



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

РЕСУРСЫ:КТО И НАСКОЛЬКО СОКРАТИТ
ДОБЫЧУ НЕФТИ В КАЗАХСТАНЕ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:СКОЛЬКО СТРАХОВЩИКИ
ЗАРАБОТАЛИ НА ОСЛАБЛЕНИИ ТЕНГЕ

стр. 7

ИНДУСТРИЯ:ЭКОНОМИКА ВОЗДУШНОГО
ЛОКДАУНА

стр. 8

НЕДВИЖИМОСТЬ:

ПОЗВОЛИТЕЛЬНАЯ РОСКОШЬ

стр. 15

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

Токаев: «Кризис еще не преодолен»

Государственная комиссия по обеспечению режима ЧП преобразована в Госкомиссию по восстановлению экономического роста

Президент страны Касым-Жомарт Токаев выступил в минувший понедельник со ставшим традиционным в период ЧП еженедельным обращением к гражданам. Он сообщил, что общестрановой режим ЧП завершился, и обозначил ключевые моменты по преодолению кризиса и возвращению страны к нормальному режиму жизни.

Александр КОНСТАНТИНОВ

Выступление президента условно можно разделить на три части. Первая касается мер карантинного и санитарно-эпидемиологического характера, вторая посвящена его оценке сложившейся в экономике ситуации и мерам по выходу из кризиса, третья – задачам чисто управленческого характера.

«Самое любопытное в обращении президента то, что оно представляет своего рода гибрид новых подходов к экономической политике и отголосков старых. Это очень интересная комбинация, которая, видимо, отражает некий процесс борьбы, трансформации политики. С одной стороны, звучат очень интересные новые идеи, в частности, о прогрессивной шкале налогообложения, экономической и социальной прибыльности государственных затрат, использовании строительства больницы и затрат на образование как форм выхода из кризиса. И здесь же старые излюбленные вещи о льготном кредитовании, льготном финансировании, докапитализации Банка развития Казахстана. В том, что не касается денег и финансов, звучат элементы новой экономической политики. А в том, что сегодня касается механизмов распределения госденег по экономике, в основном представлены старые подходы», – комментирует экономист **Айдархан Кусаинов**.

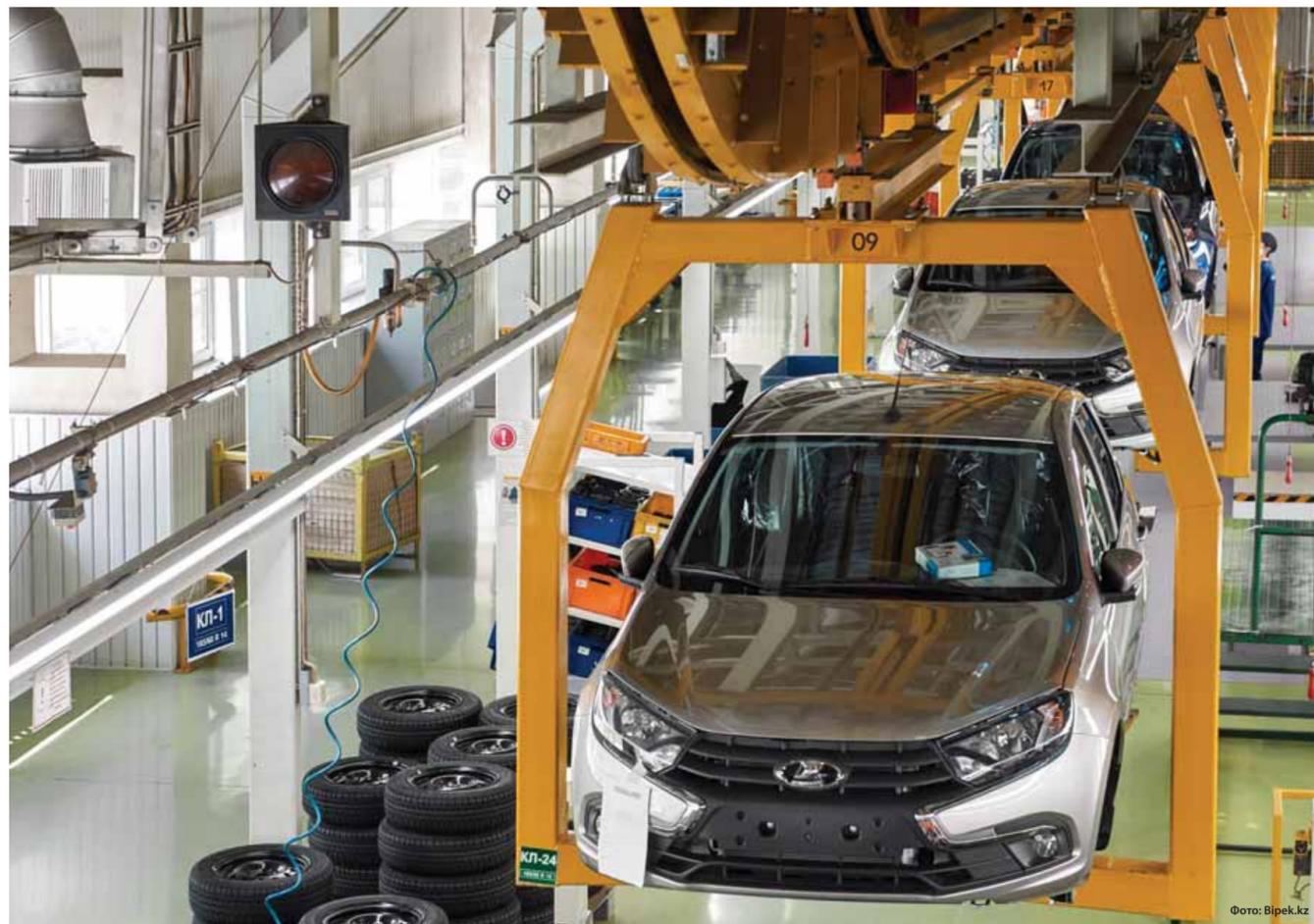
Поскольку в выступлении был затронут максимально широкий круг тем и проблем, есть смысл остановиться на отдельных аспектах, которые, на наш взгляд, прямо влияют на способность страны выбраться из двойной вирусно-сырьевой ловушки, дают представление, как **Касым-Жомарт Токаев** видит социально-экономическое будущее, а также непосредственно воздействуют на бизнес.

