растет, но их качество часто вызывает претензии.

Георгий КОВАЛЕВ

«Казпочта» подвела итоги 2019 года. По данным национальной почтовой сети, объем оказанных ею почтовых и курьерских услуг вырос на 11,5% и достиг 37,8 млрд тенге (в 2018 году – 33,9 млрд тенге). Больше половины заказов обслужены в Алматы – 56,3%, или 21,3 млрд тенге. На втором месте Нур-Султан – 9,7%, или 3,7 млрд тенге. На третьей позиции – Карагандинская область: 4,2%, или 1,6 млрд тенге.

Клиенты просят курьеров

Главный драйвер роста услуг «Казпочты» – заказы физических лиц, показатель вырос на 5,5% и по итогам года составил 9,1 млрд тенге. При этом объем услуг для жителей сельской местности упал на 12,3%, добавив к общему показателю только 1,3 млрд тенге. Услуги для юридических лиц выросли на 4,4%, абсолютная цифра не называется.

Число ежедневно обрабатываемых посылок в конце 2019 года выросло до 120 тыс. – для сравнения, в конце 2017 года «Казпочта» обрабатывала каждый день 16 тыс. посылок.

> стр. 11

Рынок страхования жизни: состояние и перспективы

Екатерина ТОЛСТОВА, замдиректора направления «Рейтинги финансовых институтов» S&P Global Ratings

Проникновение пока невысокое

Страхование жизни лидирует в структуре премий в развитых странах, где более 50% рынка приходится на продукты компаний по страхованию жизни (КСЖ). Казахстану этот этап только предстоит пройти, а пока доля премий указанного сегмента составляет лишь 38%. Однако последние три года здесь фиксируется двузначный рост. Такая динамика присуща многим развивающимся странам, где инициативы регулирующих органов и макроэкономическая среда влияют на дальнейшее развитие сектора. По данным регулятора, активы казахстанских компаний по страхованию жизни по итогам 2019 года увеличились на 33%, а страховые премии – на 55,7%, достигнув 438,6 млрд и 197,2 млрд тенге соответственно.

Однако уровень проникновения страховых услуг в Казахстане невысок, что свидетельствует о потенциале роста на фоне мер, принимаемых регулирующим органом для стимулирования дальнейшего развития сектора страхования жизни и повышения осведомленности населения о страховых продуктах. В 2019 году доля страховой премии-брутто в ВВП Казахстана составила около 0,2% по сравнению с 0,5% в России. Мы прогнозируем, что быстрый рост этого сектора продолжится в трех сегментах: страхование жизни, аннуитетное страхование и обязательное страхование работников от несчастных случаев на производстве.

Снижение ставки по депозитным продуктам поддерживает рост накопительного страхования жизни. Например, ставка по валютным депозитам не превышает 2%, в то время как страховые компании предлагают более высокий уровень доходности – около 3–3,4%. Однако возникает вопрос о том, как долго страховые компании смогут удерживать такой уровень доходности. В Европе при текущем уровне процентных ставок (во многих странах они отрицательные) страховым компаниям сложно гарантировать высокий уровень доходности, в связи с чем компании пытаются переориентировать страхователей на другие продукты.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Shutterstock/ruj valie sousa

Офисные аборигены

Международные компании формируют спрос на инновационные офисы в Нур-Султане.

Наталья КАЧАЛОВА

Структура современных офисов меняется: модные еще недавно open space уступают место среде, адаптирующейся под потребности работников. В офисах все чаще появляются подвижная мебель, модульные стены, изолированные телефонные комнаты. А смартфоны делают персонализацию еще более доступной, позволяя найти место для парковки, настроить вентиляцию, свет и даже подать кофе сотруднику под его запросы.

Офисная среда обитания

Тренд на фриланс и удаленную работу незначительно повлиял на традиционный расклад – например, в США, по данным опроса CBRE, почти 95% служащих все еще отправляются на работу в офис, так что как минимум на ближайшие 30 лет офисы сохраняют свою актуальность.

CBRE опросил более 1,5 тыс. сотрудников в США и Канаде, чтобы выяснить, какие факторы влияют на их удовлетворенность своим рабочим местом. Неожиданным результатом исследования стало совпадение ответов у миллениалов с ответами коллег из других возрастных групп (поколение X, бэби-бумеры, поколение Z). Около 51% респондентов высказали негативное мнение

о своем рабочем месте и только 14% продемонстрировали высокую вовлеченность и желание рекомендовать свою компанию другим. Еще один занятный вывод исследования: оказалось, что такие заманчивые на первый взгляд элементы офиса, как игровые комнаты, фитнес-центры и уход за детьми, хороши лишь в теории. По факту сотрудники в своих приоритетах гораздо выше ставят обеспечение их профессиональных потребностей, функциональность и комфорт на рабочем месте. Наиболее ценными в офисе для респондентов являются вид из окна, естественное освещение и удобство принятия пищи.

> стр. 14

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведите камеру телефона на QR-код и перейдите на Telegram-канал



Коллаж: Вадим Квятковский

Нетарифный метод

> стр. 1

И хотя буквально на следующий день Министерство индустрии и инфраструктурного развития опровергло сведения о введении этого запрета, есть предпосылки к тому, что он все-таки будет введен. Исполнительный директор Ассоциации фарминдустрии Казахстана **Гулдария Манакпаева** в интервью *Kursiv.kz* сообщила, что все компании, производящие медицинские маски в РК, в настоящее время работают в три смены, используя те остатки сырья, которые были привезены еще до закрытия границ с Китаем. МИИР РК сейчас пытается найти новые источники сырья для производства медицинских масок, но поиски затянутся, дело, с большой вероятностью, все-таки дойдет до запрета.

Стабфонды ценам не помеха

Ожидаемый запрет на экспорт масок – мера, связанная с форс-мажорными обстоятельствами. А вот действия Минсельхоза по запрету на экспорт живого скота вполне вписываются в логику рассматриваемого Минторговля механизма сдерживания цен за счет ограничения экспорта. И появление этого механизма можно расценивать как признание неэффективности прежних попыток государства влиять на цены.

Самой известной из таких попыток было создание в 2009 году в Казахстане стабилизационных фондов. В эти фонды в регионах закупались запасы социально значимых продуктов питания, для того чтобы в моменты резкого повышения их стоимости выбросить на рынки аналогичный товар по фиксированной цене. Стабфонды пополнялись за счет местных бюджетов и предсказуемо были признаны убыточными, поскольку продукция нужно было не только купить и продать, но и хранить в течение длительного времени. Полноценно заниматься торговлей и хранением акиматы не могли, поэтому из 374 тыс. т закупленной в стабфонды продукции в период с 2011-го по 2018 год на рынок попало только 300 тыс. т – 74 тыс. т продукции было просто выброшено. А часть продукции стабфондов попадала на рынок в таком виде, что ее приходилось реализовывать с уценкой. Власти тогда всерьез рассматривали возможность создания отдельной компании, которая управляла бы стабфондами, однако в итоге было решено вместо этого отдать роль стабилизаторов оптово-распределительным центрам в регионах.

«Мы сейчас прорабатываем финансовую модель, как организовать оптово-распределительные центры», – сообщил министр национальной экономики Казахстана **Руслан Даленов** на заседании правительства в марте прошлого года. Центры должны закупать большие объемы плодоовощной продукции в период низких цен, а после продавать ее с минимальной маржой, которая покрывает услуги на хранение и перевозку. В августе 2019 года, после создания Министерства торговли, его глава **Бахыт Султанов** сообщил о начале строительства ОРЦ в трех регионах страны, до 2023 года

они должны появиться в восьми городах республики. Но пока эти центры не заработают по всей стране, оценить их возможности влиять на цены, а заодно найти реальные отличия от стабфондов затруднительно.

Идея предельных цен

В разные годы в Казахстане предлагалось влиять на цены через законодательно утвержденное лимитирование маржи при продаже в розничных торговых точках. Например, в 2010 году мажилисмен **Владимир Нехорошев** предлагал директивно ограничить маржу розницы 10–15% от себестоимости продаваемой ею продукции. А руководивший тогда Агентством по защите конкуренции **Мажит Есенбаев** развил это предложение: по его мнению, в каждой области должны были появиться свои предельно допустимые цены на социально значимые продукты, которые могли бы устанавливать областные маслихаты.

Эти идеи вылились в ноябре 2010 года в наделение правительства правом устанавливать предельные цены на отдельные виды продукции – накрутка в торговых сетях на них должна была составлять не более 30%. Именно с тех пор в Казахстане появился так называемый социальный хлеб, стоимость которого во многих регионах республики до сих пор не достигла 100 тенге. Но эта мера имела два существенных последствия: во-первых, качество этого социального хлеба снизилось, во-вторых, то, что пекарни и торговля недополучают на буханке социального хлеба, они закладывают в стоимость другой своей продукции, цена на которую не регулируется.

Аналогичные процессы наблюдаются и в сфере реализации плодоовощной продукции: как только цена на один вид товара начинает директивно занижаться, разница между его реальной стоимостью и официальным ценом раскидывается на другие виды овощей и фруктов. Несмотря на эти последствия, ряд депутатов мажилиса в запросе на имя премьер-министра **Аскара Мамина**, озвученном **Наринэ Микаэлян** 4 декабря прошлого года, предложил правительству расширить перечень продукции, на которую устанавливаются предельные цены, за счет угля, газа и лекарств.

Еще один новый подход

Концепция новой госпрограммы предлагает и другой путь снижения цены на социально значимые товары. «Для снижения уровня теневого бизнеса и придания импульса в развитии современной торговой инфраструктуры будет проработан вопрос по применению нулевой ставки налога на добавленную стоимость при производстве и реализации социально значимых продовольственных товаров», – гласит одно из положений документа. Помимо этого министерство обещает расширить финансирование в части субсидирования процентной ставки по кредитам на пополнение оборотных средств для торговых объектов, а также субъектов торговли микро- и малого бизнеса, осуществляющих розничную торговлю продукцией отечественных производителей.

Несовершенство СУР

Из-за недочетов в системе таможенного администрирования некоторые импортные товары оказываются в разы дороже, утверждают поставщики такой продукции.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, КАРАГАНДА

ТОО «ККК Бетон» возводит многоэтажные жилые дома в Караганде. Часть необходимых для строительства товаров компания приобретает за границей.

«Недавно мы ввезли в Казахстан лифт на шесть остановок за 4,5 млн тенге. По непонятной причине нашу декларацию отнесли в «желтый» коридор. Сотрудник таможи без всяких объяснений определил сумму, которую нам следовало доплатить, – 2,4 млн тенге. Мы положили ее на депозит и попытались доказать заявленную стоимость. Однако в ходе дополнительной проверки таможенные органы выдвинули практически невыполнимое требование – предоставить прайс-листы всех контрагентов нашего турецкого поставщика. Для этого понадобилось большое количество времени, поэтому мы не уложились в срок, и деньги на депозите стали невозвратными», – рассказывает директор ТОО «ККК Бетон» **Александр Кикю**.

Предприниматель, исходя из суммы доначисленного НДС, предполагает: привезенный ими товар оценили в 10 млн тенге. И он с такой оценкой не согласен – так дорого подъемное оборудование стоит не может. «Мы построили в Караганде 150 домов, в которых работают 75 лифтов турецкого производителя. И ни по одной таможенной декларации стоимость не превышала 7 млн тенге», – возмущается Кикю. Компенсировать затраты его компания может только за счет увеличения стоимости жилого квадрата на несколько тысяч тенге.

Автоматический контроль

В 2018 году таможенные органы начали использовать систему управления рисками (СУР) – именно на ней теперь лежит контроль таможенной стоимости, классификации товаров и страны происхождения. Фактически СУР должна препятствовать недостоверному декларированию и выявлять случаи, когда предприниматели неверно заявляют цену, код, вес или страну происхождения товаров. Система распределяет декларации импортеров по четырем коридорам: «зеленому», «синему», «желтому» и «красному». «Сегодня ни одно должностное лицо не имеет возможности повлиять на результаты компьютерной обработки данных. Система сама проводит анализ сведений о товарах, которые завозились на территорию не только Казахстана, но и всего Таможенного союза. Если стоимость декларируемого товара оказывается ниже, чем средняя, срабатывает профиль риска и предприниматель автоматически попадает в «желтый» коридор. И тут он выбирает сам: либо кладет деньги на депозит и в течение 60 дней доказывает заявленную стоимость, предоставляет дополнительные документы, либо соглашается и корректирует ее», – поясняет заместитель руководителя таможенного поста «Караганда ЦТО» **Нина Ким**. Внедрение СУР должно было исключить ошибки, обусловленные человеческим фактором, и, что не менее важно, заметно снизить коррупционные риски.

Обратный эффект?

Юрист Казахстанской ассоциации предпринимателей и сервисных услуг **Гульнара Кабиева** считает, что СУР, напротив, провоцирует рост коррупции. Профили риска СУР закрыты, и предприниматели не понимают, чем руководствуются должностные лица, делая доначисления. «В нашей практике имеется случай, когда на один и тот же товар стоимостью \$1,71 при неизменных условиях сделки разные должностные лица доначисляли \$2, \$3,65 и даже \$13. Это говорит о недостаточной проработанности профилей риска, некомпетентности должностных лиц, возможных коррупционных сценариях. При этом если предприниматель не отстоит свою позицию, то в последующем не сможет завозить товары дешевле стоимости, в последний раз установленной таможней. Отсюда и колоссальная инфляция – исходные цены на некоторую импортную продукцию завышают в несколько раз»,

– прокомментировала «Курсиву» **Гульнара Кабиева**.

По мнению заместителя председателя Евразийского союза участников внешнеэкономической деятельности **Кожамжета Исакова**, таможенный орган должен раскрыть если не профили риска, секретность которых играет важную роль в борьбе с теневыми схемами, то хотя бы свою тактику, чтобы предприниматели могли прогнозировать дальнейшую деятельность.

«Нынешнее положение дел дает возможность должностным лицам действовать в нарушение прав бизнеса, о чем никто не узнает. Тут сколько бы Комитет государственных доходов ни говорил о конфиденциальности, существуют общие положения нормативно-правовых актов: все решения, которые касаются прав и свобод граждан, должны быть обнародованы», – убежден Исаков.

Уязвимость СУР отмечают и в Агентстве по противодействию коррупции РК. Отсутствие прозрачности профилей риска и порядка их применения наделяет должностных лиц правом субъективного выбора в принятии решения. Например, в Мангистауской области руководитель отдела таможенного контроля содействовал участнику ВЭД в перемещении товаров по «зеленому» коридору без таможенного досмотра. В Алматы ведущий специалист таможенного поста из-за несработавших профилей рисков произвел незаконное таможенное оформление яхты марки **Beneteau Grand** по заниженной стоимости и выдал разрешение по ее выпуску, тем самым причинив государству ущерб в виде неуплаченных таможенных платежей и сборов на сумму 35 млн тенге, говорится в аналитической справке ведомства.

Дело долгое

Председатель совета Казахстанской ассоциации таможенных брокеров **Геннадий Шестаков** говорит, что в большинстве случаев участнику ВЭД сложно доказать свою правоту из-за низкой осведомленности судей в экономических вопросах. Шестаков рекомендует

предпринимателям обращаться в апелляционную комиссию при Министерстве финансов РК. «Мы с определенным успехом доказываем стоимость, по которой импортеры ввозят товары. Изучаем информацию, делаем собственный аудит. Процедура долгая, это безусловно. Нужно пройти несколько судов», – отметил собеседник.

Предприниматели чаще предпочитают заплатить, чем судиться. ТОО «Играйка» продает детские товары в Нур-Султане, Караганде и Темиртау. При декларировании игрушек, импортированных из Китая, компания практически всегда сталкивается с корректировкой таможенной стоимости. «Если мы купили килограмм товара, допустим, за \$5, то нам выставляют \$5,31. Делают доначисление и только после этого выпускают декларацию. Мы сейчас не обжалуем такие решения, потому что затягивается оборот товара, его выход на рынок. Это нужно нанимать юриста, заниматься, и не факт, что выиграем. Нам говорят доплачивать – мы доплачиваем. Суммы доначислений потом вкладываем в стоимость товара», – поделился коммерческий директор ТОО «Играйка» **Дмитрий Дарган**.

В 2019 году суды Казахстана рассмотрели 106 исков участников ВЭД об обжаловании результатов проверок КГД. Решений в пользу предпринимателей – 18, в пользу таможенных органов – 88. В 2018 году суды приняли решения по 93 аналогичным делам, из которых предприниматели выиграли 28, таможенные органы – 65.

Из ответа КГД на запрос «Курсива» следует, что, несмотря на нарекания бизнес-сообщества и антикоррупционного органа, ведомство не собирается раскрывать содержание профилей риска, поскольку такие действия будут противоречить пункту 5 статьи 377 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза. Вместо этого в планах комитета – раскрывать некоторые критерии категорий риска предпринимателей, которые пока также являются конфиденциальными.

2018

333 тыс.

импортных

97,2 тыс.

экспортных

430,2 тыс. деклараций
ВЫПУЩЕНО

260 тыс.

«зеленый» коридор

69,5 тыс.

«желтый» коридор

11 тыс.

«красный» коридор

16,8 тыс.

«синий» коридор

КОРРЕКТИРОВКА ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ
БЫЛА ПРОВЕДЕНАпо 43,6 тыс.
ДЕКЛАРАЦИЙ

2019

387,7 тыс.

импортных

98,9 тыс.

экспортных

486,6 тыс. деклараций
ВЫПУЩЕНО

314,8 тыс.

«зеленый» коридор

82,9 тыс.

«желтый» коридор

59,9 тыс.

«красный» коридор

29,1 тыс.

«синий» коридор

Сведения о количестве деклараций, по которым заявленная предпринимателями таможенная стоимость подтвердилась, госорган не предоставил.

Источник: КГД МФ РК

Корпоративный подоходный налог от малого и среднего бизнеса с 1 января 2020 года переносится в местные бюджеты. Ожидается, что это будет способствовать росту региональной экономической активности.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

По расчетам Министерства национальной экономики, благодаря фискальной децентрализации региональные бюджеты в 2020 году пополнятся на 386,4 млрд тенге, а в следующие два года – уже на 428,8 млрд и 471,4 млрд тенге соответственно. Логика расчетов Минэкономики строится на простом посыле: чем больше в регионе МСБ, тем больше КПН поступит в местный бюджет. А значит, региональные власти приложат максимум усилий для развития малого и среднего бизнеса.

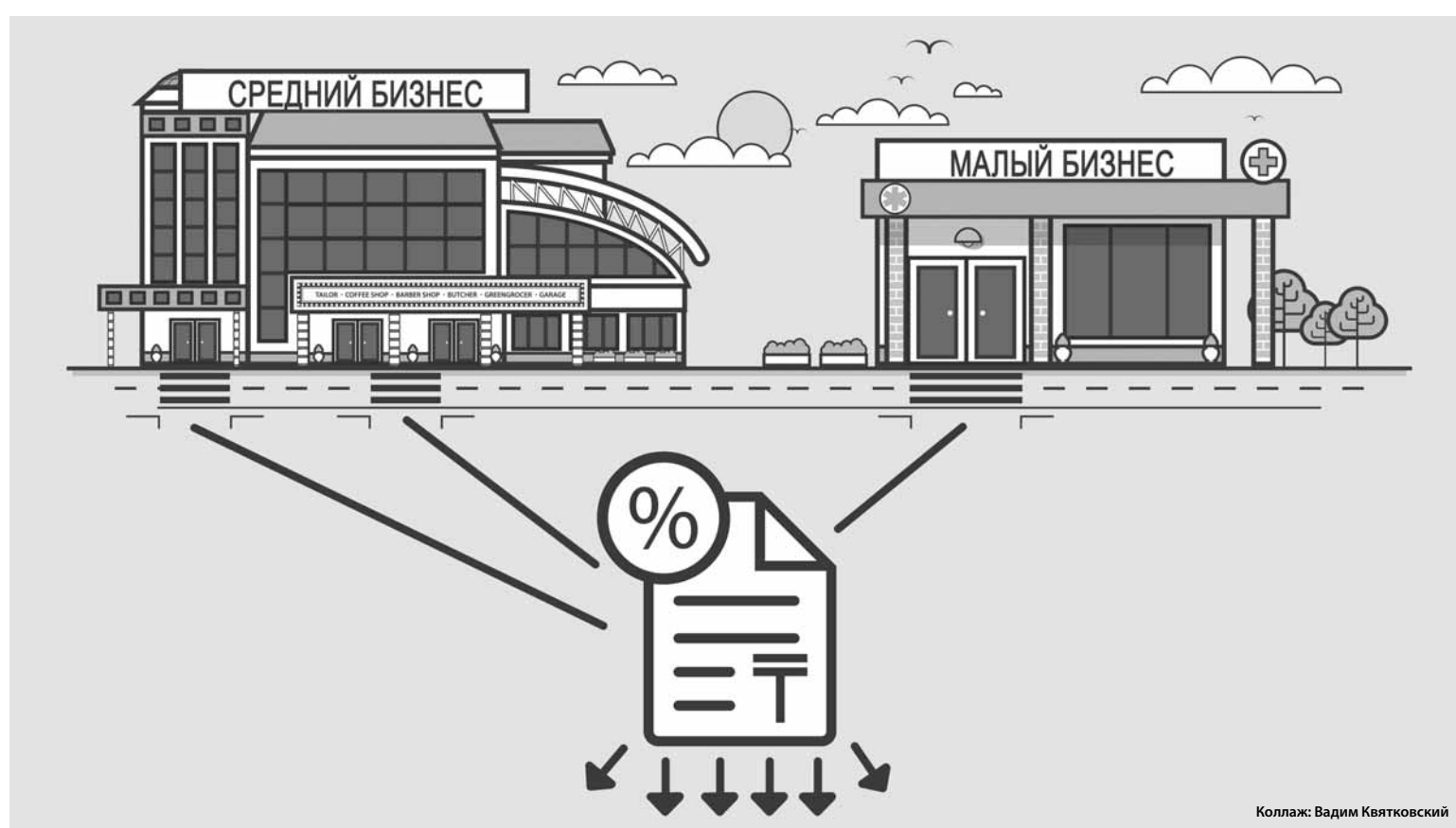
В разговоре с журналистом «Курсива» вице-министр национальной экономики **Жаслан Мадиев** еще раз подтвердил, что в его ведомстве рассчитывают на заинтересованность акимов в росте налогооблагаемой базы в их регионах. «Те налоговые поступления, которые будут регионы собирать от МСБ, они могут оставлять, использовать на свои программы развития», – отметил Мадиев. – В целом задача государства такая: помогать взращивать из малого и мелкого бизнеса средний, а из среднего – крупный. Поэтому инициатива по передаче КПН с малого и среднего бизнеса в регионы поможет решить эту задачу, она будет хорошим мотиватором для акиматов делать все, чтобы бизнес укрупнился и собираемость налогов, соответственно, росла».

КПН в цифрах

Корпоративный подоходный налог в Казахстане до 2020 года зачислялся в государственный бюджет, ставка его при удержании с налогооблагаемого дохода составляет 20%. Есть исключения: юрлица-сельхозпроизводители и производители продукции аквакультуры (другими словами – рыбоводства) платят КПН в размере 10%.

Ставка КПН, удерживаемого у источника выплаты с доходов резидентов, равна 15%. Есть градация по ставкам КПН для нерезидентов – от 5 до 20%, но она на пополнение местного бюджета особого влияния не окажет, так как 100 тыс. налогоплательщиков – представителей малого и среднего бизнеса, которые будут обеспечивать те самые 386,4 млрд тенге поступлений в местные бюджеты в 2020 году, – резиденты Казахстана.

В 2019 году в бюджет в виде КПН поступило 1 трлн 974 млрд 763 млн тенге, из них от МСБ – 422 млрд 371 млн, то есть примерно одна пятая часть. Стоит отметить, что далеко не все представители ма-



Коллаж: Вадим Квятковский

Зачем КПН передали в местные бюджеты

лого бизнеса в регионах являются плательщиками КПН, поскольку работают в специальных налоговых режимах – по патенту, упрощенной декларации или единому земельному налогу, ставки по которым составляют 2–3%.