Сознательно оставим за скобками как предлагаемый набор традиционных уже мер поддержки населения и бизнеса, так и отдельные новации типа создания на базе РОП Фонда поддержки промышленности, который будет выдавать кредиты под 3%, реорганизации ЖССБ в некий суперинститут «Отбасы банк», чьей функцией будет централизованный учет и распределение жилья, решение вопросов использования пенсионных накоплений для приобретения жилья и переход на прогрессивную шкалу налогообложения.

> стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 1 2 0 2 0



Конвейер усть-каменогорского автосборочного завода «Азия Авто».

Фото: Bipek.kz

Отвертка слетела с резьбы

Завод «Азия Авто» заявил об угрозе остановки конвейера. По информации предприятия, это может произойти из-за лишения господдержки. «Курсив» разбирается в ситуации. Подробности журналистского расследования – в следующем номере.

Виктор АХРЁМУШКИН

Вчера во второй половине дня группа компаний «БИПЭК Авто – Азия Авто» распространила пресс-релиз, в котором сообщила, что «столкнулась с угрозой остановки конвейера усть-каменогорского автосборочного завода и риском вынужденного прекращения инвестиционной деятельности холдинга».

В сообщении говорится, что 11 апреля компания получила письмо от Министерства индустрии и инфраструктурного развития с уведомлением о расторжении соглашения о промышленной сборке, что «аннулирует договоренности между государством и холдингом в части развития наших производственных проектов». Детали вышеупомянутого соглашения в пресс-релизе не раскрываются. «На практике, – утверждает компания, – это означает остановку работы действующего конвейера «Азия Авто» и строительства мощностей полного цикла на нашей новой площадке в Усть-Каменогорске».

Как правило, соглашения о промышленной сборке, которые государство заключает с частными производителями, подразумевают, что компании получают определенные льготы – либо налоговые, либо таможенные (например, на импорт комплектующих), либо прямые субсидии. В ответ автопроизводители обязуются наращивать долю локализации до определенного уровня на каждый период времени. Смысл этих договоренностей заключается в том, чтобы как можно больше добавленной стоимости в изготовлении конечного продукта создавалось на территории Казахстана.

> стр. 3

Сами мы не местные

Западные производители сельхозтехники освобождены в Казахстане от уплаты утильсбора, а местные производители – нет

Совет Евразийской экономической комиссии поручил правительству Казахстана до 7 мая 2020 года обеспечить равные условия взимания утильсбора с производителей сельхозтехники из ЕАЭС и иностранных компаний. Казахстан поручение пока не выполнил.

Александр КОНСТАНТИНОВ

Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) разработало проект поправок в нормативные акты, согласно которым казахстан-

ские производители сельхозтехники будут уравнины в правах с производителями из дальнего зарубежья в части уплаты утилизационного сбора за произведенную продукцию. Режим, который действует в настоящий момент, казахстанский бизнес считает дискриминационным. «На текущий момент казахстанские производители в прямой дискриминации по отношению к импорту», – говорит вице-президент «АгромашХолдинг КЗ» **Динара Шукижанова**. Ликвидировать сложившуюся дискриминацию требует от правительства и Совет Евразийской экономической комиссии. Срок исполнения поручения ЕЭК истек 7 мая. В МИИР затрудняются назвать

дату, когда разработанные поправки вступят в силу, поскольку в настоящий момент они проходят процедуру согласования в госорганах.

С кого утильсбор?

Утилизационный сбор на самоходную сельскохозяйственную технику – комбайны зерноуборочные, комбайны силосоуборочные и тракторы колесные – был введен в Казахстане в декабре прошлого года приказом Министерства экологии, геологии и природных ресурсов.

> стр. 3

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

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

Токаев: «Кризис еще не преодолен»

Государственная комиссия по обеспечению режима ЧП преобразована в Госкомиссию по восстановлению экономического роста

> стр. 1

Тем более что изложены эти меры пунктирно, а подробно и развернуто будут представлены в комплексном плане по восстановлению экономического роста, который поручено подготовить правительству, а также в новой редакции стратегического плана развития до 2025 года.