И как раз эти представители малого и микробизнеса на три года будут освобождены от уплаты подоходного налога. По оценке министра финансов Казахстана **Алихана Смаилова**, потеря бюджета от этих налоговых каникул составит 200 млрд тенге. Глава Минфина давал такие расчеты в сентябре 2019-го, а двумя месяцами позже министр национальной экономики **Руслан Даленов** снизил объем потерь до 109 млрд тенге в 2020 году и пообещал их возместить трансфертами из республиканского бюджета. Его заместитель **Жаслан Мадиев** считает, что возмещаемый государством трехлетний мораторий даже полезен для местных бюджетов. «По мораторию у нас микро- и малый бизнес освобожден от налогообложения, но это временная мера. За время моратория бизнес сможет окрепнуть, и есть большие шансы, что он за это время перейдет из категории малого бизнеса в категорию среднего», – считает вице-министр.

Мне снизу виднее, как развить бизнес

На стадии обсуждения Концепции Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан



Коллаж: Вадим Квятковский

по вопросам административно-территориального устройства Республики Казахстан, совершенствования системы государственного управления, межбюджетных отношений, кредитования и образования» – а именно этим

документом внесены поправки о передаче КПН в региональные бюджеты – приводилось несколько позитивных примеров из международного опыта.

В Испании одним из основных налогов, поступающих в мест-

ный (муниципальный) бюджет, является налог на экономическую деятельность, который отчасти схож с казахстанским корпоративным подоходным налогом от среднего и малого бизнеса. Плательщики данного налога – юридические лица и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Налог на экономическую деятельность дает местным бюджетам 3,4% от общих доходов. Этот налог, как отмечалось в концепции, был введен для усиления контроля за сбором налогов с малого и среднего бизнеса, составляющего основу экономики Испании.

Там же, в концепции, шла речь о том, что в Японии одним из основных налогов, поступающих в местный бюджет, является префектурный подоходный налог, его плательщики – юридические лица. Еще одним примером была Германия, о которой говорилось, что «финансовая система Германии по формированию местных бюджетов усовершенствована, а также направлена на увеличение поступлений в местный бюджет за счет развития предпринимательства».

Авторы концепции отметили, что внедрение опыта указанных стран в Казахстане «приведет к стимулированию местных исполнительных органов по расширению налоговой базы и увеличению доходов местных бюджетов, а также к усиленной заинтересованности регионов в развитии малого и среднего бизнеса».

Как подтолкнуть малый бизнес к росту

Депутат мажилиса парламента Казахстана **Нуржан Альтаев** видит две основные проблемы в решении «подсадить» местные бюджеты на поступления от КПН. Первая связана с неравномерностью распределения малого и среднего бизнеса в разных частях страны. Поэтому, считает парламентарий, центру все равно придется перераспределять общий котел бюджетных поступлений. Вторая – в том, что малый бизнес не стремится вырасти до размеров среднего и старается оставаться в «малышках», предпочитая дробить свои предприятия. По мнению Альтаева, выбор такой схемы связан в первую очередь с налоговой нагрузкой. Он уверен: если ее снизить на каждое отдельное предприятие, то в итоге государство соберет больше за счет увеличения количества предприятий среднего бизнеса (их сейчас, по данным НПП «Атамекен», всего 22 тыс. из тех 100 тыс. плательщиков в местные бюджеты).

«Вот пример – понизили уровень порога НДС. Теперь, имея совсем небольшие обороты, ты становишься плательщиком НДС. Это заставит бизнес сейчас снова дробиться на какие-то мелкие ИП для того, чтобы не платить НДС. Здесь правительству надо еще раз подумать и сделать все для того, чтобы снизить налоговую нагрузку на отдельно взятый субъект предпринимательства, потому что тогда больше денег можно будет собрать в бюджет», – говорит Альтаев.

С этим мнением согласен старший партнер Центра стратегических исследований (CSI) **Олжас Худайбергенов**. Он убежден: причина неохотного перемещения малого бизнеса в средний – неправильное налогообложение. Эту проблему можно решить введением упрощенного налогообложения в отдельных отраслях – например, в сельском хозяйстве и в розничной торговле. «Можно ввести единый аграрный налог, скажем, или налог с продаж, розничный налог, сделать там одну простую ставку и отказаться от градации, от лимитов каких-то», – предлагает Худайбергенов. – Тогда мотивация к дроблению у среднего бизнеса отпадет, ему незначим будет показывать себя малым за счет почкования. Но это от местных властей не зависит, как и от Комитета госдоходов. Это больше зависит от Министерства национальной экономики и Министерства финансов, которые определяют фискальную политику в стране».

По информации Худайбергенова, являющегося советником президента, сейчас обсуждается идея обнуления налогов. Причем по розничному налогу есть оговорка: на безналичные и наличные расчеты пороги повышения ставок будут разными. «Скажем так, через цифровизацию будут пытаться упростить налогообложение: работаешь по безналу – у тебя ставки ниже, тебе выгоднее», – заключил Худайбергенов.

Обратная сторона МЗП

Почему бизнес будет платить больше налогов, если повысит минимальную зарплату?



Максим БАРЫШЕВ, основатель «Учёт.кз»

Министерство нацэкономики и Минтруда изучают варианты поэтапного повышения минимальной зарплаты (МЗП) с июля 2020 года. При этом ведомства отмечают, что просчитываются дополнительные расходы и потери бюджета, связанные с тем, что МЗП относится к вычетам при исчислении индивидуального подоходного налога (ИПН) и социального налога.

Казалось бы, позитивная инициатива. Однако тут есть некоторые вопросы, давайте разберемся.

Во-первых, заработная плата сотрудников – это предмет договоренности между работодателем и работником. В Трудовом

кодексе указано, что заработная плата работника (при определенных условиях) не может быть ниже МЗП. Предприниматели считают свои расходы и, возможно, будут вынуждены сокращать штат работников на фоне повышения заработной платы или переводить их на неполный рабочий день. Есть другой риск – что предприниматели для сохранения уровня своих расходов на прежнем уровне повысят цены на продукты или услуги.

Во-вторых, от размера МЗП зависит не только размер заработной платы и вычета при расчете ИПН, но и размер всех социальных платежей, таких как социальных налог, социальные отчисления, обязательные пенсионные взносы, отчисления и взносы на обязательное медицинское страхование.

Увеличение размера МЗП сразу ударит по карману индивидуальных предпринимателей, ведь они оплачивают обязательные пенсионные взносы, социальные отчисления и взносы на обязательное социальное меди-

цинское страхование из суммы МЗП (минимально). Сегодня в Казахстане зарегистрировано около миллиона индивидуальных предпринимателей, которые ежемесячно оплачивают минимум 8713 тенге. В том числе: обязательные пенсионные взносы 4250 тенге (10% от МЗП), социальные отчисления 1488 тенге (3,5% от МЗП) и взносы на обязательное медицинское страхование 2975 тенге (5% от 1,4 МЗП).

Также увеличатся взносы на обязательное медицинское страхование в размере 5% от 1 МЗП (2125 тенге), которые ежемесячно обязаны перечислять самостоятельные плательщики, в том числе не зарегистрированные на бирже труда безработные, а также приостановившие представление

дополнительную отчетность и доплатить социальные платежи за 2020 год, так как зачастую они платят на год вперед. А малому бизнесу, не имеющему в штате бухгалтера, сложно уследить за всеми изменениями в законодательстве, поэтому любые из-

менения, касающиеся платежей в фонды, правильности их расчетов и своевременной оплаты, могут привести к доначислению пеней и штрафов.

При увеличении минимального размера оплаты труда мы не добьемся улучшения состояния



Фото: Shutterstock/levgeniySam25

налоговой отчетности или признанные бездействующими индивидуальные предприниматели.

В-третьих, увеличение размера минимальной заработной платы с июля 2020 года приведет еще и к тому, что работающим по патенту предпринимателям необходимо будет представить

неплатежеспособного населения, а добавится хлопот малому бизнесу. Считаю, что необходимо пересмотреть налогообложение оплаты труда в целом, снизить ставку индивидуального подоходного налога и объединить социальные платежи (социальный налог, социальные отчисления, отчисления и взносы на обязательное медицинское страхование) в один – социальный налог, как это было сделано в 1999 году.

Всплеск котировок Tesla похож на рыночные пузыри прошлых лет

На прошлой неделе стоимость акций Tesla Inc. выросла на 14% и достигла \$887,06. Еще неделей раньше акции подскочили в цене сразу на 56% и начиная с октября прошлого года выросли в стоимости почти в 4 раза.

Paul VIGNA,
THE WALL STREET JOURNAL

Такой бурный рост не соответствует относительно скромным показателям Tesla, которые включают в том числе ежегодные убытки.

Однако этот рост сильно напоминает ситуацию с акциями других компаний, превратившихся в опасные пузыри. Например, бумаги Qualcomm Inc и других технологических компаний в эпоху доткомов, нефтяной сектор в 2008 году и биткоин-пузырь в 2017-м.

«Не скажу, что это потолок. Я не определял какую-то целевую цену или позицию относительно того, как сильно эти акции могут вырасти еще. Просто это очень похоже на все другие пузыри», — говорит Питер Чечини, главный стратег по рынкам финансовой компании Cantor Fitzgerald.

По его словам, взлет котировок в прошлый вторник, когда промышленный индекс Доу-Джонса вырос более чем на 400 пунктов, можно сравнить с неким «нервным миром», где все кажется не таким, каким должно быть. Tesla при этом данный процесс возглавляет. «Рост стоимости акций — весьма символический показатель для спекулятивного мышления», — отмечает он.

Последний этап ралли произошел сразу после публикации на позапрошлой неделе квартального отчета Tesla, когда компания раскрыла данные о рекордном количестве отгрузок в IV квартале. Суматоха среди аналитиков также способствовала росту акций, поскольку выросли целевые цены.

Похоже, что среди розничных инвесторов Tesla считается фаворитом.

По данным мобильного приложения Robinhood, которое позволяет покупать и продавать акции при помощи смартфона, на долю Tesla пришелся наибольший за последнее время прирост новых покупателей, пользующихся приложением.

У скептиков такой рост вызывает раздражение. По данным финансово-аналитической фирмы S3 Partners, несмотря на короткое покрытие за последние несколько недель, сумма ценных бумаг Tesla, проданных без покрытия, все еще составляет \$14 млрд, что делает ее компанией, чьи акции наиболее часто в США торгуются без покрытия. Держатели коротких позиций занимают акции и продают их, получая прибыль в том случае, если могут выкупить их снова по более низкой цене.

«По сути это классическая, будто из учебника, ситуация с коротким сжатием, хотя и в беспрецедентно больших масштабах», — говорит Мэтт Веллер, аналитик компании Gain Capital.

Прошлой осенью продажи акций без покрытия составляли 25%. Когда цена поднялась, трейдеры были вынуждены свои акции продать, что способствовало дальнейшему росту их стоимости. Это вынудило продавать и других, что еще больше взвинтило цену», — отмечает Веллер.

Продажи без покрытия все еще составляют 13%, так что, вероятно, эта динамика сохранится. В последние несколько месяцев акции Tesla напоминают другие активы, также торговавшиеся по завышенным ценам, включая все прошлые прецеденты вплоть до пузыря «Компании Южных морей» в 1720-х годах.

В эпоху доткомов лопнули сотни фондовых пузырей, хотя мало что иллюстрирует одержимость того времени лучше, чем акции Qualcomm.

Эта компания одной из первых уловила тренд бурного роста на рынке мобильных телефонов. На всех углах аналитики кричали о том, что чипы Qualcomm — это «наилучшая технология» для рынка мобильных устройств.

В 1999 году акции компании с \$5 выросли до \$90 с поправкой на дробление акций.

Казалось, у компании нет конкурентов.

Впрочем, затем пузырь лопнул, экономика начала бурно развиваться и возникла конкуренция. Многие компании этого не пережили, хотя сам Qualcomm выкарабкался.

После резкого падения акции компании сегодня торгуются по цене около \$88, что в сравнении с максимумами эпохи доткомов фактически означает отсутствие роста.

В нефтяном секторе в 2008 году также образовался свой собственный пузырь. Подталкиваемые растущей мировой экономикой в середине августа того года цены на нефть резко взлетели вверх. Летом 2008 года они побили рекорд, достигнув цены \$145 за баррель. Такая высокая цена на нефть повсюду оказывала давление на компании и пассажиров. И без того слабая экономика обрушилась, а вслед за ней и цены на нефть.

Однако самым ярким продуктом спекуляций, пожалуй, стал биткоин-пузырь в 2017 году.

В том году криптовалюты стали чрезвычайно популярными. Но лишь немногие понимали, как они работают, и еще меньше людей использовали их на

практике. Заполучить же их хотели все. С начала года биткоин торговался по цене менее \$1 тыс. К декабрю его стоимость подскочила почти до \$20 тыс. Впрочем, сохранялся такой расклад не слишком продолжительное время — ни один пузырь не держится долго.

Те, кому нужно рациональное объяснение, говорит Чечини, могут открыть электронную таблицу, ввести данные для Tesla или любой другой упомянутой компании, применить функцию, предназначенную для расчета экспоненциального роста, и построить диаграмму. А можно просто сразу увидеть спекулятивную активность.

«Конечно, все это можно объяснить при помощи математики. Но чтобы понять, насколько все это неправильно, математика не нужна», — отмечает он.

Перевод с английского языка —
Танат Кожманов.



Фото: Fang Zhe/Zuma Press

Рыночная капитализация

TESLA

\$160 млрд по состоянию на 4 февраля

GENERALMOTORS

\$49 млрд по состоянию на 4 февраля

FORDMOTOR

\$36 млрд по состоянию на 4 февраля

Tesla

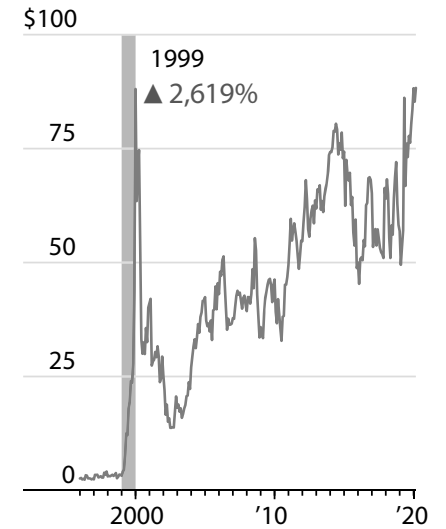
▲ 293% с 30 августа

\$40 млрд по состоянию на 30 августа

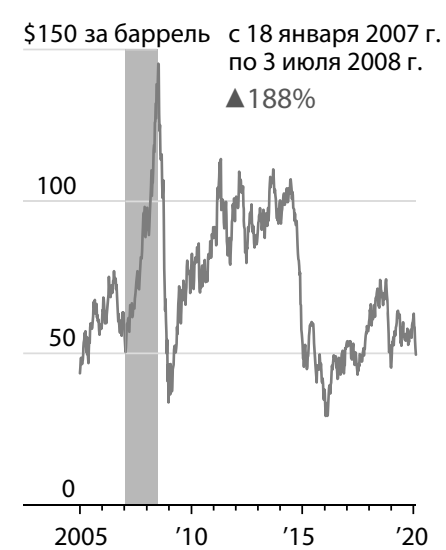
\$53 млрд по состоянию на 30 августа

\$37 млрд по состоянию на 30 августа

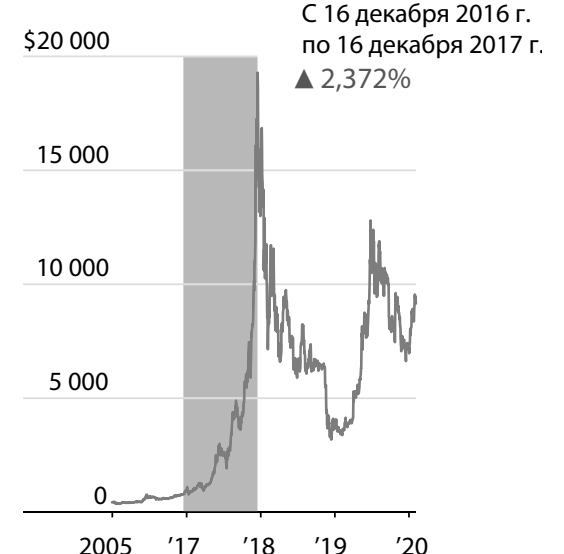
Стоимость акций Qualcomm



Стоимость фьючерсов на сырую нефть



Стоимость биткоина



Tesla сообщила о прибыли за III квартал

Отчет о прибыли за IV квартал

Стоимость акций и динамика индекса с 30 августа

S&P500 ▲ 13%

Сент. 2019

Окт.

Нояб.

Дек.

Янв. 2020

Фев.

Источники: FactSet (акции, индекс); Dow Jones Market Data (сырая нефть); CoinDesk (биткоин)

Инвестидея от Freedom Finance

KEGOC — тихая гавань на бирже Казахстана

При коррекционном снижении KASE аналитики ИК «Фридом Финанс» советуют обратить внимание на инвестиции в стабильные акции KEGOC. Тикер KASE: KEGC, целевая цена — 1660 тенге.

Защищенность от волатильности на рынке. Аналитики ИК «Фридом Финанс», как правило, рекомендуют удерживать позиции в основных

портфельных идеях, но в то же время отмечают, что в условиях коррекции рынка традиционно повышается интерес к защитным активам: государственным облигациям, фьючерсам на золото и акциям коммунального сектора. В индексе KASE последний представлен компанией KEGOC. Ее акции сохраняют устойчивость во время резких снижений фондового индекса и достаточно ликвидны. Историческая бета акций равна 0,277, а скорректированная — 0,518, что является довольно хорошим

результатом. К тому же акции остаются неплохим дивидендным решением в тенге. Фиксация дивидендов проходит в мае и ноябре, именно в эти месяцы в акциях KEGOC может повышаться волатильность.

Техническая картина. Акция KEGOC особенно ярко зарекомендовала себя как тихая гавань между маем и сентябрем 2018 года. Индекс KASE начал снижение 17 мая, тогда как котировки KEGOC оставались в боковом тренде, а с третьей декады июня начали расти. За четыре месяца

казахстанский фондовый индекс потерял 15%, а акции KEGOC подорожали на 4,8%. Затем котировки росли вместе с рынком до уровня 1600 тенге, вблизи которого удерживаются и теперь. На текущий момент цена колеблется между 1572 и 1621 тенге. Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют держать акции KEGOC до получения дивидендов, а затем сохранять их в качестве защитного инструмента против коррекции индекса после начала сезона дивидендных выплат.



Фото: Жумаш Тулегенулы

Обеспокоенные влиянием коронавируса на мировую экономику инвесторы вскоре могут столкнуться с другим вызовом для роста корпоративной прибыли, а именно с укреплением доллара.

**Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL**

Курс американской валюты начал постепенно расти после того, как в январе в Китае случилась вспышка заболеваний коронавирусом, что обеспечило рост индекса доллара США (WSJ Dollar Index) до максимальной отметки с начала октября. Поскольку многие аналитики обеспокоены тем, что дестабилизация китайской экономики станет сдерживающим фактором для глобального роста, инвесторы цепляются за американские активы, благодаря чему индекс S&P 500 преодолел спад в конце января и на прошлой неделе вырос до рекордно высокого уровня.

Несмотря на то что основные индексы и курс доллара растут одновременно, ряд американских компаний, в том числе Johnson&Johnson, Coca-Cola, Ford Motor и 3M, во время конференц-звонков с инвесторами упомянули о негативных последствиях валютных колебаний, указав, в частности, на вероятные вызовы для многолетнего «бычьего рынка». Так, укрепление доллара делает импорт более дорогостоящим для компаний, а

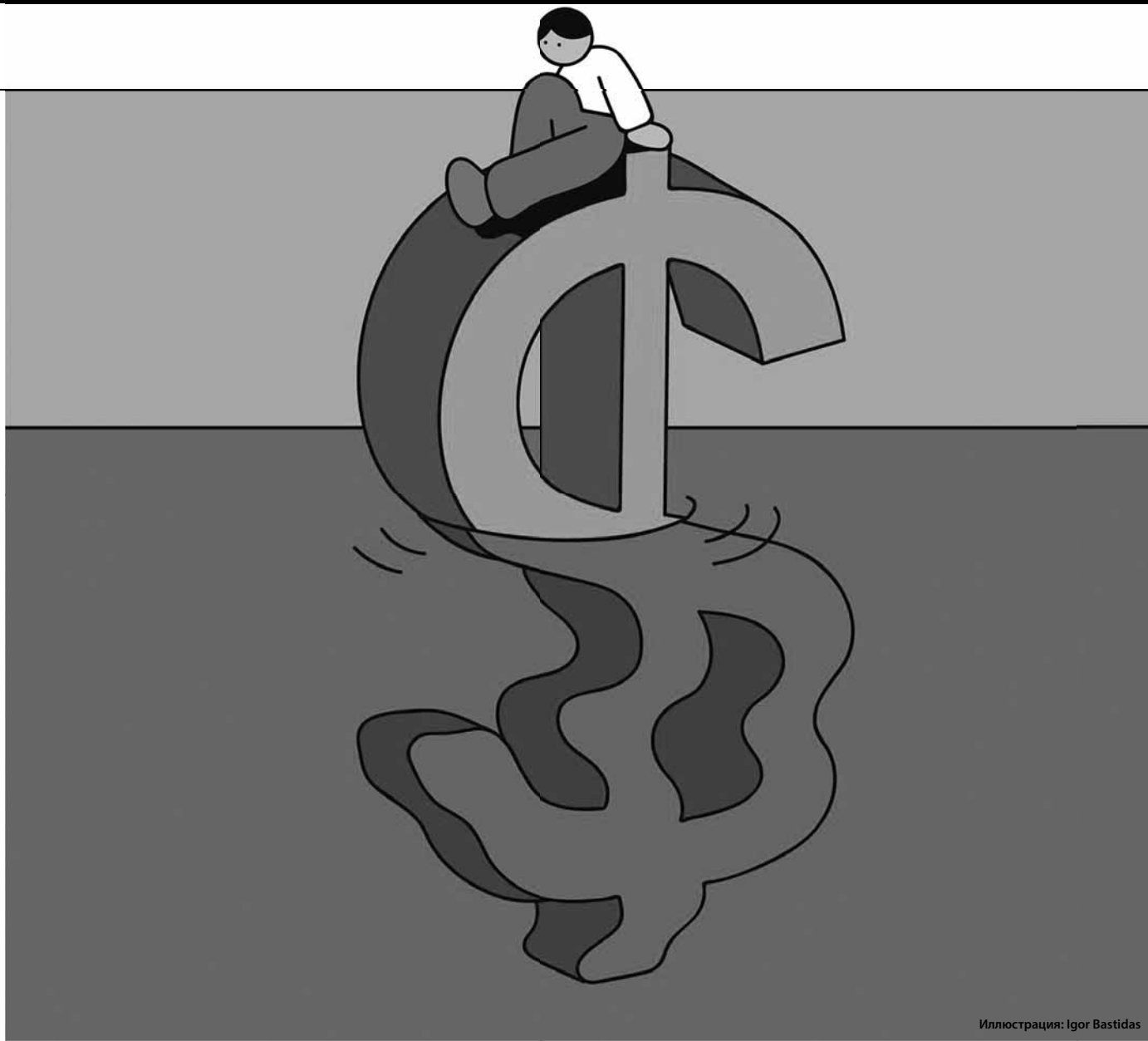


Иллюстрация: Igor Bastidas

Транснациональные компании уже ощутили это давление на себе. Так, доходы тех компаний из списка S&P 500, которые более половины своего дохода получают за пределами США, на протяжении большей части прошлого года были ниже, чем прибыль компаний, ориентированных на внутренний рынок США.

По сути, многие из этих фирм противостоят перспективе ослабления спроса со стороны Китая и укрепления доллара.

«Для них это двойной удар», – говорит Мона Махаджан, инвестиционный стратег по американскому рынку в компании Allianz Global Investors, которая в последнее время предпочитает инвестировать в акции американских компаний и доллар США.

Доллар и другие инвестиции, привязанные к росту экономики США, на протяжении большей части 2019 года опережали рынок, поскольку аналитики были обеспокоены торговой напряженностью.

С начала года многие инвесторы ожидали, что после подписания соглашения по первой фазе торговой сделки с Китаем и появления ясности в отношении выхода Великобритании из Европейского союза эта тенденция сменит свой вектор.

Рост курса доллара препятствует росту акций

продукцию экспортеров – менее конкурентоспособной за рубежом.