Цивилизованный рынок неработающих активов

Отсутствие нормальных механизмов банкротства и работы с плохими активами – бич казахстанской экономики. Эта проблема появилась не сегодня – она актуальна со времен кризиса 2007–2008 годов. В условиях практически полной остановки отдельных секторов экономики (по данным Миннацэкономики, в апреле услуги торговли и транспорта снизились на треть, административное обслуживание – на 22,5% и операции с недвижимым имуществом – на 9,9% по сравнению с предыдущим годом, а в целом ВВП показал отрицательный рост в размере 0,2%) огромное количество предприятий находится в предбанкротном состоянии. Данных по их точному числу в Казахстане нет, по крайней мере в публичном поле, но, как отметил сам Касым-Жомарт Токаев, в мире число таких компаний приближается к 400 млн субъектов. Есть большая вероятность, что в результате эффекта домино негативный тренд распространится и на вроде бы благополучные сектора экономики, например связь, чьи показатели в апреле выросли. В этой ситуации чрезвычайно важным становится цивилизованный выход компаний из трудного положения.

Одна из мер, которая будет этому способствовать, была озвучена в обращении Токаева. Речь идет о признании на нормативном уровне введения режима чрезвычайного положения форс-мажорным обстоятельством для секторов экономики, наиболее пострадавших от введения режима ЧП. «При обращении в суд представителей индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса чрезвычайное положение должно признаваться форс-мажорным обстоятельством», – заявил Касым-Жомарт Токаев.

Еще одно крайне важное для бизнеса решение звучит в поручении «с целью недопущения давления со стороны недобросовестных кредиторов приостановить возбуждение процедуры банкротства в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей до 1 октября текущего года».



Фото: Akorda.kz

Перечисленные выше меры являются инструментами быстрого, сиоиминутного реагирования. Учитывая, что в результате предыдущих кризисов на балансах банков скопилось значительное количество неработающих активов, которые исключены из экономического оборота, в качестве структурных решений президент предложил банковскому сектору создать цивилизованный рынок плохих активов. «Системным решением является создание цивилизованного рынка неработающих активов. Следует создать простой и рабочий механизм секьюритизации и страхования», – заявил Касым-Жомарт Токаев. И поручил Агентству по регулированию и развитию финансового рынка в рамках риск-ориентированного надзора усилить мониторинг и контроль работы банков со стрессовыми активами.

Поддержка национального бизнеса

Президентом предложен ряд инструментов, которые в условиях сжатого спроса и снижения стоимости активов должны обеспечить бизнесу доступ к деньгам. Это инструмент гарантирования кредитов Фондом «Даму», который будет распространен на займы, выдаваемые в рамках программы Нацбанка по кредитованию оборотных средств. Ее объем составляет 600 миллиардов тенге и, по словам Касым-Жомарта Токаева, при необходимости будет увеличен.

Кроме того, Агентством по регулированию и развитию рынка приняты меры по ослаблению пруденциальных нормативов и снижению давления на ликвидность. «Это позволило высвободить в банковском секторе около 600 миллиардов тенге, которые должны быть направле-

ны в экономику страны. Следует выработать дополнительные комплекс временных пруденциальных мер, расширяющих возможности банков кредитовать экономику», – заявил президент.

Еще одной мерой поддержки бизнеса станет расширение перечня отраслей, которым банки и другие финансовые организации предоставляют отсрочку платежей по кредитам. Туда должны быть включены торговля, обрабатывающая промышленность, транспорт и складирование, проживание и питание, информация и связь, образование и здравоохранение.

Чрезвычайно важным моментом является месседж Токаева относительно микро- и малого предпринимательства, чьи возможности полноценно пользоваться стандартными банковскими продуктами сильно ограничены.

Дело в том, что план по выходу из нынешнего кризиса базируется на удачных решениях, сработавших во время предыдущих 2007–2008 и 2010–2011 годов. Тогда одним из ключевых локомотивов стали общественные работы. Они позволили убить сразу нескольких зайцев: во-первых, обеспечить занятость, во-вторых, повысить и создать платежеспособный спрос и, в-третьих, решить часть проблем с инфраструктурой в регионах. В обращении президента указывается, что и сейчас на эти цели будет выделено около 1 трлн тенге. Однако далеко не факт, что то, что сработало в той реалии, сработает сейчас. И вот по какой причине. Предыдущие кризисы касались прежде всего двух секторов – финансового и строительного. В результате (особенно заметно это было в Нур-Султане) работы

лишилась масса людей, занятых прежде всего в строительстве и смежных отраслях. Их перекалфикация из строителей объектов жилья и офисов в строителей инфраструктуры прошла относительно безболезненно. В настоящий же момент наибольший удар пришелся на сферу услуг – HoReCa, парикмахерским, фитнес-центрам, туризму и т. д. Представляется сомнительным, что люди, занятые в этих сферах, активно пойдут на общественные работы. Поэтому крайне актуальным становится поручение президента правительству и «Атамекену» предусмотреть специальные меры для малого бизнеса в рамках программы «Дорожная карта бизнеса» и определиться по объему финансирования данного направления.