Прибыль компаний из списка S&P 500 за IV квартал остается примерно на том же уровне, как и годом ранее, что продолжает тенденцию 2019 года. Кроме того, одновременное ослабление глобального роста и укрепление доллара повышают вероятность того, что в этом году прибыль снова может разочаровать.

Любое негативное влияние со стороны доллара может усилить отрицательные последствия, вызванные вспышкой коронавируса, который уже стал причиной того, что бренды, например Starbucks и Nike, временно закрыли свои точки продаж в Китае.

Некоторые фирмы, включая McDonald и Yum China Holdings, управляющей PizzaHut и KFC в этой стране, также изучили возможные последствия вируса.

«Никто не знает, когда вспышка закончится, и точно так же мы не знаем, как она в конечном итоге отразится на нас», – заявил Ричард Файн, исполнительный директор Royal Caribbean Cruises Ltd., во время конференц-звонка с инвесторами на прошлой неделе. Из-за ситуации в Китае компания уже отменила некоторые свои круизы.

Аналитики ожидают, что в последние два квартала 2020 года рост прибыли компаний из списка S&P 500 ускорится до 10% и выше. Однако сейчас инвесторы опасаются, что эти прогнозы будет сложно воплотить в реальность.

На этой неделе инвесторы будут отслеживать результаты группы компаний, включая PepsiCo, Cisco Systems и Nvidia.

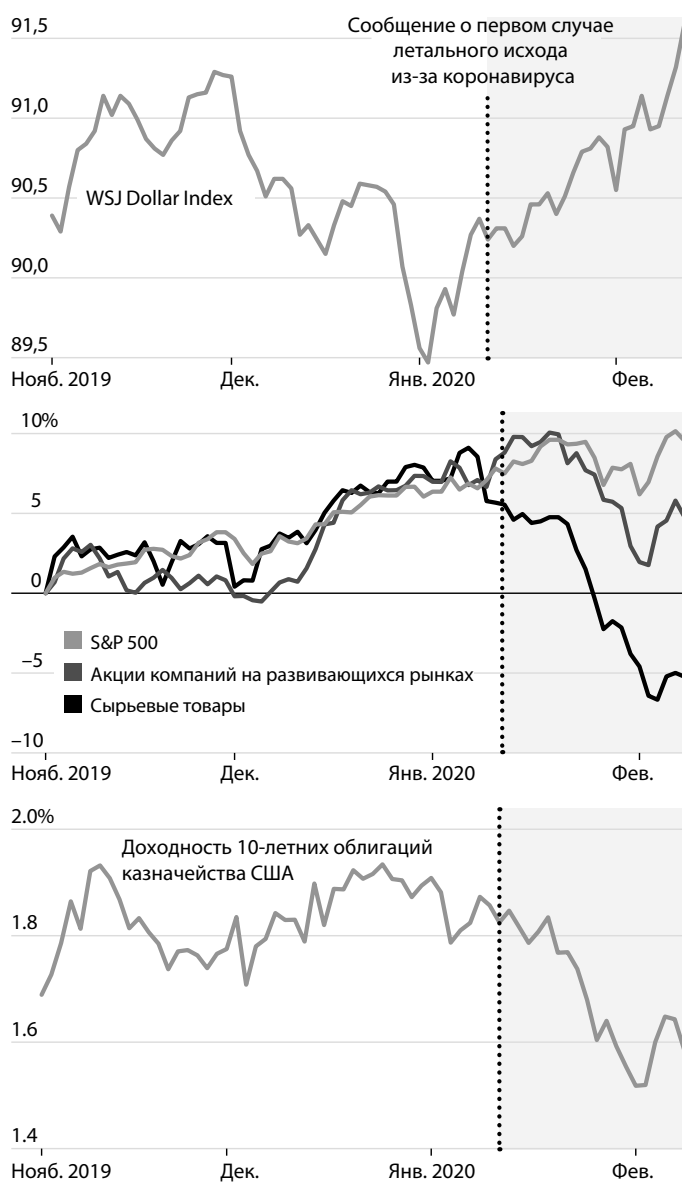
Растущий курс доллара также влияет на развивающиеся рынки и стоимость сырьевых товаров, делая инвестиции в американской валюте более дорогими для зарубежных покупателей.

Кроме того, когда курс доллара растет, развивающимся странам становится сложнее обслуживать долговые обязательства в этой валюте. В течение многих лет инвесторы ожидали, что глобальный экономический рост ослабит доллар, однако американская валюта эти прогнозы опровергла.

Укрепление доллара в последние годы не раз критиковал и президент Трамп, утверждая, что в условиях конкуренции это ставит США в невыгодное положение. В своей критике в адрес Федерального резерва он также ссылался на сильный доллар, призывая Центральный банк снизить процентные ставки еще больше.

Доллар укрепляется по мере того, как с недавнего времени инвесторы отдают предпочтение активам, связанным с экономикой США, что потенциально повышает риски для транснациональных компаний.

Динамика акций и курса доллара с конца октября



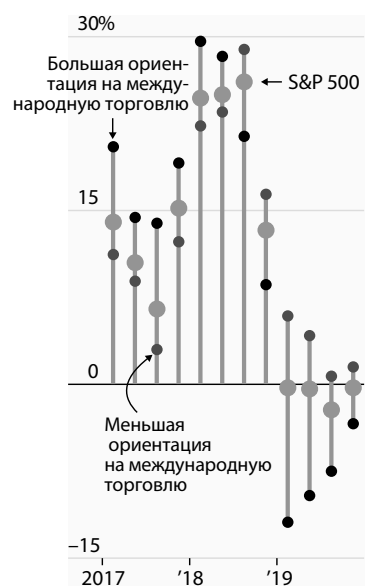
Примечание: акции компаний на развивающихся рынках измеряются индексом MSCI Emerging Markets Index, сырьевые товары – индексом S&P GSCI Index; индекс доллара WSJ отслеживает курс доллара по отношению к корзине из 16 других валют; термин «большая или меньшая ориентированность на международную торговлю» применяется к компаниям, которые получают большую половину своих доходов в США либо, наоборот, меньшую; показатель прибыли за IV квартал 2019 года включает объявленные итоги и оценки. Источники: Fact Set (акции компаний на развивающихся рынках, S&P 500, сырьевые товары, прибыль); Tradeweb (доходность госсоблигаций США); Dow Jones Market Data (индекс доллара WSJ); Scotiabank и Комиссия США по торговле товарными фьючерсами (чистые ставки).

Периоду стабильности американской валюты предшествовало сразу три снижения ставок ФРС во второй половине 2019 года – последнее подтверждение уверенного экономического роста в США, который привлек инвесторов, но

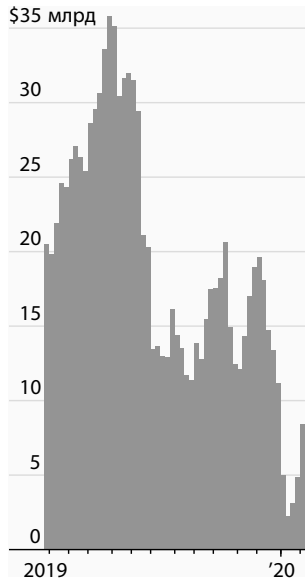
потенциально несет риски для крупных компаний.

«Ожидания могут не оправдаться, это рыночный риск», – говорит Лорен Гудвин, экономист и специалист по портфельным стратегиям New York

Квартальные изменения прибыли компаний из списка S&P 500 в сравнении по годам



Ставки инвесторов на повышение курса доллара, понедельно



Однако вместо этого трейдеры задаются вопросом, сможет ли мировая экономика вновь набрать обороты.

«Сейчас эта история находится на паузе», – говорит Эмили Роланд, стратег-консультант по инвестициям в John Hancock Investment Management. «Мы по-прежнему предпочитаем инвестировать в США, потому что с точки зрения экономического роста это лучший вариант», – отмечает она.

Тем не менее ряд аналитиков считают, что пока доллар не вышел за пределы своего недавнего диапазона торгов, особенно если учесть сигналы со стороны ФРС о планах сохранить низкие ставки. Многие скептически относятся к тому, что какие-либо непредвиденные события вроде вспышки коронавируса, повлиявшей на временный рост курса доллара, смогут иметь долгосрочные последствия, не угрожая при этом экономическому росту США.

На данный момент инвесторы продолжают покупать активы в США. Главный индикатор – доходность 10-летних казначейских облигаций, которая оказывает влияние на стоимость любых заимствований в США, начиная от студенческих долгов на образование до автокредитов, на прошлой неделе упала до максимально низкого уровня за период с начала октября. Доходность падает по мере того, как растут цены на облигации.

Объясняя недавние рыночные колебания, трейдеры ссылаются и на изменение позиции самих инвесторов. По данным комиссии США по торговле товарными фьючерсами и банка Scotiabank, чистые ставки инвесторов на укрепление американской валюты росли в течение трех недель подряд, вплоть до 4 февраля, после того как в январе достигли минимального уровня за период с 2018 года. Такое резкое изменение ситуации – еще одно подтверждение того, почему ставки против доллара делались лишь для того, чтобы привлечь инвесторов в беспокойные времена.

Эта «медвежья позиция», направленная на то, чтобы переиграть рынок, очень последовательная, говорит Эд Аль-Хуссейни, старший аналитик по процентным ставкам и валютам в Columbia Threadneedle Investments. «И здесь история о безопасном убежище необыкновенно важна», – отмечает он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Узнай больше на kursiv.kz



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

Рынок страхования жизни: состояние и перспективы



Екатерина ТОЛСТОВА,
замдиректора направления
«Рейтинги финансовых институтов»
S&P Global Ratings

> стр. 1

По нашему мнению, в Казахстане показатели прибыльности сектора в меньшей степени чувствительны к волатильности процентных ставок, чем в некоторых странах Европы, главным образом вследствие по-прежнему развивающейся структуры бизнеса компаний. Здесь ситуация с низкими процентными ставками пока еще не актуальна и компании по страхованию жизни могут гарантировать приемлемую доходность. Однако, по нашему прогнозу, доходность накопительных продуктов с валютной составляющей со временем будет снижаться.



Дальнейшее развитие страхования жизни в Казахстане с высокой вероятностью будет связано с развитием местного фондового рынка, повышением финансовой грамотности населения, ростом нормы сбережений домохозяйств, а также с обеспечением открытости условий по основным страховым продуктам и дальнейшим повышением прозрачности страховой отрасли.

Конкуренция будет расти

Если в 2018 году число компаний по страхованию жизни в Казахстане сократилось до шести вследствие объединения двух крупных КСЖ, то в 2019 и 2020 годах мы отмечаем интерес новых участников к этому сегменту рынка. На текущий момент на рынке работают девять компаний по страхованию жизни, образованных промышленными и финансовыми группами. Мы прогнозируем усиление конкуренции в будущем, однако это не обусловит существенных изменений в группе основных игроков в секторе страхования жизни в ближайшие 12 месяцев. По итогам 2019 года концентрация достигла высоких значений:

на долю трех основных участников приходилось более 80% рынка страхования жизни, и мы ожидаем, что высокий уровень концентрации сохранится.

Крупные компании имеют преимущества в продаже страховых продуктов благодаря наличию фирменной сети страховых агентов, довольно известным брендам, пользующимся доверием клиентов, налаженному банковскому каналу продаж или обслуживанию определенных групп клиентов.

В этих условиях новым игрокам потребуется время для продвижения своего бренда и повышения узнаваемости на рынке. Однако наличие крупных акционеров может позволить страховым компаниям получить доступ к клиентской базе, а также предлагать конкурентные продукты на рынке. В ближайший год мы ожидаем, что крупные компании будут играть определяющую роль в продвижении новых страховых продуктов и предложении их потребителям,

а также задавать тон во взаимодействии страхового сообщества с регулятором и страхователями.

Потенциал и риски

В развитых странах компании по страхованию жизни являются одними из крупнейших институциональных инвесторов, в то время как в Казахстане этим игрокам потребуется время для завоевания таких позиций. Это связано в том числе с тем, что менее развитый, чем в Европе, рынок капитала Казахстана



ограничивает возможности сектора страхования жизни и, как следствие, инвестиционные возможности КСЖ. Это касается управления активами и обязательствами по срокам, контроля валютных рисков, эффективного распределения капитала и предоставления доступа к долгосрочным источникам инвестиций. В связи с этим страховые компании инвестируют преимущественно в государственные и квазигосударственные облигации, чтобы обеспечить достаточную диверсификацию активов и в целом консервативный профиль инвестиционного портфеля.

Вместе с тем мы отмечаем подверженность страховых компаний валютному риску в связи с использованием ин-

струментов, номинированных в долларах, что может обусловить повышение рисков, связанных с несовпадением активов и обязательств по типу валюты. Сектор страхования жизни в Казахстане подвержен риску несоответствия активов и обязательств по срокам размещения активов и урегулирования обязательств, но в меньшей степени, чем европейские страхов-

щики. Крупные казахстанские компании принимают меры по обеспечению нулевой открытой позиции по срокам. В то же время мы по-прежнему отмечаем наличие этого риска вследствие ограниченной доступности долгосрочных инструментов с фиксированной доходностью на внутреннем рынке капитала. Как следствие, этот фактор остается одним из актуальных вопросов для будущего развития страхового рынка в Казахстане, в том числе в связи с внедрением здесь продуктов unit-linked.

Компании по страхованию жизни традиционно обеспечивают экономику длинными деньгами, стабилизируя и стимулируя развитие не только финансового рынка, но и экономики страны в целом. Кроме того, развитие рынка страхования жизни способствует решению социальных задач. Например, приток средств в пенсионные программы может обеспечить более высокий уровень финансовой стабильности населения.

2020: прогноз

Рынок страхования жизни в РК находится на этапе становления, демонстрируя рост от очень низкой базы. В связи с этим мы полагаем, что существует

возможность для роста страховщиков в ближайшие годы.

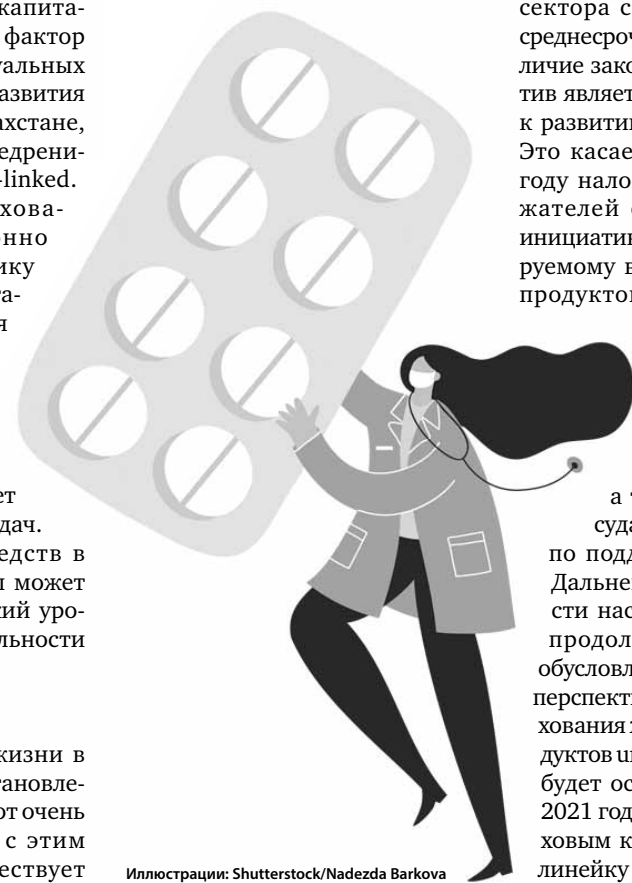
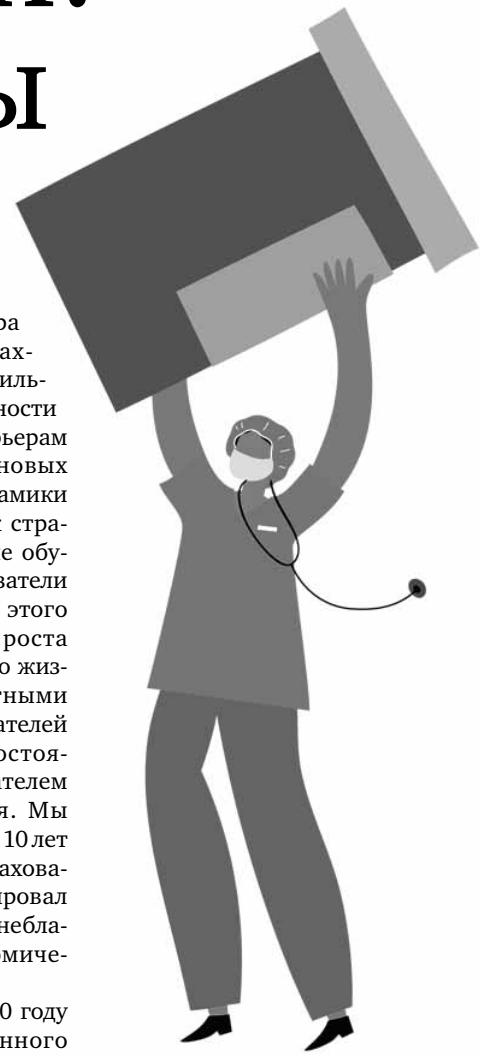
В нашей оценке сектора страхования жизни Казахстана учитываются его сильные показатели прибыльности благодаря невысоким барьерам по входу на рынок для новых участников – с учетом динамики отрасли и характеристик страховых продуктов, которые обуславливают высокие показатели прибыльности компаний этого сегмента. Перспективы роста компаний по страхованию жизни остаются благоприятными на фоне умеренных показателей экономического благосостояния, измеряемого показателем ВВП на душу населения. Мы отмечаем, что в последние 10 лет казахстанский сектор страхования жизни продемонстрировал высокую устойчивость к неблагоприятным макроэкономическим факторам.

Мы ожидаем, что в 2020 году рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) будет выше 20%, а рентабельность активов (return on assets, ROA) – около 6%. Показатель ROE ниже среднего значения за последние три года, когда он составил порядка 30%, но остается высоким по сравнению с показателями европейских компаний,

занимающихся страхованием жизни, у которых ROE и ROA находятся на уровне ниже 10 и 3% соответственно.

S&P Global Ratings ожидает, что меры регулирующего органа будут стимулировать развитие сектора страхования жизни в среднесрочной перспективе. Наличие законодательных инициатив является одним из стимулов к развитию этого направления. Это касается введения в 2018 году налоговых льгот для держателей страховых полисов, инициатив регулятора по планируемому внедрению страховых продуктов с инвестиционной составляющей (unit-linked) и возможной передаче КСЖ части функций по управлению пенсионными средствами,

а также реализации государственных программ по поддержке образования. Дальнейший рост численности населения и повышение продолжительности жизни обуславливают очень хорошие перспективы для развития страхования жизни. Внедрение продуктов unit-linked, скорее всего, будет осуществлено не ранее 2021 года, и это позволит страховым компаниям расширить линейку страховых продуктов.



Иллюстрации: Shutterstock/Nadezda Barkova

Специалисты Freedom Finance Insurance, страховой компании, которая полностью отказалась от филиалов, а страхование осуществляет онлайн, подвели итоги первого года существования онлайн-страхования в Казахстане.

Канат БАПИЕВ

1 января 2020 года онлайн-страхованию в Казахстане исполнился год. Благодаря тому, что в стране внедрили электронные полисы, казахстанцам больше не нужно ездить за страховкой в офисы страховых компаний или пользоваться услугами агентов. Застраховаться можно за 5 минут на сайте страховой компании, а полис придет в SMS-сообщении.

По данным Нацбанка, всего в 2019 году казахстанцы-физлица оформили 4,8 млн полисов обязательного автострахования (ОГПО). Это на 8,8% больше, чем годом ранее. При этом общий размер страховых премий составил 76,7 млрд тенге. Стоит отметить, что все оформленные в прошлом году страховые полисы – электронные. Однако не все из них можно причислить к онлайн-страхованию, так как они оформлялись привычным способом – в офисах страховых компаний, у агентов или с помощью заявки через сайт.

К онлайн-страхованию можно причислить только те полисы, которые были полностью оформ-

Сколько казахстанцев застраховалось онлайн

лены онлайн. Таких, по данным Государственного кредитного бюро, в 2019 году было 1,23% от общего числа оформленных страховок.

Лидером онлайн-страхования стала компания Freedom Finance Insurance, оформившая 55,5% всех электронных полисов в стране. Хотя компания начала

предоставлять услуги по обязательному автострахованию только во втором полугодии 2019 года. «Это стало возможным благодаря тому, что мы

запустили удобную систему онлайн-страхования, а страховку можно оформить на сайте www.ffins.kz, в страховых терминалах, которые располо-

жены в специализированных ЦОНах, и в терминалах QIWI по всему Казахстану. При этом процесс оформления страховки занимает не больше 5 минут, а чтобы сделать это, нужно ввести минимум данных: номер телефона, ИИН и номер авто», – прокомментировал Даулет Акижанов, председатель правления Freedom Finance Insurance.

Помимо этого компания гарантирует автовладельцам и другие удобства. Например, при оформлении страховки можно купить дополнительное автострахование по специальной цене 50 тенге и получить официальную скидку за онлайн-страхование в размере 10%.

Кроме того, Freedom Finance Insurance запустила для клиентов розыгрыш 20 автомобилей и 1000 ценных призов: смартфонов, ноутбуков, телевизоров, видеорегистраторов и пауэрбанков. За время с начала розыгрыша обладателями призов стали 155 счастливиц, один из которых выиграл главный приз – автомобиль.

Страховая компания Freedom Finance Insurance полностью отказалась от филиалов и работы со страховыми агентами, а все экономленные на этом деньги инвестировала в создание удобной для автовладельцев системы страхования, организацию быстрых выплат на месте ДТП и круглосуточного call-центра. Полисы компании можно оформить в первых в Казахстане страховых терминалах, находящихся в автоЦОНах по всей стране, терминалах QIWI, а также на официальном сайте компании.



Фото: Shutterstock/best_nj



Foto: Shutterstock/Tomsickova Tatyana

Дети и деньги

Детский финансовый рынок в Казахстане находится в зачаточном состоянии. На этом фоне нишу пластиковых кошельков для юной аудитории пытаются занять два банка – Jysan и Сбербанк.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Новую систему базовых требований к финансовым продуктам для детей и подростков Всемирный банк предложил еще в 2014 году. Концепция повышает доступность финансовых услуг для несовершеннолетних, улучшает финансовую грамотность и ответственность молодой аудитории. В Казахстане данный рынок пока далек от насыщения.

Карманный безнал

Должное внимание финансовому образованию детей и специальным продуктам для них уделял почивший в бозе Банк Астаны. Легкое оформление карты (через интернет), удаленный контроль родителей за тратами (доступ к счетам), выгодная система бонусов сделали электронные кошельки этой организации популярными среди детей и подростков меньше чем за год. Но банк был объявлен банкротом, и молодая аудитория осталась за бортом финансового мира. «Мы живем с сыном вдвоем. Мне никогда не нравилось давать ребенку наличные, поэтому уход с рынка Банка Астаны восприняла болезненно. Но чуть позже в стране было внедрено приложение Apple Pay. Я прикрепила одну из своих карт к телефону ребенка и получила возможность отслеживать его траты и переводившаяся по гордо», – делится опытом алматинка **Мария Зарецкая**.

В настоящее время нишу детских пластиковых кошельков в Казахстане пытаются занять два игрока – Jysan и Сбербанк. Если последний предлагает продукт для «обычных» и «ВИП»-детей, то первый создал мобильное приложение, которое обучает детей финансовой грамотности. По данным Jysan Bank, в 2019 году средний чек по безналичным платежам среди школьников составил около 1,5 тыс. тенге. «Несмотря на то что платежные карты позволяют совершать достаточно большое количество операций, в 90% случаев это стандартные покупки в ТРЦ и супермаркетах, оплата питания, кинотеатры, магазины одежды и игрушки, а также транспорт», – рассказывает управляющий директор Jysan Bank **Лариса Белова**.

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) знают, почему детский банкинг в нашей стране не полноценный сегмент бизнеса, а платформа для эксперимен-

тов. «Законодательная база РК не позволяет рассматривать население младше 18 лет как отдельную аудиторию и предоставлять им финансовые продукты», – сообщают в пресс-службе АФК.