Повышение самодостаточности казахстанской экономики

Пандемия и повсеместный режим самоизоляции наглядно продемонстрировали, что такие понятия, как «продовольственная и медицинская безопасность», а также необходимость самообеспечения хотя бы минимально необходимым для выживания набором средств, товаров и продуктов, – не устаревший миф. Поэтому Касым-Жомарт Токаев заявил, что «нужно в срочном порядке выстроить новую структуру экономики». «Нам придется по-новому взглянуть на будущую структуру казахстанской экономики. Определить роль каждого из ее главных секторов: промышленного, энергетического, сельскохозяйственного, сервисного». По его мнению, для этого следует развивать новые переделы в промышленности на основе имеющейся мощной сырьевой базы, пересмотреть подход к индустриализации. «Потребуется пересмотра наш подход и к индустриализации: следует определить реальные возможности на экспортном и внутреннем рынках, наметить достижимые цели, инструменты и идти вперед», – считает г-н Токаев. А «грамотное использование госзакупок и закупок квазигоссектора необходимо рассматривать как средство восстановления экономической активности». Еще одна новелла – «по инфраструктурным программам предстоит повысить текущий уровень локализации с 40 до 60–70%». Причем, по словам Токаева, оценка работы правительства, акимов и руководителей компаний квазигоссектора будет основываться в первую очередь на этом показателе.

Когда в Казахстане появятся механизмы по использованию гражданами своих пенсионных накоплений



Слямжар АХМЕТЖАРОВ, старший научный сотрудник отдела социально-политических исследований КИСИ при президенте РК

Президент Токаев в ходе заседания Государственной комис-

сии по чрезвычайному положению озвучил ряд антикризисных мер. Нужно отметить, что особое внимание уделяется расширению возможностей для граждан по приобретению доступного жилья. Для достижения данной цели государством принимается ряд системных мер.

Во-первых, в качестве социальной поддержки будет внедрена программа «5-10-20», которая позволит решить жилищные вопросы очередников. В рамках данной программы планируется выделение 390 млрд тенге. Во-вторых, в

целях систематизации процессов распределения жилья на платной основе Жилстройсбербанка будет создан новый институт «Отбасы банк», который позволит нарастить работу в направлении улучшения жилищных условий граждан. В-третьих, планируется проработка механизмов использования гражданами части своих пенсионных накоплений для приобретения жилья.

В данном контексте следует обратить внимание на сингапурский опыт использования средств вкладчиками пенсион-

ной системы. Главный администратор пенсионной системы Сингапура – Центральный накопительный фонд позволяет населению в пенсионных, жилищных и медицинских услугах. Согласно данной модели работники и работодатели на ежемесячной основе осуществляют совместные взносы на пенсионный счет работника. Впоследствии накопленные средства могут быть использованы для приобретения жилья, оплаты обучения, покрытия

медицинских расходов и других целей.

Аналогичный метод использования пенсионных накоплений возможно адаптировать и в Казахстане. Нужно отметить, что на сегодняшний день вкладчиками пенсионной системы Казахстана являются 10,69 млн граждан. В свою очередь пенсионные накопления казахстанцев составляют более 11 трлн тенге. Внедрение механизмов использования населением части своих пенсионных накоплений позволит расширить возможности участия

казахстанцев в государственных жилищных программах. Кроме того, предоставление разрешения на распоряжение своими накоплениями станет для граждан дополнительным стимулом выхода из теневого сектора и вхождения в систему пенсионного накопления. Для достижения указанных приоритетов правительство Казахстана по поручению главы государства до 1 июля 2020 года предстоит разработать конкретные механизмы по использованию гражданами своих пенсионных накоплений.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

THE WALL STREET JOURNAL

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

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

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

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

Редактор отдела «Ресурсы»
Дулат ТАСЫМОВ
d.tasymov@kursiv.kz

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

Редактор отдела
«Потребительский рынок»
Георгий КОВАЛЕВ
g.kovalev@kursiv.kz

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

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА

Корректора:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

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

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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

Сами мы не местные

Западные производители сельхозтехники освобождены в Казахстане от уплаты утильсбора, а местные производители – нет



> стр. 1

И тот же самый приказ позволил не уплачивать утильсбор целому списку западных производителей. Льгота распространяется на следующие бренды: CLAAS, Lemken (Германия), John Deere, AGCO, Case New Holland, Green Plain (США), Codaf SRL, Same Deutz Fahry, Scarabelli Export S.R.L., Nettuno, Pedrotti s.p.a. (Италия), Myrtech, Agrokonsults Grupe, Bauer (Чехия), Agro-Matadex. Animals. Farming. Stable Equipment, PRONAR (Польша), Yanmar, Kubota (Япония), Kverneland (Норвегия), Itrifrance (Франция), Sampo Rosenlew LTD (Финляндия), Bourgault (Канада). Причина – эти иностранные компании включены в перечень комплексного плана мероприятий по привлечению прямых иностранных и отечественных инвестиций.

Казахстанские производители сельхозтехники, а также производители из России, Беларуси, Украины и Китая, не вошедшие в список, обязаны уплачивать

соответствующий сбор с каждой единицы своей продукции.