Карта к карте

Финансисты нашли возможность преодолеть указанные ограничения с помощью оформления детской карты как дополнения к карте родителя ребенка. «Как правило, в 60% случаев дополнительную карту оформляют именно отцы. По сути, это такая же дебетовая банковская карта взрослого человека, с аналогичными условиями открытия, но только на имя ребенка», – говорит Белова.

Детские карты дают возможность совершать переводы, другие онлайн-платежи и оплачивать покупки в магазинах в рамках определенного лимита. Лимиты устанавливаются взрослыми членами семьи через детское мобильное приложение банка, через него же осуществляется контроль за операциями. «Помимо этого у нас есть отдельные риск-мониторинг, которое работает в режиме 24/7. Если мы видим подозрительные транзакции, то они будут остановлены, а карта заблокирована. К детям политика безопасности применяется в том числе», – рассказывает Белова.

Мобильное приложение учит детей «зарабатывать» деньги путем выполнения тех или иных заданий – например, получить пятерку или сделать работу по дому. За задание назначается определенная сумма, и когда родитель подтверждает его выполнение, с «взрослой» карточки автоматически производится перевод на карту ребенка. Также здесь есть функция накопления, которая предусматривает откладывать деньги, а за прохождение финансовых тестов на карту начисляются бонусы.

По основным опциям дебетовые карты Jysan и Сбербанка похожи: доступ к операциям в иностранной валюте, кешбэки, бонусы за онлайн-операции, нулевые комиссии при снятии наличных, возможность добавления карты в Apple Pay или Samsung Pay. В обоих банках первый год детская карта обслуживается бесплатно, второй и последующие годы взимается ежемесячная плата – 50 тенге у Jysan и 210 тенге у Сбербанка. Еще у Сбербанка есть карта Platinum для детей состоятельных родителей, которая дает дополнительные бонусы при стоимости обслуживания 120 тыс. тенге в год. «У меня нет счетов ни в первом, ни во втором банке, поэтому новую карту мой 13-летний ребенок не получил. Apple Pay – достаточно безопасная технология, которая, кроме всего прочего, еще и ограничивает сына в покупках. Подростки склонны нарушать правила и запреты, а в большой

сети (эта технология доступна не везде) им никто не продаст сигареты или энергетики», – делится опытом **Мария Зарецкая**.

Страховые продукты

Сегодня о финансовой грамотности детей помимо их родителей печется Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (ранее этим занимался Нацбанк). Регулятор выпускает брошюры и газеты, создает ТВ-проекты, которые на пальцах объясняют малышам и подросткам правила финансового мира. Но этого мало, так как любые знания должны закрепляться на практике.

«В РК детские финансовые продукты представлены в основном в виде дебетовых карт и депозитов на обучение, которые поддерживаются государственными программами, – говорят в пресс-службе АФК. – Идет активная работа над созданием детских продуктов в области страхования. В частности, разрабатывается продукт накопительного страхования в рамках Государственной образовательной накопительной системы (ГОНС), что позволит защитить ребенка и получить необходимую сумму на обучение даже в случае потери трудоспособности или смерти родителя».

Суть ГОНС заключается в субсидировании государством образовательных депозитов на 5–7%. «Присоединение страховщиков к ГОНС в значительной степени повысит эффективность накоплений на образование ребенка, поскольку позволит застраховать жизнь родителей в пользу ребенка на период накопления, а также создать дополнительный источник накоплений», – объясняет председатель правления КСЖ «Сентрас Коммерс Лайф» **Гульжан Джаксымбетова**. Учитывая, что сам продукт, по сути, является классическим продуктом КСЖ, страховщики предлагают включить их в госпрограмму. «Это позволит решить одну из социальных задач государства по обеспечению детей в случае потери кормильца. Накопленные средства не только не будут утрачены, но и позволят за счет осуществления страховой выплаты покрыть расходы на оплату обучения ребенка вне зависимости от осуществления его родителем всех обязательств по уплате взносов, предусмотренных договором», – уточняет Джаксымбетова.

Законопроект по участию страховщиков в этой госпрограмме был разработан в прошлом году и согласован Нацбанком и АО «Финансовый центр» (оператор ГОНС). После одобрения документа Министерством образования он отправится в мажоритет. В личных беседах страховщики говорят, что поправки обсуждаются третий год. Если они будут приняты, то в стране появится еще один детский продукт.

Трансформация банков: цифровая повестка – 2020

Эксперты компании Accenture выявили шесть ключевых трендов, которые традиционным банкам необходимо учитывать на пути от «оцифровки» к полномасштабной цифровой трансформации.



Антон МУСИН,
управляющий директор Accenture
в России и Казахстане

От построения цифрового фундамента – к трансформации

За последние годы банки во всем мире потратили значительные средства на создание digital-фундамента. Но цифровая трансформация не происходит сама по себе. Банкам еще только предстоит научиться эффективно работать с «темными данными» – например, с архивами общения с клиентами по телефону, в чатах и по электронной почте, аудиозаписями взаимодействия операторов с посетителями отделений, полнотекстовыми документами, комментариями пользователей в соцсетях и даже с изображениями с камер наблюдения, способными фиксировать эмоции клиентов. Кроме того, надо оцифровать все аналоговые процессы и устранить жесткую привязку данных к стеку средств обработки. Это позволит комбинировать сильные стороны самых разных программных платформ, использующих доступ к интегрированному массиву информации и знаний.

Необходимо также учитывать высокую скорость технологических изменений и угрозы, исходящие от новых конкурентов. Так, начиная с 2010 года только североамериканские финтех-проекты, ориентированные на сегмент МСБ, привлекли \$27 млрд инвестиций! Но есть и хорошие новости. По нашим оценкам, на следующем этапе трансформации гораздо меньше вложения позволят банкам получить несопоставимо более высокую отдачу, повысить эффективность и задействовать новые инструменты увеличения продаж.

Формирование нового поколения консультантов и менеджеров по работе с клиентами

Превратит ли цифровая трансформация банки в «безлюдный» бизнес? Наши исследования свидетельствуют: подавляющее большинство малых и средних предприятий в мире пока не готово отказаться от взаимодействия со «своим» менеджером. Даже если полностью цифровое дистанционное обслуживание будет дешевле.

Но и живых сотрудников ждут перемены. В кратчайшие сроки банкам необходимо сформировать поколение «менеджеров завтрашнего дня», способных лучше продавать банковские продукты благодаря использованию цифровых платформ, оперативному доступу к данным и средствам совместной работы в режиме реального времени. Кстати, подобные примеры в мире уже есть. При поддержке Accenture крупный банк из Азиатско-Тихоокеанского региона развернул аналитическую платформу, использующую как собственные данные, так и ин-

формацию других участников рынка. Количество кредитных заявок увеличилось на 46%, объем выданных займов – на 54%, а эффективность перекрестных продаж – на 40%.

Раскрытие потенциала людей и технологий

Новаторы давно искали способы использовать машины для снижения или полного устранения нагрузок на человека. Цифровая революция активизировала этот процесс благодаря объединению данных и аналитических инструментов с технологиями машинного обучения и искусственного интеллекта. И это еще один значимый тренд 2020 года: можно добиться существенного улучшения клиентского опыта благодаря новым автоматизированным решениям. Они обеспечат банкам рост скорости принятия решений и их выполнения при более прозрачных транзакциях.

Темпы перехода банков к использованию интеллектуальных систем и их масштабированию в значительной степени сдерживаются сложными операционными моделями, спецификой отдельных продуктов и процессов. А значит, в этой сфере банкам требуется профессиональная поддержка. Не случайно наиболее прогрессивные банки все чаще активно привлекают партнеров по аутсорсингу бизнес-процессов.

Гонка за растущими возможностями искусственного интеллекта

Совокупный объем глобальных данных на сегодня оценивается в пять зеттабайт. Ведущие коммерческие банки в той или иной степени уже используют средства предиктивной аналитики. Но прогресс в сфере искусственного интеллекта значительно опережает темпы внедрения таких решений в банковском секторе, чем с успехом пользуются финтех-проекты в отдельных сегментах рынка.

Согласно исследованиям Accenture, 83% банковских руководителей высшего звена в мире рассматривают применение систем искусственного интеллекта как настоятельную необходимость. При этом более двух третей респондентов признают: масштабировать такие решения очень непросто. Но если этого не сделать в течение ближайших пяти лет, отстающие банки рискуют выйти из игры.

Одним из важнейших пунктов трансформационной повестки для банков становится выработка стратегий сохранения конкурентоспособности. Взрывной рост объемов данных о поведении клиентов и рисках взаимодействия с ними, разработка дифференцированных продуктов и услуг, потенциал интеллекту-

ального анализа данных, а также возможности, открывающиеся на стыке облачных технологий и стандартов мобильной связи 5G, – все это фундаментальные тенденции, которые необходимо учитывать.

Освобождение от груза унаследованных решений

Традиционные банковские ИТ-системы при всех их преимуществах (таких как устойчивость и надежность) становятся препятствием для быстрого перехода к использованию передовых инструментов. При этом еще два года назад более 90 банков, входящих в глобальный топ-100, полагались в своей работе на мейнфреймы и ИТ-решения прежнего поколения.

Банкам необходимы стратегии, позволяющие сбросить «балласт» технологического наследия. Прежде всего – модель микросервисов, обеспечивающая переход к гибким и масштабируемым облачным платформам. По такому пути пошел, в частности, ведущий банк из Дании: новая цифровая платформа помогает консультантам предлагать клиентам кастомизированные пакеты продуктов, тогда как прежде потребители были вынуждены сами разбираться в слабо структурированном наборе услуг и сервисов.

Как обеспечить соответствие банковских специалистов новым требованиям? Поиск талантов – непростой процесс. Но еще менее эффективный путь – наращивать штат «айтишников» прежнего поколения или мотивировать миллениалов к изучению технологий 10-летней давности. На наш взгляд, будущее за сотрудничеством небольших мобильных команд банковских специалистов с опытными поставщиками технологических решений, способными принять на себя часть рисков, а не просто «реализовать проект».

Развитие цифровых экосистем

Коммерческие банки, не сумевшие сформировать технологические партнерские экосистемы, оказываются в заранее слабой позиции. Классическим банкам срочно потребуется убедительный ответ на вопрос о том, какие элементы технологического стека следует передать на аутсорсинг, попутно формируя гибкую внутреннюю среду, позволяющую конкурировать с финтех-проектами.

Во многих регионах мира полным ходом развивается модель open banking, позволяющая за счет высокой доступности и интеграции информации из разных источников формировать мощные экосистемы с участием провайдеров облачных сервисов, поставщиков данных или других банков, совместными усилиями выводящих взаимодействие с клиентами на новый уровень. Мы уверены, что на фоне роста финтех-проектов и неубывающего в 2020 году финансово-кредитные учреждения сфокусируют свои усилия на развитии собственных экосистем и поиске путей монетизации накопленных данных. В противном случае банки рискуют стать легкой добычей для более инновационных игроков.



Foto: Shutterstock/Sergey Nivens

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Решение для проблемных кредитов

В сентябре 2019 года Фонд проблемных кредитов заявлял, что выставит на торги более 220 объектов имущества – активы БТА и Цеснабанка. Сколько из них удалось реализовать, куда и в каком объеме поступают вырученные от продажи средства и из каких объектов сейчас состоит портфель ФПК – в интервью председателя правления АО «Фонд проблемных кредитов» Ержана Елшибаева.

– Ержан Иманкулович, для чего был создан Фонд проблемных кредитов?

– Первоочередной целью создания Фонда являлась очистка кредитного портфеля отечественных банков от неработающих займов, это займы с просрочкой платежей более 90 дней. Начиная с 2012 года, который пришелся на посткризисный период, уровень проблемных кредитов в банковском секторе достиг максимальных значений – до 33% от общего объема ссудного портфеля! А это уже грозило устойчивости всей финансовой системы страны. Если посмотреть на историю развития банковской системы Казахстана за период независимости, до 2007 года система функционировала в условиях устойчивого экономического роста страны: увеличение ВВП, низкие темпы инфляции, дешевые внешние займы, способствовавшие бурному росту финансовых институтов. В этот период банки второго уровня Казахстана выдвигались на передовые позиции среди стран СНГ не только по абсолютным показателям, но и по уровню реформирования, отвечающего международным стандартам.

Начало влияния мирового финансового кризиса банки Казахстана ощутили в конце 2008 года, когда возникли трудности по выполнению обязательств перед внешними кредиторами. Тогда правительству пришлось вмешаться, чтобы уберечь банки от банкротства и провести в некоторых из них реструктуризацию. Это решило два важных вопроса: проблемы плохих банков не отразились на финансовых институтах страны, было стимулировано участие частного капитала и минимизировано использование денег государства, а через него – налогоплательщиков. Таким образом, реструктуризация банков в условиях финансового кризиса имела важное значение для развития страны, так как банки являются кровеносной системой экономики. Благодаря принятым государством превентивным мерам экономика Казахстана не испытала тех серьезных последствий мирового финансового кризиса, от которого пострадали многие страны мира. Одной из мер программы посткризисного восстановления и было создание АО «Фонд проблемных кредитов» – организации, специализирующейся на улучшении качества кредитных портфелей банков второго уровня. Таковы были предпосылки создания фонда.

С момента своего создания фонд осуществил ряд крупных сделок по выкупу активов системобразующих банков – БТА и Цеснабанка. В результате сделки с БТА в 2017 году были сохранены депозиты населения на сумму более 4,5 трлн тенге. Впоследствии Казком был реорганизован путем присоединения к Народному банку. По Цеснабанку: фонд выкупил активы в рамках оздоровления агропромышленного комплекса страны.

– Какие задачи сегодня стоят перед фондом?

– Сегодня помимо оздоровления банковского сектора перед фондом стоит еще одна стратегическая задача – оздоровление выкупленных проблемных активов и вовлечение их в экономический оборот.

Наиболее приоритетным для нас является оздоровление должников. Поэтому после выкупа активов мы в первую очередь рассматриваем возможность проведения реструктуризации займов. Она может быть представлена в виде пересмотра графика пла-

тежей, снижения процентных ставок, конвертации валютных кредитов и так далее. Сейчас в портфеле фонда от БТА находится 17 проектов, которые проходят процесс реструктуризации. А это уже действующий бизнес, который выплачивает налоги и обеспечивает рабочими местами. По Цеснабанку это крупные холдинги агропромышленного комплекса «КазЭкспортАстык» и «Атамекен-Агро». После реструктуризации они продолжают производственную деятельность.

С каждым заемщиком мы проводим индивидуальную работу с целью ускорения процесса оздоровления. Если реструктуризация не приводит к стабильному погашению задолженности, то принимается решение о проведении процедур взыскания.

Не менее важной задачей является реализация активов. Все имущество, выкупленное фондом и взысканное по безнадежным проектам, мы реализуем на электронной торговой площадке АО «Информационно-учетный центр» Министерства финансов РК. Это коммерческая и жилая недвижимость, движимое имущество. Приобрести имущество могут как юридические лица, так и граждане страны.

– Фонд – получающая госфинансирование подведомственная организация Минфина. Насколько оправдана помощь частным банкам за счет бюджетных средств?

– Я уже говорил, что банки – это кровеносная система экономики. И чем лучше функционирует эта система, тем лучше ситуация в экономике. И если неработающие займы накапливаются, то банки уменьшают объем кредитования реального сектора экономики, предприятия не получают достаточного финансирования, сокращаются объемы производства и рабочие места. Компании уже не могут обслуживать займы из-за снижения объемов производства, сбыта, сокращения рабочих мест. Высокая доля проблемных активов вынуждает банк нести дополнительные операционные расходы. Для населения подобная ситуация отражается прежде всего в снижении покупательной способности, доходов и качества жизни в целом. Турбулентная ситуация в банковском секторе снижает доверие населения к банкам и приводит к оттоку вкладов.

Именно поэтому государство вынуждено идти на такие непопулярные меры, как оказание финансовой поддержки банкам, это делается для решения накопленных в результате экономических кризисов проблем – как правило, глобальных.

Накопленный опыт как развитых, так и развивающихся стран показывает, что без участия государства и финансовой поддержки банковского сектора высокий уровень NPL может привести к стагнации в экономике. Власти ведущих стран мира были вынуждены национализировать некогда крупнейшие банки, а также обратиться за финансовой помощью к международным банкам развития. Это мировая практика, и Казахстан в этом не пионер. Хочу подчеркнуть, что госфинансирование посредством нашего фонда было предоставлено лишь в рамках первого выкупа БТА. А вот по Цеснабанку средства из государственного бюджета уже не привлекались, это исключительно заимствования фонда.

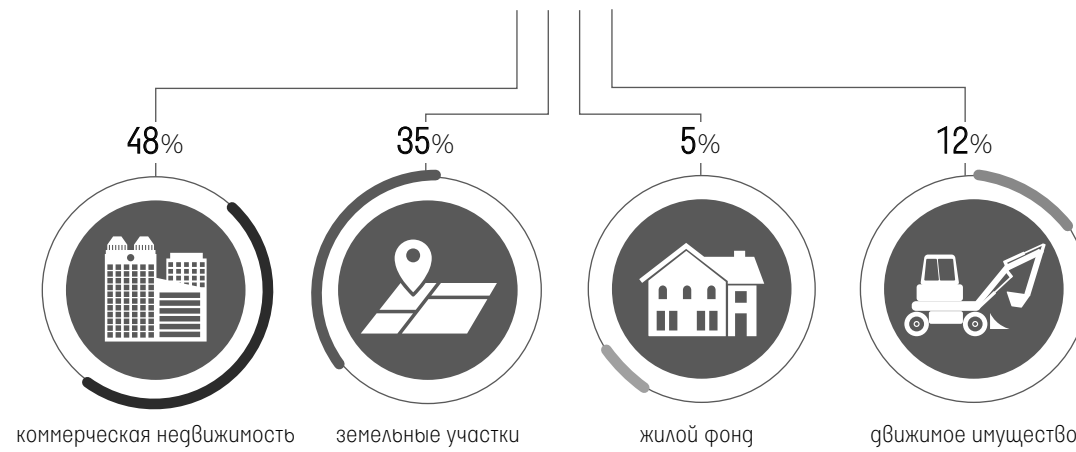
– Если говорить о мировой практике, расскажите, как в других странах решается вопрос проблемных банков. Есть ли компании, подобные Фонду проблемных кредитов? Каковы их показатели?

– В США, Испании, Ирландии, Корее, Индонезии, Малайзии и других странах существуют компании по управлению активами (КУА). Перед ними стоит задача уменьшить государственные расходы на устранение последствий финансовых кризисов, а не извлекать прибыль. Среди инструментов КУА – приобретение и управление проблемными активами банков и других финансовых учреждений, взыскание проблемной задолженности, реструктуризация активов, осуществление дальнейших инвестиций в управляемые активы. При реализации активов многое зависит от конъюнктуры



ПОРТФЕЛЬ ОБЪЕКТОВ ИМУЩЕСТВА ФПК, ПЛАНИРУЕМЫХ К РЕАЛИЗАЦИИ

по состоянию на 31 января 2020 года



Источник: ФПК

рынка. Например, ирландская компания по управлению проблемными активами NAMA при осуществлении сделки переопределила ряд выкупаемых активов, полагая, что для них временно отсутствуют рыночные условия и их цена в будущем возрастет. Однако ее ожидания по восстановлению цен на рынке не оправдались, и компания признала убытки на сумму порядка 5,6 млрд евро. Следует отметить, что и в целом по миру уровень возвратности вложенных средств организациями – аналогами фонда остается невысоким. Например, возвратность средств Корейской корпорации по управлению активами, чей опыт в решении проблемы с NPL считается одним из наиболее успешных, составила 46,8%, индонезийского агентства IBRA – 22%, а турецкой SDIF – 16%.

– Какими видами активов представлен портфель фонда?

– Активы, выкупленные у БТА в 2017 году, представлены в виде прав требования по займам юридических и физических лиц, объектов недвижимого и движимого имущества, а также акций и долей участия в организациях. У Цеснабанка мы приобрели права требования к сельхозпроизводителям в рамках мер по оздоровлению агропромышленного комплекса страны. Земельные участки, являвшиеся залоговым обеспечением по данным правам требования, составляли десятую часть посевных площадей страны.

– Вы говорите об имуществе и о правах требования. О каких правах требования идет речь?

– Взыскание по правам требования – это огромная работа, которая включает множество этапов, начиная от претензионно-исковой работы, судебных процессов, исполнительного производства, процесса банкротства и заканчивая постановкой актива на баланс фонда.

По БТА картина выглядит таким образом: 71% составляют права требования и 29% – имущество. По 40 искам к неплатежеспособным должникам судами приняты решения о взыскании 447,7 млрд тенге. При этом взыскание данной суммы в полном объеме не представляется воз-

можным ввиду недостаточности покрытия залоговым обеспечением. По активам, выкупленным у Цеснабанка, это стопроцентные права требования, которые все обеспечены залогом. – А какие активы представлены фондом к реализации? Какую долю занимают жилая и коммерческая недвижимость, земельные участки? – Задача фонда – организовать открытые, прозрачные торги для всех участников рынка. После проведения оценки все активы выставляются на торги. На сегодняшний день большую часть в портфеле активов к реализации занимает коммерческая недвижимость – 48%. Далее идут земельные участки – 35%, движимое имущество – 12% и жилая недвижимость – 5%.

– Сколько фонду уже удалось реализовать в каждой из категорий – и в процентном соотношении, и в денежном выражении?

– На сегодняшний день фонд реализовал 146 земельных участков, 81 объект коммерческой недвижимости, 34 объекта жилого фонда и 24 объекта движимого имущества на общую сумму порядка 4,7 млрд тенге.

Фондом было реализовано 78 объектов недвижимого имущества на общую сумму 9,75 млрд тенге.

Если смотреть в процентном соотношении, то больше всего реализовано объектов жилой недвижимости – 64%. Далее идут земельные участки – 51%, объекты движимого имущества – 34% и коммерческая недвижимость – 30%.

– Как фонд планирует осуществить возврат вложенных средств в госбюджет?

– Возврат средств осуществляется за счет трех направлений: реструктуризации, судебного взыскания и реализации активов через торги. По первому направлению – реструктуризации – возврат средств осуществляется через выплаты налогов, погашение задолженности действующего бизнеса. Судебно-

взыскание осуществляется через претензионно-исковую работу, когда возвращается взысканная сумма или имущество. И третье направление – реализация имущества, которая была начата фондом только в прошлом году. До того как начать этот процесс, фонд провел колоссальную работу. Расскажу по порядку. В первую очередь фонд осуществляет выкуп активов у банков. По каждому объекту проводится визуальный осмотр, инвентаризация, прием всей документации, подписание актов приема. Следующий этап – управление этими активами путем реструктуризации, судебного взыскания и реализации. То есть если актив перспективный, по нему проводится реструктуризация, а если нет такой возможности, начинается процесс судебного взыскания. В результате фонд принимает имущество на баланс и может начать реализацию активов на торгах. Только по направлению реализации фонд осуществил добровольное перечисление порядка 10,8 млрд тенге в Национальный фонд, в ближайшее время готовится к перечислению еще 3 млрд тенге.

По Цеснабанку обязательство по перечислению средств в НФ РК нет, так как государственные средства не привлекались.

– Есть мнение, что у выставленного нередко очень высокие цены, явно не соответствующие рыночным. Насколько в среднем падает цена при голландском методе и насколько растет при английском методе торгов?

– Сначала фонд проводит обязательную независимую оценку имущества. Надо отметить, что отбор оценочной компании проходит через закупки фонда, способом открытого конкурса, где указаны квалификационные требования к потенциальному поставщику. По результатам закупки фонд отбирает оценочную компанию. Вообще, хочу сказать, что оценка активов – это вопрос, который стоит перед всеми компаниями по управлению активами во всем мире. Мы ориентируемся на оценку активов от независимых компаний, прошедших процедуру открытого конкурса. После получения результатов оценки объекты, планируемые к реализации, выставляются на электронную торговую площадку АО «Информационно-учетный центр» Министерства финансов РК. Предусмотрено пять этапов торгов. На первом этапе торги проводятся на повышение цены плюс 20%, на втором этапе – на понижение цены до минус 20% от оценочной стоимости, третий этап проводится снова на повышение, но с возможностью приобретения объекта в рассрочку от оценочной стоимости, четвертый этап проводится на понижение цены до 50% от оценочной. Ну и на пятом, последнем этапе торги опять проводятся на понижение цены до 50% от оценочной, но с возможностью приобретения объекта в рассрочку сроком до трех лет.