Динара Шукжанова напомнила: «Изначально идея была в том, что введение утилизационного сбора будет создавать стимул для компаний-импортеров локализовать производство в Казахстане. Предполагалось, что тем, кто производит продукцию в Казахстане, он будет возмещаться, но только по пяти основным статьям – зарплата рабочих, занятых на производстве, НИОКР, гарантийное обслуживание и так далее». В качестве образца предполагалось использовать опыт России, где введение утильсбора по такой схеме заставило крупнейших мировых производителей размещать свои производства на ее территории. Один из примеров – компания John Deere, которая решила полностью локализовать свое производство сельхозтехники в Оренбурге, на границе с Казахстаном, с началом выпуска продукции с 2021 года. О старте проекта

было объявлено около года назад, как раз когда казахстанские фермеры на тракторах John Deere выезжали на флешмобы, протестуя против введения утильсбора на импортную сельхозтехнику.

Субсидии без разницы

По данным МИИР, в настоящее время в Казахстане работает семь компаний, занимающихся выпуском сельхозтехники. Это ТОО «СемАЗ» (ВКО), которое занимается производством тракторов «Беларус»; ТОО «Казахстанская Агро Инновационная Корпорация» (Акмолинская область) – производство тракторов К-744 «Батыр» («Кировец»); ТОО Холдинг «Композит Групп Казахстан» (г. Костанай), которое производит тракторы «Беларус»; АО «АгроМашХолдинг КЗ» (г. Костанай) – производство

комбайнов Essil и тракторов Lovol (Китай); ТОО «Костанайский тракторный завод» (г. Костанай), которое производит тракторы марки «Кировец», и АО «Уральскагрореммаш» (г. Уральск), занимающееся производством тракторов и комбайнов Case IH и New Holland. Как сообщили в МИИР, «министерством прорабатывается вопрос организации производства сельскохозяйственной техники Claas (Германия) и John Deere (США)». Однако стоит отметить, что эти переговоры ведутся на протяжении как минимум последних 10 лет.

Действующий порядок компенсации аграриям части стоимости покупаемой техники тоже не в пользу переноса производства John Deere или CLAAS в Казахстан. Согласно разъяснениям Министерства сельского хозяйства, в настоящий момент в Казахстане для субсидирования приобретения сельхозтехники установлен единый базовый норматив – 25% от максимально допустимой стоимости для всех видов сельхозтехники независимо от страны производства. «МСХ субсидирует 25% независимо от стоимости. В результате условно наш трактор стоит 50 млн, импортный – 150 млн, в денежном выражении получается очень большая разница в величине субсидии. Так как общий объем выделяемых субсидий ограничен, иностранная техника забирает в результате большую часть бюджета», – считает Динара Шукжанова. По статистике, в конечном итоге именно на сельхозтехнику из дальнего зарубежья идет 70% от всего объема субсидий.

Механизм субсидирования покупки аграриями новой техники в Казахстане похож на тот, что действует в соседней России, разница в одном – у соседей компенсируют приобретение только той техники, которая произведена на их территории.

Отвертка слетела с резьбы

> стр. 1

В идеале (если государство последовательно и компетентно в своей политике локализации, а бизнес – ответственен и законопослушен) отверточная сборка должна трансформироваться в полноценное местное автопроизводство.

В пресс-релизе «Азия Авто» утверждается, что «ранее профильное министерство оказывало последовательную и всестороннюю поддержку нашему производственному проекту», однако «сегодня отдельные высокопоставленные лица пытаются помешать нашей работе». Компания заявляет: «Недружественные действия, предпринятые в наш адрес в период коронакризиса, не случайны». «Кто-то решил воспользоваться нештатной ситуацией и монополизировать рынок. Люди, которые пошли на этот шаг, преследуют собственные корыстные цели», – считают в «Азия Авто».

Таким образом, «Азия Авто» официально обвинила чиновников Мининдустрии в лоббировании интересов ее конкурентов. На памяти «Курсива» это первое настолько громкое заявление со стороны крупного несельскохозяйственного бизнеса на действия ответственных представителей власти. По причинам, общественности пока не известным, компания «Азия Авто» решила развязать публичный скандал, равного которому (что касается именно отношений в сфере конкуренции в перерабатывающей промышленности) в стране еще не было.

Крупнейшим акционером АО «Азия Авто» является **Анатолий Балушкин** с долей 74,51% по состоянию на 1 апреля.

Первый квартал текущего года компания завершила с убытком в размере 609 млн тенге, год назад за аналогичный период предприятие заработало 537 млн тенге чистой прибыли (данные консолидированной финансовой отчетности). По информации «Азия Авто», мартовская девальвация тенге повлекла резкий рост финансовых потерь, обу-

словленных непрогнозируемой курсовой разницей в рамках валютных обязательств перед поставщиками и кредиторами. В примечаниях к финотчетности компании сообщается, что чистая отрицательная курсовая разница в первом квартале составила 952 млн тенге.

Кредитные обязательства «Азия Авто» по состоянию на 1 апреля составляют 49,58 млрд тенге (год назад – 49,96 млрд тенге). Обязательства в целом – 63,6 млрд тенге против 60,6 млрд годом ранее.

В пресс-релизе компании говорится, что «из собственных средств холдинга в мощности полного цикла уже инвестировано \$74 млн и будет вложено еще \$90 млн». В «Азия Авто» считают, что расторжение соглашения о промышленной сборке «перечеркнет возможность продолжения строительства».

Завод «Азия Авто» производит автомобили в Казахстане с 2002 года. Технологическими партнерами завода выступают альянс Renault-Nissan-Mitsubishi в лице российского АВТОВАЗа, группа Volkswagen AG в лице Skoda Auto, а также KIA Motors.