Что касается мнения о высоких ценах, не соответствующих рыночным, поясню, чтобы было понятно. Например, независимая компания оценила объект в 1 млн тенге, но он не продается ни на первом, ни на втором, ни на третьем этапе торгов.

Тогда к объекту применяется коэффициент 3, то есть объект выставляется уже за 3 млн тенге с возможностью понижения стоимости до 50% от оценочной, то есть до 500 тыс. тенге. На сегодня реализовано 135 объектов имущества, из них 54 объекта, или 40%, были проданы на четвертом этапе торгов, то есть при понижении стоимости до 50% от оценочной. 32% объектов было реализовано на пятом этапе торгов, а именно при возможности приобретения объекта в рассрочку при снижении стоимости до 50% от оценочной. По итогам всех проведенных торгов фонд реализовал имущество на 1,1% выше балансовой стоимости объектов.

– Кто гарантирует прозрачность и открытость сделок?

– В Казахстане есть прозрачная платформа реализации имущества, это сайт реестра госимущества, это сайт реестра госимущества Информационно-учетного центра при Министерстве финансов РК. Сама система организации электронных торгов на портале реестра госимущества основана на принципе конфиденциальности участия. То есть мы до подведения итогов торгов не знаем, кто участвовал в торгах. Соответственно, как продавец, так и участники торгов не имеют возможности влиять на итоги торгов.

Что касается открытости сделок, перед выставлением тех или иных активов на торги мы публикуем соответствующие объявления на нашем сайте и в СМИ. Кроме того, работает call-центр по поддержке лиц, заинтересованных в приобретении имущества.

– Какие крупные сделки с активами ФПК состоялись в 2019 году?

– В 2019 году мы осуществили второй этап сделки с Цеснабанком и выкупили сельскохозяйственные активы. Этой сделкой мы спасли очень серьезный актив – земли, технику и другое имущество агропромышленного комплекса. Чтобы вам было понятно, это порядка миллиона гектаров земель сельскохозяйственного назначения, включающих пашни, пастбища, элеваторы, хлебоприемные пункты. Причем большая поддержка со стороны фонда была оказана в тот момент, когда началась посевная. Если бы этой поддержки не было, Казахстан был недополучил значительную часть урожая зерна. Это колоссальная сумма для Казахстана, который, как известно, является одним из мировых производителей зерна. Эта работа была проведена совместно с акиматами и правительством.

Эффект от сделки по выкупу активов можно определить как поддержание уровня продовольственной безопасности путем обеспечения своевременного проведения весенне-полевых работ на 9% посевных площадей Республики Казахстан и сохранение более 83 тыс. рабочих мест. Путем реструктуризации задолженности 25 компаний была спасена значительная часть агропромышленного комплекса страны, которая охватывает 141 населенный пункт с населением более 105 тыс. человек. Конечно, формально наша основная задача – вернуть деньги бюджету. Но в первую очередь перед нами стоит задача, чтобы проблемное предприятие в итоге продолжило работать, чтобы бизнес был восстановлен, чтобы рабочие места сохранились.

В прошлом году фонд также выступил финансовым оператором в реализации указа главы государства о снижении долговой нагрузки граждан. В рамках данного указа мы подписали соглашения с 24 банками и 92 микрофинансовыми организациями. Также мы осуществили перечисление в размере примерно 115 млрд тенге для погашения задолженности по основному долгу и вознаграждению граждан определенных категорий. Кроме того, мы возместили 30%, а именно 10 млрд тенге, проценной банками и микрофинансовыми организациями неустойки по беззалоговым потребительским кредитам.

В целом благодаря указу президента средняя долговая нагрузка казахстанцев снижена более чем на 40%. А задолженность ряда граждан с учетом общего размера их займов была полностью погашена.



Фактор газа

Кто построит газоперерабатывающий завод на Кашагане

Увеличение добычи нефти на Кашагане автоматически влечет за собой вопрос: что делать с попутным газом? Оператор месторождения предпочитает закачивать его обратно в пласт, а власти республики хотят, чтобы газ перерабатывали. Осталось решить, кто будет финансировать переработку.

Дулат ТАСЫМОВ

Газ – сдерживающий фактор для увеличения добычи на Кашагане: его надо либо закачивать обратно в пласт, либо перерабатывать. В рамках расширения производства первого этапа освоения месторождения к 2022 году консорциум должен увеличить уровень добычи нефти с нынешних 380 тыс. до 420 тыс. баррелей в сутки. Чтобы поддерживать объем производства нефти на сегодняшнем уровне, NCOC приходится ежедневно закачивать обратно в пласт около 12 млн куб. м попутного газа. При этом чем больше выкачивается нефти, тем больше попутного газа надо утилизировать. Казахстан же заинтересован в переработке газа, чтобы его поставлять на внутренний рынок или отправлять на экспорт.

Обсуждаем детали

Сейчас в правительстве создана рабочая группа, в которой заинтересованные стороны обсуждают детали строительства газоперерабатывающего завода (ГПЗ) мощностью 1 млрд куб. м газа. По сведениям Министерства энергетики РК, начало строительства ГПЗ запланировано на 2020 год, а общий период строительства займет 2,5 года. Разрабатывается проектно-сметная документация объекта, финансирование проекта будет осуществляться за счет инвестора и заемных средств. Завод в год будет выпускать до 700 млн куб. м товарного и около 180 тыс. т сжиженного газа, а также серу и газовый конденсат. Поставят ГПЗ в 60 км от города Атырау и в 12 км от установки комплексной подготовки нефти и газа «Болашак» компании North Caspian Operating Company.

В январе на портале ysaiglobal.com появилась информация, что китайская China Oil NBP Science & Technology (HBP) выиграла тендер на строительство ГПЗ на месторождении Кашаган стоимостью \$242 млн. В сообщении говорилось, что компания предоставит владельцу проекта Gas Processing Company подробный дизайн проекта и все навесное оборудование, а также руково-

дство по монтажу оборудования и вводу в эксплуатацию проекта. Однако в Минэнерго эту информацию опровергли. «В настоящее время все вопросы по данному проекту находятся лишь в стадии рассмотрения, и никаких договоров не заключалось», – сообщили в ведомстве. Аналогичный ответ дали «Курсиву» в ТОО «Gas Processing Company». К слову, это предприятие построило ГПЗ в Актюбинской области на месторождении Кожасай и закупило часть оборудования у HBP.

В компании отметили, что к проекту ГПЗ на Кашагане имеет отношение ТОО «GPC Investment», и это другое юридическое лицо. Информация об участии в проекте GPC Investment появилась в конце декабря, когда в Макинтошском районе Атырауской области, где и будет построен завод, были проведены общественные слушания по оценке воздействия на окружающую среду будущего объекта. Как раз там было объявлено, что финансирование ГПЗ берет на себя ТОО «GPC Investment». В компании «Курсиву» сказали, что до официального объявления уполномоченными органами решения по ГПЗ они не могут раскрывать деталей проекта.

Проблемы производства

Найти инвестора, который готов вкладывать свои средства в строительство ГПЗ в Казахстане, не слишком просто. Эксперты IHS Markit считают, что производство газа в республике невыгодно. Недропользователи вынуждены продавать газ по ценам, которые значительно ниже его себестоимости. Цены устанавливаются индивидуально путем переговоров между производителями и покупателями, прежде всего АО «КазТрансГаз» (КТГ), за которым закреплены монопольные полномочия, предполагающие наличие преимущественного права на приобретение попутного газа. В 2018 году средняя цена на газ, выплачиваемая казахстанским производителям, составляла 14,5 тыс. тенге за 1 тыс. куб. м, в 2019-м – 14,3 тыс. тенге. «Этого может оказаться достаточно для покрытия себестоимости сухого газа с небольшой глубиной залегания, но не хватает для покрытия себестоимости жирного попутного газа с высоким содержанием серы, который необходимо извлечь, подготовить и транспортировать к месту подачи в газопровод», – поясняют эксперты и отмечают, что, пока цены на газ остаются искусственно заниженными, инвестиций в его производство ожидать трудно.

Нужный продукт

При этом газ – довольно востребованный продукт, который необходим как для внутреннего потребления, так и для отправки на экспорт.

Газ на внутренний рынок в основном поставляет КТГ – национальный оператор в сфере газа и газоснабжения. Хотя есть компании, продающие газ напрямую энерговырабатывающим предприятиям. «Тенгизшевройл», к примеру, в год поставляет на Атыраускую ТЭЦ около 1 млрд куб. м газа.

По предварительным данным, в прошлом году продажа 14 млрд куб. м газа населению нанесла КТГ ущерб в размере 101 млрд тенге, поскольку газ коммунально-бытовым потребителям продается по утвержденным Антимонопольным комитетом ценам. Но благодаря экспорту 9,6 млрд куб. м газа компания не только покрыла убыток, но и получила чистую прибыль в размере 330 млрд тенге. Такая схема субсидирования внутреннего рынка работала бы долго, если бы параллельно росту потребления рос еще и объем производства газа.

В целом коммерческие объемы газа, то есть валовая добыча за вычетом обратной закачки, в Казахстане растут. В 2018 году они составили около 36,4 млрд куб. м, что на 10% выше, чем в 2017-м. Но и внутреннее потребление растет – приблизительно на 1 млрд куб. м в год. По прогнозу IHS Markit к 2040 году объем производства товарного газа в республике увеличится всего лишь на 3,6%, до 38 млрд куб. м, тогда как конечное потребление вырастет на 68% – до уровня 25,4 млрд куб. м.

В сложившейся ситуации в увеличении коммерческих объемов казахстанского газа, а значит и строительстве газоперерабатывающих заводов, должны быть заинтересованы «КазТрансГаз» и Китай. Казахский национальный оператор не захочет терять экспортную выручку. В 2018 году одним из основных направлений экспорта казахстанского газа стал Китай, куда ушло 5,2 млрд куб. м. КТГ получил свыше \$2,4 млрд выручки (\$1,7 млрд в 2017-м). Поднебесная заинтересована в том, чтобы объемы казахстанского газа позволили заполнить газопровод «Центральная Азия – Китай». Рост поставок из нашей страны в предыдущем году увеличил загрузку газопровода до уровня свыше 90% от существующей пропускной способности, которая составляет 55 млрд куб. м в год. Поэтому в октябре 2018 года КТГ и Petro China International подписали пятилетний контракт об увеличении с 2019 года экспорта газа до 10 млрд куб. м в год.

Крупнейшие нефтяные компании мира объявили о снижении доходов

Chevron, ExxonMobil и Shell почти одновременно отчитались об итогах деятельности за прошедший год и единогласно констатировали резкое сокращение доходов.

Дулат ТАСЫМОВ

Слабый рост глобальной экономики и падение спроса на нефтепродукты не позволили нефтяным гигантам подтянуть прибыль даже до уровня предыдущего года.

К примеру, Chevron в сегменте «разведка и добыча» получил прибыль в пять раз меньше, чем за предыдущий год – \$2,5 млрд, а в переработке и сбыте – \$2,4 млрд (-34% к 2018 г.). Общая выручка за год уменьшилась на 11%, а чистая прибыль концерна сократилась в пять раз: с \$14,8 млрд в 2018 году до \$2,9 млрд в 2019-м. При этом среднегодовая добыча нефти в компании выросла на 4% – до 3,06 млн баррелей в сутки.

Падение прибыли в компании прежде всего связывают со снижением стоимости и списаниями активов на \$10,4 млрд в проектах по добыче сланцевого газа в бассейне Appalachia в США, по производству сжиженного попутного газа в Kitimat в Канаде и нефтяном проекте Big Foot в Мексиканском заливе.

Chevron пересмотрел свои планы и сокращает финансирование проектов по производству газа и сосредоточится на глубоководных проектах в Мексиканском заливе, на сланцевых активах в Permian и увеличении добычи на Тенгизе. Капитальные затраты корпорации на развитие производства в 2020 году составят \$20 млрд. «Мы считаем, что наилучшее использование нашего капитала – это инвестиции в наши наиболее выгодные активы», – объясняет действия компании председатель совета директоров и генеральный директор Chevron Майк Вирт.

В Казахстане американской компании принадлежит 50% доли в ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), разрабатывающем Тенгизское и Королевское месторождения с общими разведанными запасами в 3,4 млрд т. Помимо этого Chevron имеет 18% доли участия в проекте по разработке Карачаганакского

газоконденсатного месторождения, где оператором выступает «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО), владеет 15% акций АО «Каспийский трубопроводный консорциум» (КТК), эксплуатирующее нефтепровод «Тенгиз – Новороссийск» протяженностью более 1,5 тыс. км.

Другой участник Тенгизского проекта – американская ExxonMobil, правда, с долей намного ниже – в 25%, также объявила о снижении доходов. Чистая прибыль нефтяной компании в 2019 году по сравнению с предыдущим упала на 31,2%, до \$14,3 млрд. Прибыль в сфере разведки и добычи выросла на 2,6%, но в переработке и сбыте сократилась в 2,6 раза. Потери в основном связаны со снижением маржи на промышленное топливо, которое произошло из-за сезонных падений спроса на этот продукт и увеличения предложения на рынке. Кроме того, в IV квартале стало больше планового техобслуживания нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), включая капремонты на семи НПЗ компаний, расположенных в США, Австралии, Великобритании, Канаде и Таиланде.

В Казахстане ExxonMobil также имеет долю (16,81%) в Северо-Каспийском проекте (СКП), в рамках которого разрабатываются четыре морских месторождения, в том числе и Кашаган.

Еще один крупный участник казахстанской нефтянки – англо-голландская Shell объявила о снижении чистой прибыли по итогам прошедшего года на 32%, до \$15,8 млрд. В разведке и добыче прибыль компании упала на 38%, а в переработке и сбыте – на 17%. Сокращение доходов в концерне связывают с низкими ценами на нефть.

Если в 2018 году

компания продавала свою нефть в среднем по \$71 за баррель, то в 2019-м цена упала до \$64. Кроме того, низкие темпы роста глобальной экономики, дисбаланс спроса и предложения оказали отрицательное влияние на маржинальность продуктов нефтепереработки и нефтехимии. При этом в Shell уверены, что в ближайшем будущем начнут приносить прибыль активы, которые ранее были проинвестированы компанией. Одним из таких активов является Кашаганский проект, где компания имеет долю в 16,81%. В Казахстане Shell также участвует в разработке Карачаганакского месторождения (29,25%), имеет долю (55%) в проекте «Жемчужина» – лицензионном участке, расположенном на шельфе Каспия. В октябре прошлого года концерн отказался от совместного с NCOC освоения месторождений Хазар и Каламкас-море. По заявлению Shell проект был признан «недостаточно конкурентным по отношению к другим проектам в глобальном портфеле инвестиций концерна». По некоторым сведениям, стоимость разработки этих двух месторождений оценивалась в \$4 млрд.

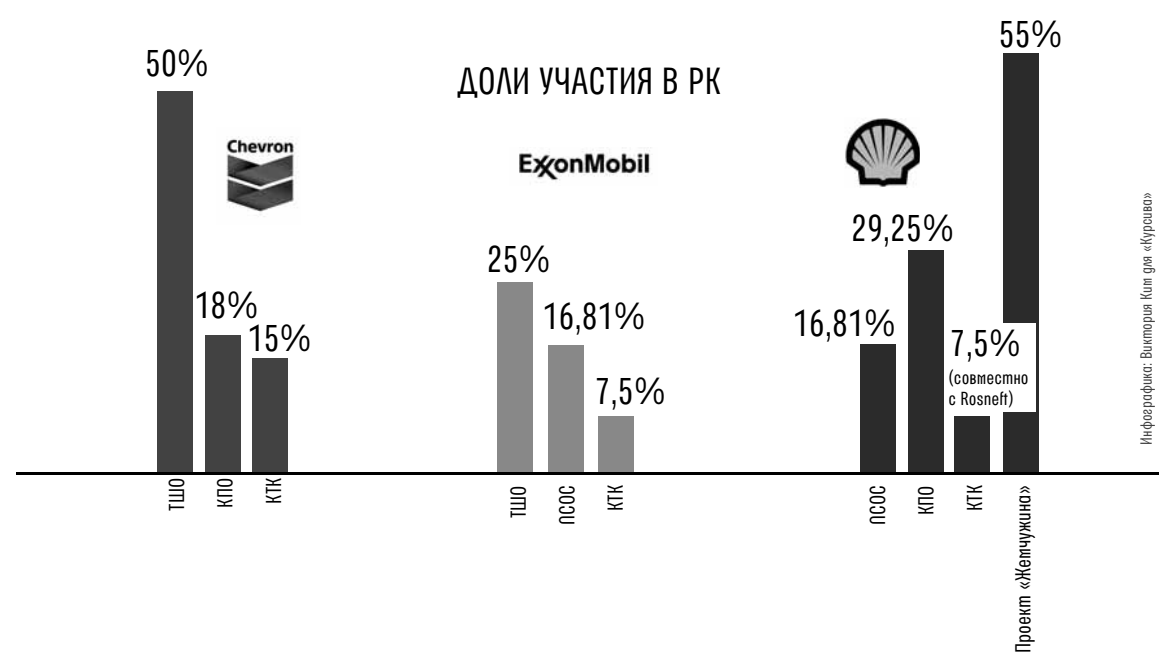
Прошедший год для всех трех нефтяных гигантов стал финансово неудачным в основном из-за низких цен на углеводородное сырье и снижение спроса на нефтепродукты.



CHEVRON, EXXONMOBIL, SHELL

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ГОД	Chevron		ExxonMobil		Shell	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
ПРИБЫЛЬ (млрд \$)	14,8	2,9	20,8	14,3	23,3	15,8
РАЗВЕДКА И ДОБЫЧА (млрд \$)	13,3	2,5	14	14,4	6,7	4,1
ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ (млрд \$)	3,7	2,4	6	2,3	7,6	6,2
ДОБЫЧА (млн барр./сутки)	2,9	3	3,8	3,9	2,7	2,7
РАСХОДЫ (млрд \$)	145,7	140,1	259,2	244,8	360,9	326,6
ДОХОДЫ (млрд \$)	166,3	146,5	290,2	264,9	396,5	352,1



Источник: Chevron, ExxonMobil, Shell

Почему homo sapiens выбирает синергию

Суммарное время всех разговоров в сети Tele2/Altel в прошлом году превысило 21 млрд минут. Аналитики подсчитали: если перевести показатель длительности всех разговоров в сети за 2019 год из минут в годы, то он составит 40 тыс. лет.

За один последний год абоненты ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» наговорили по своим соткам на период, начало которого приходится на доисторические времена. Генеральный директор этой компании **Роман Володин** утверждает, что если 21 млрд минут представить в виде одного беспрерывного разговора, то он должен был начаться со времен расселения по Земле homo sapiens – человека разумного.

Наращивание объемов использования голосовых сервисов – лишь часть прошлогоднего успеха брендов Tele2/Altel, которые в 2019 году получили возможность тесно сотрудничать с еще одним крупным мобильным оператором, АО «Kcell», благодаря объединению под «зонтиком» АО «Казактелеком».

Что дает плюс на плюс

Соглашение о приобретении «Казактелекомом» 49% доли шведского мобильного оператора Tele2 AB в совместном предприятии Khan Tengri Holding B. V. стало ключевым событием 2019 года на внутреннем телеком-рынке. Долю в 75% в АО «Кселл» наша компания приобрела в декабре 2018 года, основной целью такого шага было улучшение качества управления этими активами и качества предоставляемых услуг за счет внедрения материнской структурой системы жестких KPI. Изначально предполагалось, что операционные результаты сотовых операторов как минимум останутся прежними, но расчет на синергию усилий двух компаний давал основания полагать, что эти показатели улучшатся.

Обнарожденные прошлогодние финансовые и операционные

результаты ТОО «Мобайл Телеком-Сервис», представляющего бренды Tele2 и Altel, подтвердили справедливость таких ожиданий. Уже упомянутый «разговор», уходящий по продолжительности в доисторические времена, показал востребованность казахстанской аудиторией продуктов и услуг компании, зашедшей под один «зонтик» с другим крупным оператором мобильной связи. Абонентская база продемонстрировала рост к предыдущему году и составила 7 млн 254 тыс. 612 пользователей, на конец 2019 года 75,7% населения страны имели доступ к стандарту беспроводной высокоскоростной передачи данных LTE Advanced в сети Tele2/Altel.

Этот стандарт поддерживает передачу данных на скоростях до 3 Гбит/с и позволяет оператору внедрять новые сервисы для своих абонентов. Не случайно в прошлом году рост потребления трафика передачи данных клиентами этой компании составил 68%, а потребление трафика передачи данных перешагнуло порог квинтиллиона байт и составило 1,3 эксабайта – и это гораздо более актуальный показатель, чем 40 тыс. лет разговоров. Суммарно же новые возможности компании после синергии с АО «Кселл», включая запуск инициатив в сфере Big Data, привели к тому, что выручка ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» увеличилась на 17% и достигла 143,3 млрд тенге.

В направлении 5G

«Мобайл Телеком-Сервис» стал активнее вкладываться в будущее: в прошлом году на треть были увеличены капитальные затраты, которые составили 16



млрд тенге. В результате за 2019 год было модернизировано более четверти сайтов сети радиодоступа, что особенно важно в свете предстоящего разворачивания в стране в ближайшем будущем сетей 5G. Стандарт LTE Advanced, предоставляемый ТОО «Мобайл Телеком-Сервис», включает в себя несколько новых технологий, связанных с 5G: речь идет о технологиях 256-QAM, Massive MIMO, LTE-Unlicensed и LTE IoT. Это позволяет существующим LTE-A Pro сетям в дальнейшем поддерживать распространение 5G по всему Казахстану в сотрудничестве с АО «Кселл» на мощностях «Казактелекома». Последний способен предоставить своим мобильным операторам еще и сильную аналитическую и рыночную экспертизу, а также пополнить их инструментарий

инновационными инициативами.

Это те выгоды от синергии, которые получают клиенты операторов, собранных под одним операционным зонтиком. Сами компании, судя по итогам прошлого года, уже получают преимущества за счет оптимизации расходов на обслуживание сети, объединения и повышения рентабельности каналов дистрибуции, получения групповых скидок от поставщиков услуг и обслуживания. Активное взаимодействие в технической интеграции в сетях структур АО «Казактелеком» дало значительный эффект по оптимизации капитальных затрат. Ну, и, наконец, утверждение «Казактелекома» в качестве стопроцентного акционера ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» дало этой компании новые возмож-

ности в части привлечения более интересных и выгодных источников внешнего финансирования за счет снижения рисков и, как следствие, уменьшения процентных ставок. Кроме того, расширяются возможности компании по применению альтернативных финансовых инструментов привлечения дополнительного капитала во внебанковском секторе.

Аналогичными финансовыми возможностями располагает теперь и АО «Кселл» – и это особенно важно с точки зрения дальнейшего инновационного и технологического развития как самих компаний, так и телекоммуникационного рынка республики в целом. Главным событием на этом рынке в прошлом году стал запуск первой в столице Казахстана сети 5G: технология пятого поколения

доступна в сети Altel на территории международного технопарка IT-стартапов Astana Hub. Во время тестов были достигнуты пиковые скорости в 1,8 Гбит/с – и этот проект был бы невозможен без тесного взаимодействия с АО «Казактелеком» и использования технических и кадровых возможностей единственного акционера ТОО «Мобайл Телеком-Сервис». Когда-то марка Altel первой в Казахстане запустила сети стандартов 3G и 4G, но потянуть проекты, связанные со стандартом 5G, в одиночку ни технически, ни финансово не способен ни один оператор.