По данным Союза предприятий автомобильной отрасли «КазАвтоПром», в 2019 году на территории Казахстана было произведено 50,5 тыс. единиц автотранспортных средств общей стоимостью 359,5 млрд тенге. Жители республики приобрели технику местного производства общей стоимостью свыше 311 млрд тенге (+71% к 2018-му). Доминирующую позицию в сегменте автомобилей локальной сборки заняла компания «Азия Авто» – 21,2 тыс. проданных авто, или 48% суммарного сбыта отечественной техники. ТОО «СарыаркаАвтоПром» было реализовано 20,2 тыс. единиц (45,5%). Далее в рейтинге сбыта продукции отечественных автопроизводителей расположились ТОО «СемАЗ» (3,4%), АО «КАМАЗ-Инжиниринг» (1,9%), ТОО «Hyundai Trans Auto» (0,9%) и ТОО «Daewoo Bus Kazakhstan» (0,4%).

Выход за границы

На возмещение затрат по продвижению казахстанской несельскохозяйственной продукции на зарубежных рынках в 2020 году заложено 7,7 млрд тенге. Секвестировать эту статью бюджета государство не планирует.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Объем мировой торговли в 2020 году сократится на треть из-за пандемии коронавируса – такой прогноз делает Всемирная торговая организация. В таких условиях Казахстан не может позволить себе терять рынки сбыта готовой продукции, считают в Министерстве торговли и интеграции (МТИ) РК. По данным руководителя управления по продвижению экспорта МТИ **Омербека Баштаев**, в 2020 году на возмещение затрат экспортеров обработанных товаров составила 3,2 млрд тенге.

Время поиска новых рынков

На начало мая, по данным пресс-службы МТИ РК, уже одобрено два десятка заявок на 235 млн тенге. Речь идет о возмещении затрат экспортеров машиностроителей, производителей пищевой промышленности, производителей спецодесды. Эти товары идут в Китай, Россию, Кыргызстан, Азербайджан, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан и в страны Европейского союза, например в Бельгию. Экспортеры, которые пользуются мерами государственной поддержки, берут на себя допол-

нительные обязательства: они обещают увеличивать количество рабочих мест, повышать производительность труда и наращивать объемы продаваемой продукции как на внутреннем рынке, так и на экспортных. Еще одно условие – расширять географию экспорта даже в нынешних условиях.

Успешные поиски альтернативных рынков сбыта возможны даже в кризис – у отечественных предприятий уже есть первые кейсы. Глава Министерства индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) РК **Бейбут Атамкулов** в середине апреля на заседании правительства сообщил, что его министерство вместе с казахстанскими металлургическими компаниями работает над тем, чтобы увеличить их экспорт в Китай, перенаправив туда те объемы, которые оказались не востребованы на ранее перспективных внешних рынках. Например, «АрселорМиттал Темиртау» планирует продать 42 тыс. т горячекатаной стали, 1 тыс. т холоднокатаной стали и 37 тыс. т стального полуфабриката именно в Поднебесную, поскольку ценовая конъюнктура не позволяет сейчас эффективно работать на европейских рынках. У ТНК «Казхром» под вопросом оказалась отправка в Европу около 26 тыс. т феррохрома, и компания также рассматривает возможность реализации этого объема в Китай.

МИИР РК – активный участник переговорных процессов еще и потому, что ведомство старается сохранить достигнутый в I квартале этого года рост производства в цветной металлургии на 8,1%. А поскольку большую часть этой продукции Казахстан экспортирует, стабильная работа предприятий металлургического сектора напрямую

зависит от продаж за рубежом. Экспортеры поддерживают и таможенными льготами. Например, с 27 апреля 2020 года в соответствии с приказом министра торговли и интеграции в Казахстане обнулена таможенная пошлина на экспорт лигатуры алюминий-скандий. Это решение было принято по обращению ТОО «МАСТ» – единственного в Казахстане производителя высокотехнологичных алюминиевых мастер-сплавов, которые используются в основном в аэрокосмической отрасли. «Мы установили нулевые экспортные таможенные пошлины на этот товар, учитывая приоритетность поддержки экспортно ориентированных производств», – пояснил министр торговли и интеграции **Бахыт Султанов**. – Снижение ставки ЭТП с 12% до 0% предоставит возможность расширить производство с наращиванием объемов выпуска продукции с 35 т в год до 120 т в год». Министр добавил, что сейчас ТОО «МАСТ» обеспечивает в Степногорске до 50 рабочих мест, а при отсутствии поддерживающих факторов развития готово обеспечить работой до 200 человек.

Экспортная специализация

На совете по экспортной политике при правительстве РК в середине апреля были определены 16 приоритетных товарных позиций в пищевой и химической промышленности,



©: Shutterstock/Everyenphoto Studio

а также 4 приоритетные позиции услуг (пассажирские и грузовые авиа- и ж/д-перевозки, услуги логистики, IT-индустрия и туризм), которые могут обеспечить ускоренный рост казахстанского экспорта. Ожидается, что к 2025 году по этим позициям экспорт может вырасти на \$8,6 и \$7,2 млрд соответственно, и в посткарантинный период власти планируют оказывать обширную поддержку перспективной двадцатке позиций.

Из предложений на более отдаленное будущее: Казахстану предлагают сделать экспортно ориентированными целые регионы – те, которые граничат с огромным российским рынком. В исследовании подразделения Whiteshield Partners по региону Евразия (эта работа проведена совместно с казахстанскими Центром исследований и консалтинга (CRC) и Центром при-

кладных исследований TALAP) говорится о возможности создания на севере страны аналога мексиканской специальной экономической зоны макиладорас. «Из северо-западных регионов страны молодежь все равно уезжает в Россию, и решение напрашивается само собой: интегрировать эти регионы в цепочку поставок российских городов-миллионников, создать там сборочные производства в области машиностроения, даже просто наладить производство пищевой продукции, но с ориентиром на соседний российский рынок. Есть опыт Мексики, которая вдоль границы с США выстроила целую систему производств, то же самое можно повторить в Казахстане», – говорит партнер CRC **Куаныш Жаиков**.

Действительно, в 60-х годах прошлого столетия в Мекси-

ке вдоль границы с США была создана сеть экспортно-производственных зон с льготным налоговым режимом для развивавшихся там предприятий. Эти компании были заняты производством готовой продукции для соседнего рынка из сырья и комплектующих, поступающих из Штатов. Но для реализации такого проекта в Казахстане, подчеркивают исследователи, недостаточно только заручиться российскими заказами. Необходимо еще обеспечить высокую концентрацию обученной рабочей силы в населенных пунктах, где будут дислоцироваться такие предприятия. Жаиков предлагает: «Сельскую молодежь в этих регионах нужно через систему технического и профессионального обучения стягивать в областные центры, чтобы получить нужную концентрацию рабочей силы».

ИНВЕСТИЦИИ

Uber Technologies намерен поглотить Grubhub

Крупнейшие сервисы по доставке еды продолжают вести переговоры о сделке

Cara LOMBARDO,
THE WALL STREET JOURNAL

Компания Uber Technologies Inc. стремится выкупить акции сервиса Grubhub Inc. в рамках сделки, которая может объединить двух крупнейших игроков бизнеса по доставке еды. Это происходит в период, когда из-за пандемии коронавируса спрос на их услуги значительно вырос.

Как сообщает информированный источник, в феврале Uber (помимо основного бизнеса по райдшерингу компания также управляет подразделением по доставке еды – Uber Eats) сделал предложение Grubhub о полном выкупе ее акций и с тех пор компании ведут переговоры.

Недавно Grubhub предложил обменять каждую свою акцию на 2,15 акции Uber, на что получил категорический отказ, поскольку Uber посчитал, что это слишком много. Сейчас, как утверждают знакомые со сделкой люди, обе стороны обсуждают меньшую цену.

Впрочем, эти переговоры вполне могут оказаться безрезультатными.

Но если сделка все же состоится, это изменит бизнес по доставке еды, значение которого в эпоху пандемии только усилилось и который на сегодня является ключевым элементом новой экономики.

Конкуренция в этой новой отрасли, где сервисы доставляют заказы из ресторанов в дома и офисы, значительно усилилась после того, как в борьбу за рыночную долю включились новички, используя при этом скидки и рекламные акции. В то же время рестораны не хотят

платить комиссию сервисам доставки, выдавывая Grubhub и его конкурентов.

Аналитики уже давно утверждают, что отрасль, где в США представлены сразу четыре крупных игрока, терпящих убытки (еще два – это Postmates Inc. и DoorDash Inc.), нуждается в консолидации. Некоторые считают, что места на рынке достаточно лишь для двух крупных игроков.

В январе издание The Wall Street Journal уже сообщало о том, что Grubhub привлек фи-



Доставщик еды сервиса Grubhub – конкурента компании Uber Eats.

нансовых консультантов для изучения возможности провести сделку по продаже.

На фоне этих новостей акции Grubhub выросли во вторник на 29% и достигли \$60,39 за акцию, обеспечив компании рыночную стоимость в \$5,6 млрд. Акции Uber показали рост на 2,4% при цене \$32,40 и рыночной стоимости на текущий момент \$56,2 млрд. Текущие цены на

акции Uber все еще недотягивают до показателя \$45 во время IPO в прошлом году, поскольку инвесторы в ужасе от огромных убытков этой компании.

Обсуждаемая сделка может помочь обеим компаниям снизить издержки дорогостоящего бизнеса по организации доставки и расходы на привлечение клиентов. На фоне пандемии и самоизоляции спрос на доставку вырос, что вынуждает компании инвестировать в бизнес больше, чтобы оставаться на волне.



В то же время ограничения на поездки и прекращение деятельности многих компаний весьма негативно отразились на ключевом бизнесе Uber – райдшеринге. С другой стороны, значение подразделения по доставке еды, которое сейчас пытается найти свое место среди конкурентов, наоборот, возросло.

Сервис Grubhub, который когда-то доминировал на рынке, уже

уступил часть своей доли на рынке таким новым компаниям, как тот же DoorDash.

В октябре прошлого года на фоне замедления роста клиентской базы Grubhub понизил свои прогнозы по выручке и прибыли, что уже на следующий день привело к обрушению акций на 43% и вынудило компанию искать стратегические альтернативы.