Время командной работы

На рынке наступило время синергии – время дорогих и масштабных инновационных проектов, требующих сотрудничества всех игроков этого рынка. Да и пользу от обмена опытом никто не отменял: ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» в прошедшем году продолжило стратегию расширения экосистемы мобильных приложений, которые позволяют улучшать клиентский опыт абонентов оператора. В этих приложениях развивались возможности более удобного управления тарифными планами, услугами и сервисами, и на конец 2019 года каждый пятый абонент Tele2/Altel являлся пользователем мобильных приложений компании. Благодаря интуитивно понятному интерфейсу и удобству в использовании, на базе приложения Tele2 было проведено более полумиллиона операций обмена ресурсами по тарифному плану линейки «Меняй всё» (в рамках этого тарифного плана абоненты имеют возможность настроить необходимое соотношение «sms-минут-гигабайт» за выбранную ими плату). В результате использование транзакций в приложении выросло до 671 тыс. операций. Рост этих показателей положительно повлиял на цифровую выручку мобильных приложений Altel и Tele2, которая за 2019 год увеличилась более чем на 30% – и этот опыт может быть востребован на рынке.

Предиктивные дашборды

Какие навыки нужны современному руководителю цифровой организации



Максат НУРИДЕНУЛЫ,
управляющий директор
ДБ «Альфа-Банк»

Цифровая трансформация – это не только новые технологии: Big Data, голосовые помощники, интернет вещей, искусственный интеллект и прочее. Цифровая трансформация – это новые роли в компании, новые требования к сотрудникам, новая корпоративная культура и новые бизнес-процессы. Чтобы быть успешным в этом новом бизнесе, нужно обладать новыми компетенциями и навыками.

Решения на основе данных

Через три-пять лет любой руководитель должен будет уметь на основе данных принимать управленческие решения и выстраивать бизнес-процессы. Генеральный директор DIS Group KZ Канат Абиоров говорит: «Все решения будут приниматься не на основе внутреннего ощущения и опыта руководителя, а на основе анализа данных. Все большее значение будут иметь

технологии Big Data, машинное обучение, искусственный интеллект. Они будут помогать искать инсайты (полезные для бизнеса закономерности), предсказывать события (предиктивная аналитика), быстро проверять различные гипотезы. Те менеджеры, которые смогут подстроиться под такую схему управления, будут наиболее успешными».

Речь не идет о том, что всем придется учиться программировать или управлять всеми корпоративными IT-решениями для работы с данными. В будущем по-прежнему сохранится должность директора по данным (CDO), который будет определять методологию работы с данными и управлять корпоративными данными в целом. Сохранятся и должности инженеров по данным, аналитиков и data scientists,

которые продолжат помогать остальным сотрудникам эффективно работать с информацией.

Все менеджеры в своей работе продолжают ежедневно сталкиваться с задачами, для выполнения которых им будут нужны данные. Важно уметь определять, какие именно данные понадобятся в работе. Как, где и с помощью каких инструментов их лучше собрать, насколько регулярно это необходимо делать, и кто именно будет выполнять эту работу. Собранные и правильно структурированные данные помогут маркетологу предложить новые сервисы и сделать персонализированное предложение, предугадать потребности клиента, а директору по развитию подскажут новую бизнес-модель.

Эти выводы подтверждает отчет 2019 года исследовательского

агентства IDC, согласно которому ориентированность на использование данных станет одним из важнейших навыков корпоративной «культуры будущего». К 2024 году этими навыками овладеют руководители в 50% компаний из списка 2 тыс. самых крупных в мире.

Презентация и объяснение

Для руководителя важно не только принять правильное решение, но и уметь его презентовать и совету директоров, и подчиненным, и другим заинтересованным лицам. Сейчас для этого используются отчеты, которые распечатываются или загружаются в Power Point в текстовом виде или в виде графиков, таблиц, схем.

В будущем для презентации данных будут широко использо-

ваться дашборды – визуальное представление наиболее важной информации в рамках одного экрана. Хорошо продуманный дашборд позволит сэкономить время на презентацию данных, сделать ее более точной и актуальной, обновлять ее в реальном времени. Во многих компаниях переход к такому представлению информации уже начался.

Создавать дашборды нужно учиться – чтобы отсортировать ключевую информацию, которая будет представлена, логику ее расположения, правильно выбирать источники данных.

Профессиональная любознательность

Аналитики издания Harvard Business Review выделили факторы, которые позволяют компаниями успешнее нанимать

специалистов для осуществления цифровой трансформации в своих организациях. Для этого они опросили более тысячи руководителей по всему миру.

Прежде всего, успешные с точки зрения цифровой трансформации компании в большей степени обращают внимание на потенциал сотрудников, чем на их достижения. Связано это с тем, что технологии сейчас развиваются очень быстро, экспертиза быстро устаревает. На первое место выходит быстрая обучаемость, способность приспосабливаться и профессиональная любознательность.

Естественно, такой подход требует постоянного обучения сотрудников новым инструментам и методикам. Так, сейчас в СНГ большинство крупных компаний уже открыло собственные центры обучения. Свои школы данных в России есть у «Ростелекома», «Сибура», ПАО «Вымпелком» и других, в Казахстане – у «Альфа-Банк Казахстан». В таких школах учатся не только технические специалисты, но и сотрудники других бизнес-подразделений: маркетинга, HR и прочих.

Также важный фактор для цифровой трансформации, согласно Harvard Business Review, – хорошо развитые коммуникативные навыки сотрудников. Самым востребованным из них оказалась способность работать в команде. Кроме того, те, кто преуспели в цифровой трансформации, больше обращают внимание на вклад, который сотрудник может сделать для команды, и стимулируют работников к росту.



Фото: Shutterstock/Matej Kastelic



Фото: Depositphotos/Iludmilichernetska

В капкане «последней мили»

> стр. 1

Кратный рост числа посылок – логическое следствие увеличившегося доверия к инструментам электронных платежей и развития онлайн-торговли в Казахстане. В 2018 году показатели этого рынка достигли 259,5 млрд тенге. Итоги 2019 года еще не подведены, однако известно, что за первые шесть месяцев весь безразличный оборот в стране составил рекордные 4,8 трлн тенге, это вдвое больше аналогичного показателя предыдущего года. Также за этот период радикально увеличилось количество транзакций: с 192,8 до 460,3 млн. Число активных пользователей онлайн-рынка в Казахстане сейчас составляет 2,3 млн человек и будет расти.

Рост цены не отражает на качестве услуги

Растущие объемы создают огромную нагрузку на систему почтовой и курьерской доставки. Еще один итог 2019 года – рост цен на эти услуги: курьеры «Казпочты» подорожали на 4,1%, почтовые сборы выросли на 5,1%. Хотя это слабо отражается на качестве оказываемых услуг, неизменно вызывающем критику.

Статистику клиентских претензий найти невозможно. Общее представление можно сформировать, посетив общественный сайт поддержки клиентов «Казпочты» www.kazpost.userecho.com. Здесь на момент подготовки статьи было опубликовано 2829 претензий. Люди оставляют на сайте свои замечания несмотря на предупреждение «Казпочты», что все общение с клиентами переведено в колл-центр компании и получить комментарии можно только там. Еще больше жалоб в адрес «Казпочты» (6790) мы обнаружили на сайте www.zhalobakz.com.

Большое количество претензий ожидаемо вызвано задержкой посылки. Причем в одина-

ковой степени это касается как доставки их из-за границы до склада «Казпочты», так и со склада – до двери клиента.

Курьерская доставка дешевой не бывает

Доставка – слабое звено подавляющего большинства курьерских компаний, работающих на рынке страны. Особенно много нареканий вызывает организация «последней мили» – так называется «финишная прямая» доставки от склада компании до двери заказчика. Считается, что именно этот этап доставки генерирует больше всего недовольства клиентов – по статистике, собранной в России, на него приходится две трети жалоб.

В серьезности аналогичной проблемы в Казахстане легко убедиться, ознакомившись в интернете с оценками работы онлайн-магазинов или поставщиков готовой еды, которые клиенты оставляют на страницах приложений. Самая распространенная претензия – затянутый срок доставки. Казалось бы, в чем проблема – доставить посылку или пакет с готовым ужином, если для этого надо преодолеть несколько кварталов.

Несмотря на кажущуюся легкость задачи, во всем мире расходы на «последнюю милю», по данным корпорации Honeywell, составляют 53% логистических затрат. То есть больше, чем все масштабные организационные мероприятия, связанные с транснациональной доставкой груза.

По данным казахстанского стартапа Metrobot, работающего над оптимизацией и инструментами курьерских служб, доставка из Москвы в Алматы, а также внутри Алматы от склада до клиента стоит одинаково – \$13. В организацию «последней мили» каждой доставки, как правило, вовлечены от четырех до восьми человек, а также две единицы техники. Расходы складываются из следующих показателей: зарплата работников – 50%, расхо-

ды на ГСП – 30%, амортизация автотранспорта – 15% и другие расходы – 5%.

Курьерам нужны инструменты срочной доставки

Косвенным свидетельством наличия проблем в организации «последней мили» доставки в Казахстане можно считать выход на этот рынок сервиса «Яндекс.Такси». Два месяца назад компания предложила услугу «доставка», подразумевающую передачу небольших посылок от клиента к клиенту. А в начале февраля сообщила о подключении к этой услуге корпоративных клиентов, которые могут через такси организовать перевозку документов или негабаритного оборудования. Очевидно, что аналитики компании рекомендовали расширение услуги с учетом дефицита качественного предложения на рынке страны.

Надо упомянуть и досадную зависимость интернет-магазинов или ресторанов, работающих с доставкой готовой еды, от сторонних курьерских служб. Клиенты зачастую не разбираются в тонкостях устройства бизнеса, и недовольство нерасторопностью курьеров отражается на репутации магазинов и ресторанов. При этом претензии редко касаются качества товара или еды. Вот список самых распространенных жалоб, составленный в России: курьер не предупредил, когда придет – 21%, клиенту не понравилось поведение курьера – 20%, курьер опоздал или пришел слишком рано – 19%, курьер не предупредил, что доставку отменили – 7%.

Возможно, в Казахстане совсем другая статистика. Но попытка «Курсива» обсудить эту тему с курьерскими компаниями или онлайн-магазинами не встретила понимания. Что, опять же, свидетельствует в пользу того, что тема очень болезненная как для бизнеса, так и для его клиентов.

Прощайте, инфлюенсеры!

Почему потребители ищут искренности от брендов

Всего 15% из ныне существующих интернет-магазинов в США являются успешными. Такие данные приводят исследователи из Boston Consulting Group.

Успешность небольшой доли американского онлайн определяется правильными настройками и современными подходами к виртуальному шопингу. Компания BCG совместно с Ipsos провела исследование, которое помогло выявить три главных правила этого подхода.

Первое – экономьте время покупателя; второе – предоставляйте скидки (87% глобальных покупателей ответили, что им важно знать, что они получили выгодную сделку); третье – подбирайте правильный ассортимент, не заставляя потребителя искать товар. Люди в наше время хотят получать удовольствие от покупок.

Эффективность интерактива

В целом, поведение потребителей еще пару лет назад начало переживать революционные изменения. Главная причина – это развитие интернета, проникновение его в мелкие города и появление все новых технологий, которые изменили не только способ приобретения товаров и услуг, но и всю коммуникацию в области покупки и потребления в целом. Сегодня мало кто осуществляет покупки без предварительного поиска и изучения их во всемирной сети, а интернет-магазины или маркетплейсы – это сейчас самый быстрорастущий канал покупки.

Изменился и сам потребитель, для которого приобретение товаров или услуг все больше становится способом самовыражения и идентификации. Он ищет не товар вообще, а свой товар, свой бренд. При этом покупатель хочет приобрести не только надежные и качественные бренды по умеренным ценам, но и желает получить все здесь и сейчас, в удобное для него время и в удобном месте. Покупки становятся более обдуманными, избирательными и целенаправленными. И «в один клик». Так называемая usability – удобство и интуитивная простота в использовании технологий – становится важнейшим потребительским требованием.



Асель МАШАНОВА, основатель концепта Lulu и Meta Body

Эпоха мультимедиа

Тем временем офлайн-магазины пока лидируют с большим отрывом от онлайн-площадок. Согласно данным GTC, 86% розничных продаж в США по-прежнему осуществляются в физических магазинах, но 53% всех решений о покупке в настоящее время «находятся под цифровым влиянием». Более того, исследовательская компания Forrester сообщает, что к 2022 году интернет будет оказывать еще большее влияние на процесс покупки покупателя, что отразится на более чем 40% продаж в магазине. Та же самая тенденция прослеживается и у нас – в Казахстане.

Еще один из последних трендов в потребительском поведении говорит нам о том, что эпоха покупки через один канал закончилась. Определение того, как и где покупатель совершает покупки, всегда являлось приоритетом для ритейлеров, и теперь мы знаем, что большинство потребителей проверяют несколько каналов, прежде чем совершить покупку. С психологической точки зрения это напоминает некий квест, который приводит к победе (поиск материалов и мнений в интернете, изучение цен и характеристик конкурентов, поиск лучшей цены, опрос среди близких и знакомых и уже сама покупка). В связи с этим меняются и медиапредпочтения людей. Рекламодатели в Казахстане уже третий год подряд сокращают бюджеты на ТВ-рекламу, перераспределяя их в диджитал, где активно усиливают свое присутствие и расширяют каналы размещения. Серьезную роль в этом процессе играют новые каналы продаж. Кстати, касательно новых каналов: еще не так давно рекламодатели с удовольствием использовали для сотрудничества вайнеров и блогеров, например. Но в

последнее время потребители, заметив эту ярко выраженную рекламную концепцию, начали легко замечать, что инфлюенсеры продвигают товары, которыми не пользуются, и, как следствие, теряют доверие к ним. Я, как инфлюенсер, вижу, что наша «эра инфлюенса» идет к закату. Нужно общаться глубже и откровеннее.

Доверие к лидерам мнений

Потребитель сегодня ожидает искренности, честности от брендов. Так, один из известных косметических брендов Ipsy быстро уловил этот момент, и если с 2011 года бренд платил значительные суммы за рекламу своей косметики «лидерам мнений» в Instagram, то теперь предпочитает нанимать своих постоянных покупателей, которые готовы рекламировать бренд бесплатно.

Сохраняется тренд персонализации. Причем, если раньше под этим подразумевалось только добавить имя в email-рассылке, то сейчас этот метод значительно эволюционировал: потребитель желает не просто купить вещь, а приобрести ценный опыт, меняющий образ его жизни. Сегодня уже сами потребители ожидают персонализации от брендов: скидки, программа лояльности, использование бонусов, открытость потребителя к сбору данных для определения их привычек и поведения, создание качественного персонализированного контента в сети – это только основные инструменты.

Становится очевидным, что потребители хотят получить более богатый, более персонализированный опыт покупок, будь то лично в магазине или с помощью мобильного телефона. Меняются гендерные роли, что влияет на то, кто и как принимает решение о покупке. Сегодня мужчины все чаще ходят в магазины за товарами повседневного спроса, или начинают приобретать косметику для себя самостоятельно, а женщины выбирают автомобили. Поскольку привычки потребления и модели принятия решения могут отличаться по гендерному признаку, производителям и ритейлерам приходится это учитывать.



Фото: Depositphotos/4pmphoto@gmail



ЧИТАЙ «КУРСИВ» НА БУМАГЕ

Формы подписки на <https://kursiv.kz/subscription2020> или наведите камеру телефона на QR-код



Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел подписки +7 (727) 346 84 41 +7 (707) 766 91 99 Ренат Гимадинов r.gimadinov@kursiv.kz

Как обезопасить себя в самолете в разгар эпидемии коронавируса

В самолете стоит соблюдать те же меры предосторожности, что и в других общественных местах. Но есть и отдельные рекомендации.

Scott MCCARTNEY,
THE WALL STREET JOURNAL

Опасаетесь летать самолетом во время глобальной вспышки коронавируса? Просто мойте руки

Эксперты в области здравоохранения говорят, что лучшая защита от коронавируса та же, что и против гриппа, обычной простуды и других видов вирусов: часто мойте руки и пользуйтесь антисептиком для рук. На борту самолета включите кондиционер и направьте его в свое лицо, чтобы дышать профильтрованным воздухом.

Хотя за пределами Китая новый коронавирус грозит в первую очередь путешественникам, полет на самолете представляет для вас не большую опасность, чем пребывание в других местах, где вы взаимодействуете с возможно больными людьми: метро, кинотеатр или очередь в магазине.

Но на борту самолета вы действительно тесно контактируете с другими пассажирами вне зависимости от того, хотите вы этого или нет. Существуют исследования, доказывающие, что путешественники подвергаются более высокому риску заболеть – например, одна из подобных работ показывает, что риск ОРВИ для путешественников самолетом повышается на 20%.

В 2009 году было проведено исследование, отслеживающее передачу вируса H1N1 на борту самолета. Оно выявило, что если во время полета были заражены 2% пассажиров, то в течение недели после приземления зараженными оказывались еще 5% пассажиров. Риск заражения вирусом для пассажиров класса эконом был на 3,6% выше, если они сидели в двух рядах от пассажира с симптомами болезни. Для пассажиров, сидевших ближе, чем в двух рядах в любом направлении, риск заражения увеличивался вдвое – до 7,7%.

Другое исследование моделировало риск заболевания в сравнении между классом эконом и бизнес-классом. Выводы исследования были очевидны: шанс заболеть ниже, если вас окружает меньше людей. Если все места на борту заняты, то риск заразиться в бизнес-классе ниже по сравнению с классом эконом. Но может быть и наоборот, если бизнес-класс заполнен, а класс эконом – нет.

Организации здравоохранения не предостерегают против собственно путешествий на самолете, если вы направляетесь не в Китай. Авиалинии не отмечают значительного скачка в отмене внутренних рейсов. Компании по-прежнему отправляют сотрудников в командировки – хоть и не в Китай.

Опасения по поводу воздушного транспорта связаны с тем, что самолеты действительно

济南	20:48	A →	22:00	LJ 098	JOHOR BAHRU	22:03	E ←
香港	20:34	D ←	22:00	LJ 204	東京/ 成田	21:56	B →
CEBU	20:51	B →	22:00	KE 5744	東京/ 成田	21:56	B →
高雄	20:36	B →	22:00	OZ 135	福岡	22:00	B →
高雄	20:42	B →	22:00	ET 1445	福岡	22:00	B →
高雄	20:42	B →	22:00	FY 8444	福岡	22:00	B →
高雄	22:40	B →	Delayed			22:00	B →
高雄	22:40	B →	Delayed			22:00	B →
香港	20:40	E ←			ORE	21:18	B →
香港	20:40	E ←			ORE	21:18	B →
香港	20:40	E ←			ORE	21:18	B →
ĐÀ NẴNG	22:30	B →				22:10	E ←
福岡	21:35	E ←				22:10	E ←
東京/ 成田	21:58	B →				22:10	B →
大阪/ 関西	21:40	E ←	22:00			22:10	B →
大阪/ 関西	21:40	E ←	22:00			22:10	B →
ВЛАДИВОСТОК	21:28	E ←				22:10	B →
ВЛАДИВОСТОК	21:28	E ←				22:10	B →
ВЛАДИВОСТОК	21:28	E ←				22:10	B →
CLARK FIELD	21:37	E ←				22:15	B →

Из-за угрозы нового коронавируса приостановлены авиарейсы между Китаем и большей частью остального мира, а путешественники принимают меры предосторожности. Самая серьезная проблема на самолете – транспортировка вируса в другие страны. Тем не менее пассажиры могут заразиться вирусами от кашляющих и чихающих людей, если они находятся не дальше двух рядов от больных.

перевозят зараженных людей по всему миру. Отсюда и приостановка рейсов в Китай, и скрининг лиц, прибывающих в США и при этом побывавших в Китае.

Центры по контролю и профилактике заболеваний США (CDC) сообщают, что не нужно предпринимать особенных мер предосторожности в связи с коронавирусом.

«В данный момент мы не рекомендуем широкой американской общественности использовать медицинские маски, – заявила руководитель Национального центра иммунизации и респираторных заболеваний органов дыхания доктор Нэнси Мессонье в прошлую пятницу во время телефонной пресс-конференции. – Вирус не распространяется в ваших городах».

Коронавирус – это респираторный вирус, считается, что он передается через крошечные капельки, выделяемые при кашле и чихании. Исследование других вирусов показало, что во время полета вы находитесь в зоне риска, если сидите не дальше двух или трех рядов от зараженного человека, то есть на том расстоянии, куда могут долететь капельки.

Воздух в самолете обычно ограничен по отдельным зонам. Воздух вокруг вашего места всасывается и рециркулируется только в этой же зоне. Кроме того, большинство современных самолетов прогоняют рециркулируемый воздух через ряд фильтров 20–30 раз в час. Эти

фильтры высокоэффективного удержания частиц, или HEPA, подходят для использования в операционных и способны удалить 99,9% частиц, таких как бактерии, грибки, более крупные вирусы и вирусные скопления, по заявлению CDC.

«Воздушная среда в салоне самолета не способствует распространению большинства инфекционных заболеваний», – сообщили CDC на брифинге по авиатранспорту.

Всемирная организация здравоохранения отмечает, что общие рекомендации для путешественников применимы и в отношении коронавируса:

- часто мойте руки антисептиком на спиртовой основе или с мылом и водой;
- при кашле и чихании прикрывайте рот и нос сгибом локтя или салфеткой, потом сразу выкиньте салфетку и помойте руки;
- избегайте тесного контакта с лицами, у которых наблюдаются высокая температура и кашель;
- если у вас жар, кашель и затрудненное дыхание, немедленно обратитесь за медицинской помощью и расскажите вашему лечащему врачу о прежних поездках.

Если вы возвращаетесь в США из-за границы, то вы наверняка захотите прибыть в аэропорт даже раньше, чем следует. С 1 февраля администрация Трампа требует, чтобы авиалинии проверяли, посещали ли пассажиры материковый Китай за последние две недели. Какая-то

часть проверок, вероятно, будет автоматизирована. Авиакомпания United заявила, например, что встроит соответствующие вопросы в процесс регистрации, чтобы снять нагрузку со своих агентов в аэропорту.

Лица, побывавшие в материковом Китае за последние две недели, должны будут прибыть в один из 11 крупных аэропортов США, оборудованных

осмотра пассажиров и, при необходимости, помещения их в карантин. Если это не их пункт назначения, их перенаправят в нужный аэропорт бесплатно. Но эти 11 аэропортов – аэропорты Кеннеди в Нью-Йорке, О'Хара в Чикаго, Ньюарк в Нью-Джерси, Даллес в Вашингтоне, Даллас/Форт-Уэрт и аэропорты Сиэтла, Гонolulu, Лос-Анджелеса, Атланты и Детройта – принимают



Так же, как грипп и другие вирусы, новый коронавирус передается во время тесного контакта с другими людьми. Из-за этого пассажиры метро, вроде этих обитателей Нью-Йорка, стали носить маски. Однако эксперты заявляют, что обычные хирургические маски могут оказаться бесполезными против вируса. Самую эффективную защиту от коронавируса предлагают маски-респираторы №95.

Перевод с английского – Халида Каурбекова.

Ваша Corona защищена от коронавируса – дезинфекции не требуется

Бренды, чье название ассоциируется с пугающим словом, делают необычные пояснения.

Nathaniel TAPLIN,
THE WALL STREET JOURNAL

Одно изображение стоит тысячи слов – и зачастую это действительно так. Однако иногда всего одно слово может вызвать множество визуальных ассоциаций, в том числе и пугающих. Одно из таких слов сегодня – это «коронавирус».

Бренды, которые, как оказалось, вызывают определенные ассоциации с этим словом, пу-



Производитель бутылочного пива Corona компания Constellation Brands опубликовала заявление, в котором выразила уверенность в способности потребителей трезво смотреть на вещи.

бликуют необычные разъяснения. По данным Google Trends, за последние несколько недель резко возросло число поисковых запросов на тему «коронавирус пиво» и «пиво вирус». Это вынудило владельца пивной марки Corona, компанию Constellation Brands, опубликовать заявление на страницах газеты Boston Globe и нескольких других изданий. В этом заявлении производитель выражал уверенность в способности потребителей различать разницу между вирусом и мексиканским пивом.

На другом конце этого тренда находится дезинфицирующее средство Dettol, которое разле-

тается с полок магазинов после того, как пользователи соцсетей разглядели на его этикетке слова о том, что средство эффективно против «коронавирусов». Как пояснил производитель, Dettol был протестирован лишь на предмет действенности против обычных коронавирусов, вызывающих простуду, и коронавируса, вызывающего тяжелый острый респираторный синдром (SARS), который тесно связан с вирусом из Уханя. На предмет эффективности против самого уханьского штамма средство не проверялось.

Владелец марки Dettol, компания Reckitt Benckiser, две недели

назад заявила о том, что пожертвовала на борьбу с распространением вируса 50 млн юаней (\$7,2 млн) в виде денежных средств и собственными антибактериальными средствами. Торгуемые в Лондоне акции компании за последний месяц выросли на 4%.

В свою очередь центры по контролю и профилактике заболеваний (США) в качестве главной профилактической меры против коронавируса из Уханя рекомендуют просто чаще мыть руки с мылом либо использовать антисептики на спиртовой основе.

Перевод с английского языка – Тамант Кожманов.

От общего к частному

Карагандинская область начала использовать систему обязательного социального медицинского страхования (ОСМС) на четыре месяца раньше всего остального Казахстана. Что показал пилотный проект – в материале «Курсива».

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

С начала 2020 года в стране начала действовать система обязательного социального медицинского страхования. Проверить на практике слабые места ОСМС до ее внедрения на республиканском уровне помог пилотный проект в Карагандинской области, который прошел там с сентября по декабрь 2019 года. Регион был выбран для апробации новой системы, поскольку там есть соответствующая сеть медорганизаций и достаточно высок уровень цифровизации системы здравоохранения.

Условно-реальный

На протяжении четырех месяцев все жители Карагандинской области имели статус условно застрахованных и получили доступ к тем исследованиям и услугам узких специалистов, которыми ранее безвозмездно пользовались только представители социально уязвимых слоев населения.

Напомним, что такой же статус – условно-застрахованных – имеют сейчас все жители республики. Это значит, что даже если человек еще не отчисляет взносы в ОСМС, поликлиники и больницы оказывают ему медицинскую помощь сразу в двух пакетах – по новой модели гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП), который, как и раньше, остается доступным каждому жителю страны, и в новом пакете обязательного социального медицинского страхования. В ГОБМП входят скорая помощь и санитарная авиация, первичная медико-санитарная помощь, экстренная стационарная помощь, паллиативная

помощь и полный спектр медицинской помощи при социально значимых и основных хронических заболеваниях. Пакет ОСМС включает консультативно-диагностическую помощь, амбулаторное лекарственное обеспечение, стационарозамещающую помощь, плановую стационарную помощь, реабилитацию и восстановительное лечение. Условно-застрахованными все казахстанцы считаются до 1 апреля.

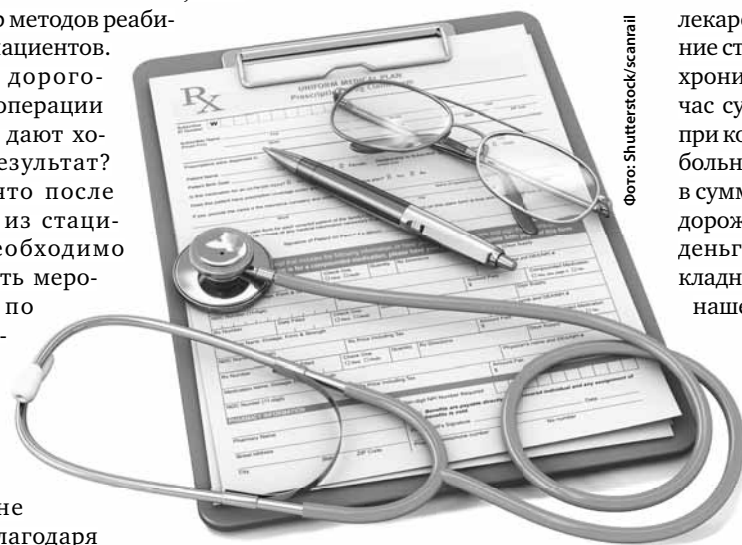
Пилотный проект в Карагандинской области дал представление, как услуги в рамках ГОБМП и ОСМС распределяются на практике. Еще одним важным итогом тестирования ОСМС в регионе, рассказывает директор регионального филиала НАО «ФСМС» **Фазыл Копобаев**, стал пересмотр методов реабилитации пациентов. «Почему дорогостоящие операции не всегда дают хороший результат? Потому что после выписки из стационара необходимо продолжать мероприятия по восстановлению и укреплению здоровья пациента, но это удается не всегда. Благодаря пилоту была внедрена новая форма реабилитации – амбулаторный этап с определением четких критериев для его проведения. В течение 10–14 дней больной посещает медицинскую организацию, где получает необходимые процедуры. Ранее подобные методы использовались, но только на платной основе», – объясняет глава регионального фонда медстрахования.

Карагандинский «пилот» позволил определить ключевые проблемы системы здравоохранения в рамках ОСМС – для полноценной работы по новой системе медорганизации требуют дооснащения оборудованием и должны восполнить дефицит

кадров, причем не только врачей, но и медицинского персонала. Нуждаются в доработке и некоторые нормативно-правовые акты, но эти вопросы можно решать в текущем режиме.

«В конце прошлого года на совещании в правительстве вице-премьер **Бердибек Сапарбаев** положительно оценил итоги реализации пилотного проекта в Карагандинской области. Соответственно, стало возможно его повсеместное внедрение. Сегодня существует видение, как двигаться дальше. Многие вопросы обладают текущим характером – они по ходу возникают и решаются», – отметил **Фазыл Копобаев**.

На тестирование ОСМС в Карагандинской области из бюджета



выделено 2,3 млрд тенге, в том числе 1,7 млрд тенге на повышение доступности консультативно-диагностических услуг, включая профосмотры, и около 600 млн тенге – на расширение медицинской реабилитации.

За что платим

С 2020 года плательщиками взносов в Фонд обязательного медицинского страхования стали все граждане РК. Размер платежа для работодателей составляет 2% от фонда заработной платы, работников – 1% от дохода, ИП и крестьянских хозяйств – 5% от 1,4 МЗП (2975 тенге), самостоятельных пла-

тельщиков – 5% от 1 МЗП (2125 тенге). К настоящему моменту в фонд ОСМС поступило свыше 260 млрд тенге. При этом около 60% от этой суммы перечислило государство, которое вносит взносы за 15 льготных категорий граждан – детей, студентов, получателей АСП и прочих.

Поступающие в фонд финансовые средства не носят накопительный характер, а ежегодно распределяются между медицинскими организациями страны в зависимости от объема оказанных медицинских услуг, их стоимости и качества.

Директор карагандинского филиала НАО «ФСМС» убежден: внедрение системы медстрахования – неизбежный шаг. «Медицина не стоит на месте: появляются новые технологии и лекарственные средства, население стареет, увеличивается букет хронических заболеваний. Сейчас существуют схемы лечения, при которых курс лечения одного больного обходится государству в сумму 20 млн тенге. Медицина дорожает во всем мире. Тратить деньги только из бюджета накладно. Есть и другие проблемы в нашем обществе, которые нужно решать – социальная сфера, дороги, жилье.

Поэтому для поддержания системы здравоохранения на должном уровне необходимы дополнительные средства. И медицинское страхование является оптимальным решением этого вопроса. Тем более, страховые взносы у нас невелики и подъемны для граждан», – констатирует **Копобаев**.

Предполагается, что на начальном этапе страховые выплаты покроют только одну треть потребности населения в медицинской помощи. Остальную часть будет финансировать государство, которое не снимает с себя обязательство по оказанию медпомощи. В последующем, по мере поступления взносов в фонд, пакет услуг ГОБМП/ОСМС будет пересматриваться с постепенным расширением услуг ОСМС.

На что жалуетесь?

Те, кто платят взносы в Фонд обязательного медицинского страхования, рассчитывают получить медуслуги качественно и в нужном объеме. Если это по какой-то причине не произошло, то сообщить о нарушении можно по нескольким каналам.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ



5 СПОСОБОВ ПАЦИЕНТУ БЫТЬ УСЛЫШАНЫМ

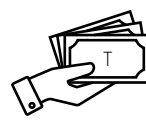
ЕСЛИ:



у Вас есть вопросы по качеству и объему оказанных медуслуг



Вы столкнулись с грубым отношением медицинского персонала



Вас просят заплатить деньги за бесплатные медуслуги



у Вас есть предложения по улучшению качества и доступности медуслуг

ВЫ МОЖЕТЕ:

СПОСОБ 1
ОБРАТИТЬСЯ ЗА ПОМОЩЬЮ В СЛУЖБУ ПОДДЕРЖКИ ПАЦИЕНТОВ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА, которая работает в каждой медицинской организации. Достаточно написать письменное заявление на имя главного врача с указанием контактных данных для обратной связи

СПОСОБ 2
ПОСТАВИТЬ ОЦЕНКУ МЕДОРГАНИЗАЦИИ В МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ MVOTER. Скачайте приложение, найдите в медицинском учреждении QR-код поставщика Фонда медстрахования, отсканируйте его и отправьте свою оценку

СПОСОБ 3
ОСТАВИТЬ ПИСЬМЕННОЕ ОБРАЩЕНИЕ В РАЗДЕЛЕ «НАРОДНЫЙ КОНТРОЛЬ» НА САЙТЕ ФОНДА [HTTPS://FMS.KZ/RU/LEAVE-COMPLAINT](https://fms.kz/ru/leave-complaint)



СПОСОБ 4
ОТПРАВИТЬ СООБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ FACEBOOK, INSTAGRAM, ВКОНТАКТЕ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ СТРАНИЦЫ ФОНДА



[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/FONDOSMS/](https://www.facebook.com/FondOSMS/)



[HTTPS://INSTAGRAM.COM/FMS.KZ?IGSHID=X8GYRHDALY82](https://instagram.com/fms.kz?igshid=x8gyrhdaly82)

СПОСОБ 5
ОБРАТИТЬСЯ В ЕДИНЬИЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР ФОНДА

1406



Аукцион авто Mitsubishi Pajero V6

Модель: Mitsubishi Pajero V6
Год: 2008
Объем двигателя: 3,0
Не растаможен
Цвет: черный
Пробег: 221 500 км
Детали: в хорошем состоянии, зимне-летние шины, автоматическая коробка передач, регулярно обслуживается официальным дилером. Заинтересованные участники могут осмотреть автомобиль в здании посольства Пакистана до 24 февраля 2020 года (предварительная запись требуется в рабочее время с 09:00 до 17:00) и представить свои расценки по указанному ниже адресу не позднее 25 февраля 2020 года до 12:00 часов.

Условия заявки
Комитет, созданный для аукциона/продажи транспортного средства, должен открыть заявки/предложения перед своим представителем

28 февраля 2020 года в 12:00 часов.
Комитет направляет все предложения/заявки на утверждение в компетентный орган, который будет принимать окончательное решение о выборе победителя конкурса. После одобрения компетентным органом окончательно выбранный участник должен быть проинформирован. В течение трех дней после уведомления он должен внести сумму, после чего транспортное средство может быть передано на условиях «как есть, где есть». Участник будет нести ответственность за все платежи, связанные с государственными налогами/пошлинами/любыми другими платежами.
Адрес: бизнес-центр «Пекин Палас», 15-й этаж, улица Сыганак, 27, г. Нур-Султан
Электронная почта: papastana@mofa.gov.kz

Как в Казахстане развивается социальное предпринимательство

Социальное предпринимательство – новое для Казахстана явление. Официальной статистики по этому виду предпринимательской деятельности в республике пока нет, по неформальным подсчетам – в стране действует около 200 социальных предприятий.

Канат БАПИЕВ

Социальными предпринимателями принято называть тех людей, чей бизнес в первую очередь нацелен на решение (в крайнем случае – смягчение) актуальных социальных проблем. Доходы от такого бизнеса позволяют компании быть устойчивой и продолжать свою полезную для общества и в то же время помогающую зарабатывать деятельность.

Идеи и люди

Несколько примеров из казахстанской практики социального предпринимательства. Бывший детдомовец **Геннадий Франк** создал социальное предприятие «Шанырак» – единственный в стране фонд помощи выпускникам детских домов, где последних не только обучают ремеслу и находят им работу, но и помогают открыть свой бизнес. На базе предприятия действуют школа производственного обучения, школа индивидуального предпринимательства и кадровое агентство.

Ерлан Кумискалиев открыл Центр «Атырау. Маленькая страна» – первый центр для реабилитации детей с ограниченными возможностями с помощью ипнотерапии, другими словами

– верховой езды. Центр также занимается реабилитацией детей с повреждениями головного мозга с использованием методов канистерапии (реабилитации с помощью собак) и работает над созданием собственной методики реабилитации детей с неврологическими патологиями.

Социальное кафе **Kunde** основал в столице **Маулен Ахметов**, в этом кафе работают люди с особенностями ментального развития.

Интернет-магазин **Invamade** продает хэндмейд-изделия, сделанные людьми с особыми потребностями и представителями социально уязвимых слоев населения. Основатель проекта **Айжан Халилова** не просто продает изготовленные ими игрушки, украшения и сувениры, но и, как настоящий предприниматель, старается повысить эффективность этого бизнеса и привлечь еще больше покупателей – например, приглашая к сотрудничеству дизайнеров, чтобы те представляли идеи, а мастера **Invamade** эти идеи реализовывали, создавая в итоге по-настоящему дизайнерские изделия.

Как становятся социальными предпринимателями

Цель социального предпринимателя – решение социальной проблемы, а не извлечение прибыли. Нередко такой бизнес вырастает из попыток человека решить проблему, которая оказалась важна непосредственно для него самого. Из числа таких предпринимателей – **Турганжан Касымов**, директор компании «Жолын болсын, балакай». Компания занимается установкой мобильных пандусов в Алматы. Вопрос стал актуален для самого

Касымова после того, как в его семье появился ребенок – тогда будущий социальный предприниматель и осознал масштаб проблемы. Поднимать коляску по лестницам, часто узким и плохо освещенным, было тяжело не только супруге **Турганжана Касымова**, но и ему самому. Проблему основатель «Жолын болсын, балакай» решил созданием своей версии откидного пандуса – это раздвижная конструкция, которая крепится на стену и раскладывается на ступени только в момент использования. Применение нестандартных и инновационных решений – еще один признак социального предпринимательства.

Новая история

Организации, которые решают социальные задачи и при этом используют коммерческие услуги или выпуск продукции в качестве модели для обеспечения финансовой устойчивости деятельности, в Казахстане появились в середине 2000-х. Тогда коммерческие направления своей деятельности создали многие НПО.

Вторая волна развития социального предпринимательства пришла на начало 2010-х – тогда уже появились тематические форумы и конференции, где происходил обмен опытом. Программы поддержки социальных предпринимателей и образовательные программы для них же начали проводить такие компании и организации, как «Шеврон», **Alma U**, Ассоциация развития гражданского общества, Фонд Евразия Центральной Азии, Британский Совет в Казахстане.

Определение социального предпринимательства в Казахстане пока не закреплено, нет и закона о социальном предпринимательстве. Но фокус на выяв-

ление и поддержку социальных предпринимателей уже сделан как общественными организациями, в том числе международными, так и госструктурами. Например, в 2019 году МИОР РК совместно с корпоративным фондом Impact Hub Almaty провели первую республиканскую премию **Ozgeris ustasy**. 15 ее победителей получили гранты на 500 тыс. тенге, а кроме того был сформирован Реестр социальных предпринимателей Казахстана, в который вошли 152 социальных предпринимателя страны. На основе этого реестра можно увидеть, что большинство (чуть больше 40%) социальных предпринимателей сконцентрированы в сегменте «помощь/поддержка уязвимых групп», второй по объему сегмент – «образование» (14,85%). 43,4% социальных предпринимателей ведут свою деятельность более пяти лет, а самые активные регионы в этом вопросе – Туркестанская область (там находятся 22% попавших в реестр социальных предпринимателей), **Нур-Султан** (19%) и только потом – Алматы (7%).

В этом году МИОР РК планирует проект «Изучение потенциала социального предпринимательства и разработка основополагающих методик его развития». Он предполагает не только анализ существующей ситуации, но и разработку пилотной программы по развитию социального предпринимательства среди НПО Казахстана и ее обсуждение с экспертным сообществом и представителями гражданского общества. Фактически результатом проекта должны стать конкретные предложения – как выстраивать систему поддержки социального предпринимательства в республике.

НЕДВИЖИМОСТЬ



Foto: Shutterstock/shusterbauer

Умные – налево, экономные – направо

Как на Левом берегу столицы формируется Нур-Султан-Сити.

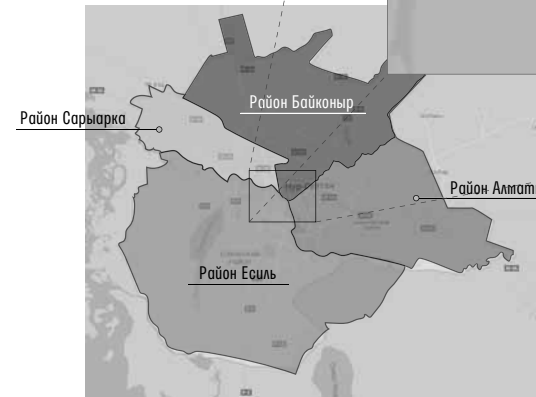
Наталья КАЧАЛОВА

Рынок офисной недвижимости Нур-Султана довольно молод по сравнению с более зрелым рынком Алматы и характеризуется искусственным ростом: за относительно короткий период после получения столичного статуса сюда из Алматы были переведены головные офисы крупных организаций, открылись офисы правительственных

Карта бизнес-центров классов А и В г. Нур-Султан



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»



Источник: Scot Holland | CBRE

компаний и представительств международных фирм. В результате город превратился в деловой центр республики с постоянно растущим количеством частных и государственных структур. Так характеризуют рынок эксперты Scot Holland | CBRE в своем отчете «Офисная недвижимость. Обзор рынка г. Нур-Султан. 4 кв. 2019».

Новый административный центр города сформировался на Левом берегу, где разместились большинство «умных» и современных бизнес-центров (БЦ) классов А и В. На территории Экспо-2017 после реорганизации помещений с 2019 года начал функционировать бизнес-центр Экспо класса А общей площадью 36,6 тыс. кв м. Открыли свои двери БЦ Talan Towers, БЦ Nobel, БЦ Nursaya Deluxe, офисы в комплексе «Зеленый Квартал».

В 2020 году запланирован ввод в эксплуатацию офисного пространства в многофункциональном комплексе «Абу Даби Плаза» площадью более 100 тыс. кв. м, и это, по мнению аналитиков, значительно увеличит офисный фонд столицы. Сейчас в Нур-Султане офисы классов А и В заполнены более чем на 80%.

По оценке аналитиков Scot Holland | CBRE, со стороны ряда компаний сохраняется интерес и к старому центру Нур-Султана, где офисные помещения предлагаются в реконструированных административных зданиях советского периода и на первых этажах жилых зданий.

Рост предложения ведет к повышению лояльности и гибкости арендодателей при переговорах с арендаторами, арендные ставки при этом остаются стабильными. После девальвации национальной

валюты большинство бизнес-центров перешло на цены в тенге, но некоторые БЦ класса А сохранили арендные ставки в долларах. В бизнес-центрах класса В офисы можно арендовать по цене \$13–17 за квадратный метр в месяц с учетом НДС и эксплуатационных расходов. В классе А арендные ставки колеблются в пределах \$20–30 за квадратный метр, а офисы категории А+ предлагаются уже за \$50 за квадратный метр в месяц.

Цена продажи офисных проектов класса А, по данным Scot Holland | CBRE, варьируется в широком диапазоне – от одной до двух тысяч долларов за квадратный метр на Левом берегу и от 0,7 до 1,7 тыс. долларов за квадратный метр на Правом берегу. Стоит оговориться, что сделки по продаже офисных площадей происходят очень редко.

Запланированный ввод новых площадей, по мнению аналитиков Scot Holland | CBRE, приведет к еще большему перенасыщению офисного рынка Нур-Султана, уже есть признаки снижения строительной активности в столице. Но даже несмотря на это, эксперты оценивают рынок офисной недвижимости главного мегаполиса страны как довольно перспективный в долгосрочном плане.

Офисные аборигены

> стр. 1

Результаты исследования CBRE – подсказка для руководителей, которые хотят повысить удовлетворенность сотрудников, внутреннее взаимодействие и в конечном итоге – успех своих организаций.

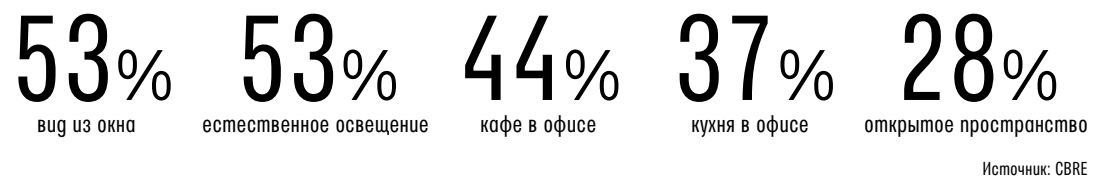
Старший управляющий директор по практике рабочих мест CBRE Дамла Герхарт рекомендует руководителям начать с предоставления сотрудникам разнообразных рабочих мест, например, диванов, высоких столов и отдельных рабочих комнат. Удобные и разнообразные условия работы, по мнению

красный вид на город. В офисе есть несколько кофе-зон и телефонных кабинок для частных разговоров. Конференц-залы имеют мобильные перегородки, а освещение и проекторы управляются системой «умный дом». Кроме зоны кухни сотрудники могут перекусить в кафетерии, стилизованном под летнее уличное кафе.

Аналогичный офис в деловом левобережном районе создала для своих сотрудников и компания KPMG: рабочие места у окон, трансформируемые переговорные и звукоизолированные телефонные будки. В офисном кафе можно отведать

отдыха с капсулой для сна, оборудованная кухня, принтерные зоны, lounge-зоны, гардеробная, фитнес-зона и прачечная. В стоимость аренды входят услуги секретаря и IT-специалиста, прием и обработка корреспонденции, высокоскоростной Wi-Fi и проводной интернет к каждому рабочему месту, конференц-зал с лимитом времени, coffee point с безлимитным чаем и кофе, свежая пресса, а также доступ на закрытые клубные мероприятия в БЦ Talan Towers. Парковка бизнес-центра имеет «зеленую зону» для электромобилей с бесплатными зарядными станциями.

САМЫЕ ВАЖНЫЕ УДОБСТВА В ОФИСЕ



Источник: CBRE

Герхарт, демонстрируют доверие руководства к способности людей быть продуктивными, а свобода перемещения может способствовать укреплению отношений между сотрудниками. Для создания удобной рабочей среды иногда достаточно убедиться, что у сотрудников есть доступ к электрическим розеткам, базам данных или качественный Wi-Fi для комфортной работы. CBRE также рекомендует руководителям привлекать сотрудников к проектированию своего офиса – это позволит повысить их доверие к менеджменту, даст работникам возможность расти, а также поощрит к участию в социальных и общественных проектах компании.

Нур-Султан-Сити

Представительства международных фирм, которые открываются в Нур-Султане, не только транслируют мировую офисную моду, но и формируют у жителей столицы новые нестандартные потребности и спрос на инновационную и креативную офисную экосистему. В результате столичные компании уделяют все больше внимания созданию гибкого и комфортного рабочего пространства, а также инфраструктуры, стимулирующей взаимодействия, – точкам питания и зонам отдыха.

Например, штаб-квартира Veeline разместились в новом digital-офисе современного БЦ Talan Towers на Левом берегу. Рабочие места в open space расположены вдоль панорамных окон, обеспечивая сотрудников естественное освещение и пре-

здоровой пищи, а комната отдыха оборудована теннисным столом, шведскими стенками и мячкими креслами.

Немало современных офисов столицы содержат как open space для творческих сотрудников, так и изолированные кабинеты для руководителей, а зоны отдыха могут располагаться как внутри офиса, так и снаружи.

Менее трех лет назад на Левом берегу столицы начал развиваться новый формат – сервисные офисы. Резиденты сервисных офисов могут пользоваться изолированными кабинетами, а также услугами ресепшн и общими зонами – кухней, конференц-залами, телефонными кабинками, капсулами для сна и спортивными помещениями.

Так, например, небольшое пространство IQ Coworking сочетается в себе коворкинг с open space и сервисный офис с изолированными кабинетами. Резиденты могут арендовать здесь рабочее место или кабинет, зал для мероприятий, переговорные комнаты и капсульный отель. Зона отдыха включает игровую зону с настольным теннисом.

В аналогичном формате работает транснациональная компания Regus, представленная в 120 странах. В столице Казахстана она расположилась в БЦ Emerald Towers.

Открывшийся в 2019 году Talan Towers Executive Hub нацелен на премиальный сегмент, и на сегодня это наиболее современное офисное пространство столицы. Здесь есть офисы, переговорные комнаты, трансформируемый конференц-зал, телефонные кабинки, комната

Что век грядущий нам готовит

В материале Financial Times (FT) о перспективах офисных пространств руководитель отдела коммерческой деятельности АН Cushman&Wakefield Деспина Кацикакис заметила, что офисы будущего стремятся стать «более умными и более человечными одновременно». А Гай Грейнджер, генеральный директор по Европе, Ближнему Востоку и Африке JLL, одной из крупнейших консалтинговых компаний в сфере недвижимости, отметил, что темпы инноваций будут только ускоряться: «Скорость, с которой меняются рабочие места, коррелирует со скоростью нашего освоения новых технологий и способов работы. Следующее поколение – это цифровые аборигены, и это другие существа».

Искусственный интеллект устранил большинство повторяющихся офисных задач, например, избавит от создания и проверки налоговых отчетов. Людям останется работа, требующая социальной и эмоциональной реакции и творчества. Но место в высокотехнологичных офисах будущего достанется не всем. Количество людей, имеющих право на работу в таких умных пространствах, с ростом гигаэкономики может уменьшиться. Ли Эллиот, глава отдела исследований в области занятости в Knight Frank, предупредил в том же тексте FT: даже при улучшении офисов условия труда станут «более поляризованными» между «слонами и блохами».

Как выбрать офис мечты

Три инсайда от эксперта



Евгений ГРИХАНОВ, основатель консалтинговой компании PFM Solutions

офисных площадей по итогам 2019 года в Алматы составляет 10–15%, в Нур-Султане – около 20%. При этом предложение растет – совсем скоро в Нур-Султане будет введена в эксплуатацию офисная часть «Абу-Даби Плаза», и в этой конкурентной борьбе в выигрыше остается арендатор.

Прагматичный подход к выбору нового офиса своей мечты строится на трех шагах:

Шаг 1. Определите свои требования к офису: локация, количество рабочих мест и необходимых вспомогательных помещений (кофе-пойнт, переговорные и т. п.). Зачастую этому вопросу уделяют мало внимания, но это важно.

Не ограничивайте себя в локациях – пусть у вас будет три-четыре варианта, что позволит в итоге найти баланс по бюджету на аренду и не загонять себя в рамки одной локации и, как следствие, цены. Да и торг всегда уместен, ведь три-четыре варианта – это разные владельцы, и можно получить условия «повкуснее». Условно офисные здания делятся на три категории: А, В, С, которые сильно влияют

на цену. Но не идите на поводу у арендодателей, стремящихся повысить класс офиса вместе с ценой, определите собственные критерии классности и приступайте к поиску офиса.

Обязательно подумайте о сроке аренды – ответ на этот вопрос даст вам дополнительную скидку при долгосрочных отношениях и уверенность в том, что вас не оставят на улице через 11 месяцев.

Если вы маленькая компания, обратите внимание на коворкинг, тогда вам не придется думать о кофе-пойнте или столовой – как правило, это включено в стоимость аренды. А переговорная за дополнительную плату или бесплатно включена в стоимость аренды кабинетов или мест в коворкинге. Коворкинг удобен и в том случае, если у вас много сотрудников, которые не находятся в офисе – тогда вы можете оплачивать рабочие места оператору коворкинга за фактическое использование, что может быть гораздо эффективнее, чем пустующие столы и постоянная оплата аренды за них.

В итоге у вас должны сформироваться четкие критерии: варианты расположения нового офиса, количество рабочих мест и вспомогательных помещений, готовность/неготовность к ремонту или приобретению мебели и, конечно, срок предполагаемой аренды.

Шаг 2. Подберите варианты офисов самостоятельно, например на портале krisha.kz, или с привлечением брокеров.

Если у вас есть секретарь или ответственный за хозяйственную деятельность сотрудник, дайте ему поручение проехать по району, где вы хотите найти свой офис. Пусть он просмотрит на месте объявления с телефонами или зайдет в отдел аренды в бизнес-центре.

При работе с брокером обязательно поинтересуйтесь, какие услуги он окажет за ваши деньги. Будет ли он отстаивать ваши интересы и анализировать договор аренды, порекомендует ли внести в договор условие о юридической защите ваших прав как арендатора; сделает ли он расстановку мебели; оценит ли технические возможности и так

далее. Многие профессиональные брокеры все это делают, но, увы, их единицы. Очень часто брокеры берут с арендатора деньги за воздух, а арендодателя – за то, что убедили вас арендовать помещение.

Шаг 3. После выбора подходящего офиса внимательно изучите договор и внесите важные условия.

Во-первых, попросите арендодателя дать информацию о мощности предоставляемого электричества и вентиляции в кондиционировании. Если вы планируете делать в офисе ремонт, проконсультируйтесь со специалистами, хватит ли вам этих мощностей. Если ремонт не нужен, пропишите в договоре ответственность арендодателя за климат и стабильную работу электрических сетей. Как правило, если у арендодателя скелет в шкафу, он не готов нести финансовую ответственность за стабильную работу этих систем, значит, вам надо поискать другой офис. Не поленитесь найти нужного специалиста и настоять на соответствующих договорных условиях, и тогда вам не при-

дется кусать локти в душном и жарком офисе.

Во-вторых, выясните, кто будет отвечать за содержание инженерных систем и нести эксплуатационные расходы. Обычно арендодатель пытается переложить эти затраты на арендатора, в этом случае расчеты помогут вам принять решение, подходит ли вам уровень расходов, и обсудить с собственником снижение арендной ставки. А если эту обязанность берет на себя арендодатель, постарайтесь, чтобы в договоре максимально четко были прописаны действия арендодателя, объемы и сроки.

В-третьих, обратите внимание на коммунальные расходы. Если они включены в арендную плату, пропишите ответственность сторон и смело подписывайте договор аренды. Если же вас просят оплачивать коммунальные расходы, требуйте установку счетчиков, иначе вы, вполне вероятно, будете платить не только за себя, но и за другого дядю. И помните: тариф регулируется государством, и арендодатель не вправе делать наценку, если у него нет лицензии на поставку коммунальных услуг.



Фото: People

«Паразиты» прописались в истории наград премии «Оскар»

На 92-й церемонии вручения наград премии Американской киноакадемии в номинации «Лучший фильм» победил южнокорейский фильм «Паразиты» – впервые высшую награду получила картина не на английском языке. Фильм, в котором сплетаются интрига, юмор и боль, рассказывает историю двух семей – двух миров, разделенных социально-экономическим статусом. В тот вечер историческая победа «Паразитов» принесла им четвертую статуэтку.

John JURGENSEN,
THE WALL STREET JOURNAL

За всю историю премии «Оскар» на «Лучший фильм» было номинировано только 10 неанглоязычных фильмов. «Паразиты» также выиграли в номинациях «Лучший иностранный художественный фильм» (прежде эта категория называлась «Лучший фильм на иностранном языке») и «Лучший оригинальный сценарий», а

режиссер фильма Пон Чжун Хо выиграл награду за лучшую режиссерскую работу. В одной из своих благодарственных речей он выразил признательность другим режиссерам-номинантам, включая Квентина Тарантино и Мартина Скорсезе, чей исторический фильм «Ирландец» был номинирован в 10 категориях, но не выиграл ни в одной из них.

Южнокорейский триллер в гонке за звание «Лучшего фильма» неожиданно обошел сильных соперников, особенно «1917», который стал кассовым хитом и завоевал множество других кинонаград, включая BAFTA. Драма о Первой мировой войне режиссера Сэма Мендеса выиграла три «Оскара»: за лучшую операторскую работу, лучший звук и лучшие визуальные эффекты.

Классовое отчуждение – болезненная тема нынешнего дня, благодаря чему «Паразиты» стали самым кассовым зарубежным фильмом прошлого года в США. В Голливуде у картины появились страстные поклонники, признавшие Пон Чжун Хо режиссером, который находится в своей лучшей форме. А после того как на церемонии вручения премии «Золотой глобус» режиссер призвал англоязычных зрителей не бояться «барьера из субтитров в один дюйм высотой», фильм на

корейском языке получил признание и членов жюри «Оскара». За роль Джуди Гарленд Рене Зеллвегер (Джуди) получила награду «Лучшая актриса», спустя 16 лет после своего первого «Оскара» за роль второго плана в «Холодной горе».

Награду «Лучший актер» получил Хоакин Феникс («Джокер»), который сбросил 24 кг и научился имитировать непроизвольный смех ради роли психически больного человека, все глубже увязающего в насилие.

Брэд Питт победил в номинации «Лучший актер второго плана» за фильм «Однажды в... Голливуде». В фильме Тарантино он играет Клиффа Бута, невозмутимого дублера-каскадера. Это первая победа Питта в качестве актера (он получил премию «Оскар» как один из продюсеров фильма «12 лет рабства»).

Лора Дерн – еще один ветеран Голливуда – выиграла награду «Лучшая актриса второго плана» за роль непреклонного адвоката по разводам в фильме «Брачная история». Это первый «Оскар» Дерн, которая была фаворитом на победу в номинации. Она посвятила победу своим вдохновителям и родителям – актерам Брюсу Дерну и Дайан Ладд.

Награду за лучший адаптированный сценарий получил Тайка

Вайтити, новозеландский сценарист и режиссер фильма «Кролик Джоджо». Это комедийно-драматический фильм о мальчике, чей лучший друг – воображаемый Адольф Гитлер. Действие фильма, основанного на романе Кристины Люненс «Небеса в клетку», происходит в Германии времен Второй мировой войны.

Хотя «Джокер» лидировал по числу номинаций – 11, в итоге он получил только две награды. Композитор фильма Хильдур Гуднадоуттир победила в категории «Лучшая музыка к фильму». Режиссер «Джокера» Тодд Филипс признал, что напряженная виолончельная музыка Гуднадоуттир сформировала ключевые сцены фильма. Исландка обошла мэтров Джона Уильямса, Александра Десла, а также Томаса Ньюмана, который сочинил музыку к фильму «1917» и был номинирован на «Оскар» уже 15 раз, но ни разу не выиграл.

Легендарный творческий дуэт композитора Элтона Джона и песенника Берни Топина получил первый совместный «Оскар» за песню (I'm Gonna) Love Me Again, написанную для биографического фильма об Элтоне Джоне «Рокетмен». По словам Топина, эта награда «оправдывает те 53 года, что они вместе создают музыку».

«Американская фабрика» от Netflix, показывающая жизнь работников и управляющих китайской фабрики в Огайо, получила награду как лучший документальный полнометражный фильм. Среди спонсоров фильма была в том числе и продюсерская компания Барака и Мишель Обамы Higher Ground. «Оскар» за фильм был вручен продюсеру Стивену Богнару и Джулии Райхерт.

С учетом победы Лоры Дерн («Брачная история») в целом Netflix выиграл только в двух номинациях из 24, где были представлены фильмы стримингового сервиса. Учитывая, что Netflix обходили вниманием и на предыдущих церемониях, возникает вопрос: нет ли у голливудского жюри предубеждения против гиганта стриминга (или его широкомасштабных «оскаровских» рекламных кампаний), или же все объясняется причудами системы награждения?

Нэнси Хэй и Барбара Линг, в подробностях воссоздавшие Голливуд 1969 года для фильма «Однажды в... Голливуде», получили награду за лучшую работу художников-постановщиков. Художница по костюмам Жаклин Дюрран победила в категории «Лучший дизайн

костюмов» за работу в фильме «Маленькие женщины». В номинации «Лучший грим и прически» победили стилисты и визажисты Кадзу Хиро, Энн Морган и Вивиан Бейкер, которые помогли Шарлиз Терон перевоплотиться в журналистку Мегин Келли для фильма «Скандал».

Звание «Лучшего анимационного полнометражного фильма» выиграла «История игрушек-4». С тех пор как эта категория была введена в 2002 году, студия Pixar одержала в ней уже 10 побед – больше, чем все остальные анимационные студии вместе взятые.

Церемонию открыло большое музыкальное представление с участием певицы и актрисы Жанель Монэ. Сначала она отдала дань уважения «мистеру Роджерсу» – покойному Фреду Роджерсу, которому посвящен недавний фильм «Прекрасный день по соседству». В песенно-танцевальном номере Монэ содержались отсылки и к тем, кто не получил никаких наград, в том числе к режиссерам-женщинам. В этом году на премию «Оскар» не была номинирована ни одна из них.

Перевод с английского –
Халида Каурбекова.

THE WALL STREET JOURNAL.



How a Reality-TV Producer Became Rainmaker to \$300 Billion Saudi Fund

Carla DiBello has a close relationship with its chief and little formal finance training, and her role is frustrating some officials at the fund

RIYADH—Businesses looking for cash from Saudi Arabia's \$300 billion sovereign-wealth fund, one of the world's most influential investors, have found it helps to enlist a former reality-TV producer from Sarasota, Fla.

Carla DiBello, 35, has become a high-profile figure in Saudi Arabia's investment scene for her connections with the kingdom's Public Investment Fund, or PIF. She is helping PIF negotiate a \$445 million deal to buy a majority stake in England's Newcastle United soccer club.

TO READ THE FULL STORY

SUBSCRIBE

Оформите подписку на WSJ.com по ссылке wsj.kursiv.kz или наведите камеру телефона на QR-код



Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел спецпроектов
+7 (727) 346 84 41
+7 (727) 920 36 76
Танат Кожманов
t.kozhmanov@kursiv.kz

LIFESTYLE



Ислам Хан

Как казахский джигит стал арабским принцем

Бывший капитан «Кайрата», полузащитник Бауыржан Исламхан, съездил на пробы в питерский «Зенит» и перешел в арабский клуб «Аль-Айн».

Владимир ЖАРКОВ

Еще в 2019 году среди выходцев из сборной Казахстана по футболу было всего два легионера – полузащитник «Ростова» Бахтиер Зайнутдинов и хавбек голландского «Хераклеса» Александр Меркель. Впрочем, последнего к числу представителей нашей страны в зарубежном чемпионате можно отнести с определенной долей условности – Меркель прожил в Казахстане всего до двухлетнего возраста, никогда не играл за отечественные клубы, а футбольное образование получил в Германии. Да и вообще непонятно, законно ли он выступал за нашу национальную команду и сыграет ли за нее еще когда-нибудь.

Однако с наступлением 2020-го картина начала стремительно

меняться: уже трое казахстанцев решили попробовать силы за рубежом, причем все они ранее представляли одну команду – алматинский «Кайрат». Исламбек Куат перебрался недалеко – в приграничный российский «Оренбург», Георгий Жуков отправился чуть дальше – покорять чемпионат Польши в составе краковской «Вислы», но самый крутой трансферный вираж совершил их бывший капитан Бауыржан Исламхан.

Сначала «Батори», как называют игрока в футбольном сообществе, поехал на просмотр в «Зенит» из Санкт-Петербурга, провел в форме сильнейшей команды России пару контрольных матчей, своей игрой оставил неплохое впечатление, но контракт с лидером РПЛ не подписал. Впрочем, это не значит, что «зенитчики» забраковали Бауыржана, главный тренер питерцев Сергей Семак заявил, что кандидатуре Исламхана клуб с берегов Невы вернется в июле, когда в российском первенстве казахстанцы перестанут считаться иностранцами и нашему

соотечественнику будет проще завоевать себе место в составе.

Пионер

Однако до летнего межсезонья еще далековато, а полгода без футбола могут поставить крест на дальнейшей карьере даже самого яркого игрока. На родину «Батори» возвращаться не планировал, вариант с любым другим российским клубом после неоконченных проб в «Зените» выглядел бы уже как снижение собственных амбиций и некое предательство по отношению к «сине-бело-голубым». В какой-то момент за ближайшее будущее Исламхана стало немного тревожно, однако ему во второй раз за короткий временной промежуток удалось по-настоящему удивить почитателей своего таланта. Капитан сборной Казахстана проторил дорогу в арабский футбольный мир, став пионером в этом направлении – он заключил пятимесячное соглашение с клубом «Аль-Айн» из Объединенных Арабских Эмиратов.

Если кто-то подумает, что на Ближний Восток едут доигры-

вать, чтобы обеспечить себе безбедную старость, тот сильно заблуждается. Да, когда-то именно так и было. Однако в последние годы футбол в ОАЭ, Катаре, Саудовской Аравии и других странах Персидского залива превратился из игрушки для шейхов в настоящее социальное явление. После того, как Катар получил право на проведение ЧМ-2022, в регион потянулись качественные исполнители – сильные игроки и тренеры. К примеру, новый клуб Исламхана возглавляет португалец Педру Эмануэл, вместе с «Порту» побеждавший в Кубке УЕФА и Лиге чемпионов. А сам «Аль-Айн» – рекордсмен страны по числу завоеванных титулов и также обладатель трофея Лиги чемпионов, пусть и азиатской. Участвует он и в нынешнем розыгрыше самого престижного турнира континента. В прошлом году «Аль-Айн» утратил статус сильнейшего коллектива ОАЭ, теперь перед Эмануэлом поставлена цель вернуть «золото», и в решении этой задачи португальскому специалисту должен помочь казахстанский футбо-

лист. Кроме того, у «Аль-Айна» существуют партнерские договоренности с французским ПСЖ по обмену опытом – недавно в ОАЭ из Парижа вернулись два игрока, прошедших стажировку в «Пари Сен-Жермен». В общем, наш парень угодил в серьезную компанию.

Для возвращения чемпионского титула руководство «Аль-Айна» денег не жалеет: менее чем за полгода Бауыржан пополнит свой банковский счет на 1 млн евро – он будет вторым в списке самых высокооплачиваемых футболистов клуба, уступая по этому показателю только бразильскому нападающему Кайо Канедо, зарабатывающему 210 тыс. евро в месяц. Канедо имеет и самую высокую трансферную стоимость – 4,8 млн евро против 3 млн у Исламхана.

В гостях у сказки

А кто же хозяин «Аль-Айна», готовый нести столь серьезные траты? Клуб принадлежит шейху Мухаммаду ибн Заиду Аль Нахайяну – наследному принцу Абу-Даби, заместителю Вер-

ховного главнокомандующего Вооруженными Силами Объединенных Арабских Эмиратов. Мухаммад ибн Заид – советник своего старшего брата, президента ОАЭ Халифы ибн Заида. С 2014 года, когда тот перенес инсульт, шейх Мухаммад стал фактическим правителем эмирата Абу-Даби и ОАЭ, принимая все основные решения. То есть, по сути, это первое лицо одного из самых влиятельных и богатых государств Азии. И теперь он – шеф Бауыржана Исламхана.

Конечно, есть небольшие опасения относительно того, что 26-летний футболист на самом пике своей карьеры угодил в «золотую клетку», тем более, что в его контракте есть пункт, позволяющий продлить пятимесячное соглашение еще на год. Однако искренне хочется верить в то, что «Батори» уже по-настоящему повзрослел и набил шишек, необходимых для становления личности. Поэтому, оказавшись в условиях, приближенных к райским, не снизит к себе требований и продолжит расти как мастер.

Как отличить дешевый кашемир от дорогого

Почему цены на похожие свитера с круглым вырезом так отличаются: от \$75 до \$1 тыс. и выше? Цена складывается из целого ряда факторов – от происхождения шерсти и деталей отделки до «целовабельности».

Jennifer SMITH,
THE WALL STREET JOURNAL

Легкий и мягкий кашемир иногда называют «волокном-бриллиантом». Сырье для кашемира вычесывают из пуха с живота самых хорошо одетых в мире коз определенной породы. Долгое время эта редкая ткань имела соответственно высокую цену, а драгоценные свитера Pringle of Scotland переходили по наследству от отца к сыну.

Но примерно 20 лет назад кашемир вышел в масс-маркет. Его цена упала во время финансового кризиса в Азии, что породило огромный спрос со стороны потребителей и стимулировало расширение производства в Китае и Монголии, а также использование технологий, сокращающих производственный цикл. То, что раньше было предметом роскоши, стало продаваться со скидкой в крупных супермаркетах. Сегодня цены на кашемировые свитера начинаются с \$75 за изделия от



Мужской свитер от Brunello Cucinelli за \$1295; свитер унисекс от naadam.co за \$75; мужской свитер от Alan Paine за \$325; мужской свитер от uniqlo.com за \$100. Фото: F. Martin Ramin / The Wall Street Journal, стайлинг Anne Cardenas

брендов прямых продаж вроде Naadam и достигают \$1985 за изделия из «эбби-кашемира» от люксового итальянского бренда Logo Piana. Но есть ли между ними ощутимая разница?

Саймон Коттон, руководитель шотландской фирмы Johnstons of Elgin, производящей люксовый трикотаж, рассказал, как креативный директор компании проверяет мягкость их кашемира. Оказывается, он делает это с помощью поцелуев, поскольку «верхняя губа – самая чувствительная часть человеческого тела». Но если вы попробуете лобызать ткани в отделе одежды,

то можете привлечь удивленные взгляды.

Хотя весь настоящий кашемир изготавливается из нежного пуха, который защищает горных коз от суровых морозов, не весь кашемир собирают одинаковым образом. От тонкости и длины необработанного волокна зависит, как свитер будет ощущаться на теле и сколько он прослужит. Более дорогие и востребованные длинные волокна обычно собирают традиционным способом: когда по весне линяющие козы сбрасывают свои зимние шубки, пастухи-кочевники вычесывают их мягкий подшерсток. Более

короткие и дешевые волокна получаются, когда производители телли стригут коз на фермах с помощью машин.

Низкосортный кашемир можно сделать мягче с помощью смягчителей ткани и других химикатов, однако они могут повредить волокно и сократить срок его службы. Но дело не только в «целовабельной» мягкости: помимо качества сырья, свитер за \$100 и свитер в 10 раз дороже могут отличаться по дизайну. Менее дорогостоящие изделия обычно имеют простую конструкцию, а в утонченных изделиях от таких дизайнеров, как

Brunello Cucinelli, используются детали вроде ребристой окантовки на манжетах и воротнике.

Кашемировое сырье бывает разных оттенков в зависимости от окраса коз. Белая шерсть самая редкая и не нуждается в отбеливании перед покраской. Naadam закупает более темное волокно для своих изделий черного и темно-синего цвета. Благодаря этому цены удается сохранять на низком уровне, говорит директор и соучредитель компании Мэтт Скэнлан: «Если вы с умом подойдете к закупке сырья, оно обойдется дешевле, будет таким же мягким и вам не придется его отбеливать или красить».

На конечную цену влияет и то, где и как из волокон изготовят свитер. Brunello Cucinelli импортирует кашемир из Монголии, а прядут пряжу и вяжут из нее уже в Италии, где производят свои изделия и другие люксовые марки вроде The Row. Изделия, произведенные в странах с более дорогостоящей рабочей силой – Италии и Шотландии, – обычно стоят дороже и считаются более качественными.

В эпоху глобальных цепочек поставок в мире моды определить происхождение свитера не так-то просто. Некоторые компании «раньше производили всю продукцию в Китае, а потом посылали ее в Италию, чтобы пришить этикетки или проделать петли под пуговицы»,

говорит нью-йоркский дизайнер кашемировой одежды Арманд Дирадурья.

Глава отдела маркетинга Uniqlo отказался раскрыть подробности производства кашемировых свитеров компании, сославшись на конкурентные причины. Но заявил, что продукция фирмы «использует непревзойденные традиции текстильной промышленности Японии» и что фабрики-партнеры подвергаются строгому контролю качества. (Если верить этикетке, синий свитер Uniqlo на фотографии выше – достаточно мягкий, но немного тонковатый – был сделан во Вьетнаме.)

Директор отдела мужской моды в Bloomingdale's Джастин Берковиц советует покупателям обращать внимание не только на мягкость кашемира. Он рекомендует энергично потереть свитер рукой. «Если волокна отламываются или путаются, то шерсть будет скатываться, – говорит он. – Если свитер «не принимает свою форму после того, как вы его сняли, скорее всего, это не самое качественное изделие».

Словом, вкладывайте деньги в самый лучший кашемир, который можете себе позволить – в рамках разумного. И не стесняйтесь целовать кашемир, чтобы понять, подходит ли он вам!

Перевод с английского – Халида Каурбекова.

THE WALL STREET JOURNAL.