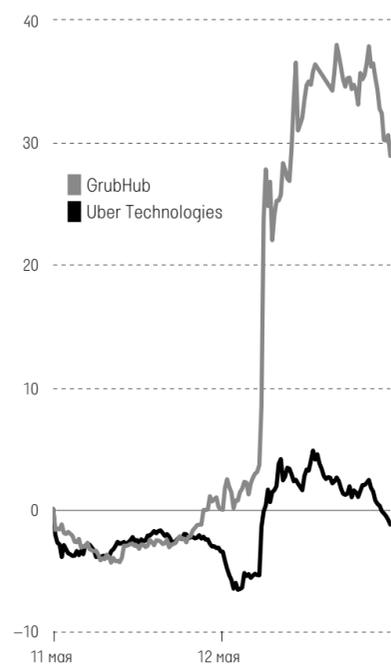
Поначалу пандемия лишь ухудшила результаты Grubhub, поскольку люди стали запасаться продуктами, а Нью-Йорк, где позиции компании были особенно сильны, многие вообще покинули. Впрочем, затем, как говорят в компании, уровень продаж начал восстанавливаться.

И Uber, и Grubhub отозвали свои прогнозы по прибыли на текущий год. Ранее в этом месяце Uber заявил, что планирует сократить персонал на 14%, утверждая, что этот шаг способен помочь компании выйти на прибыль в 2021 году.

По оценкам аналитиков Wedbush Securities, в случае сделки объединенная компания сможет контролировать примерно 55% рынка доставки еды, второе место будет у DoorDash с долей примерно 35%. Учитывая сильные позиции Grubhub в ряде городов США и глобальную деятельность Uber, это также означает, что у компании будет наибольшая зона влияния.

«Мы всегда изучаем возможности для повышения нашей ценности», – сообщил Grubhub в заявлении, опубликованном после того, как The Wall Street

ЦЕНА АКЦИЙ



придерживается строгой дисциплины.

До пандемии компания Uber Eats развивалась согласно плану, намеченному генеральным директором Дарой Хосровшахи. Этот план предусматривал уход с рынков, где компания не входила в число ведущих игроков. В частности, этот план предусматривал уход с рынков, где компания не входила в число ведущих игроков, среди таких стран Саудовская Аравия, Египет, Гондурас и Украина.

По мере того как все больше людей стали заказывать еду на дом, общее число заказов в Uber Eats в I квартале года выросло на 52% по сравнению с показателями прошлого года и достигло \$4,68 млрд. Продажи Grubhub в I квартале составили примерно \$363 млн, что на 12% больше, чем было годом ранее, однако показатель общих убытков оказался хуже, чем ожидалось, и достиг \$33,4 млн.

Впрочем, что бы ни происходило между Uber и Grubhub, отрасль явно развивается. Так, DoorDash и Postmates активно присматриваются к возможности провести листинг на фондовой бирже и, возможно, сделают это уже в текущем году. В качестве альтернативы они также изучают возможность объединения с теми компаниями, которые уже обладают публичным статусом.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

THE WALL STREET JOURNAL.

Коронавирус посадил на мель даже Toyota

Когда кризис носит глобальный характер, диверсификация рынков помогает, но не слишком

Jacky WONG,
THE WALL STREET JOURNAL

Даже самый популярный в мире автопроизводитель не избежал трудностей, возникших из-за пандемии коронавируса.

Во вторник японская компания Toyota Motor, которая является крупнейшей по рыночной стоимости автомобилестроительной компанией в мире, сообщила о том, что ее выручка от основной деятельности за финансовый год, который закончится в марте следующего года, будет на 20% меньше в сравнении с предыдущим периодом. Это также отразится на операционной прибыли, которая может упасть на 80%. Также во вторник другая японская компания, Honda, сообщила о том, что не может предоставить «обоснованно рассчитанный» прогноз, поскольку сложно предсказать, как пандемия COVID-19 отразится на разных странах. Honda ушла в минус еще в прошлом квартале, тогда как операционная прибыль Toyota по сравнению с прошлым годом снизилась на 25%. Многие из разбросанных по всему миру

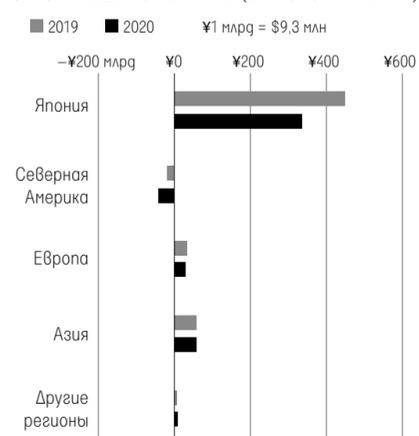
заводов этих двух компаний были временно закрыты из-за пандемии.

На внутреннем рынке Toyota удалось сохранить прибыльность, хотя и здесь компания не защищена полностью: в текущем квартале продажи автомобилей упали на 7,6%. В то же время деятельность Toyota в Японии обеспечила в прошлом квартале почти 90% операционной прибыли компании.

По итогам прошлого квартала Toyota столкнулась с убытками в Северной Америке – на крупнейшем по объему продаж автомобильном рынке, и на пути к восстановлению ситуация может оказаться даже еще хуже, поскольку за последние два месяца США сильно пострадали от COVID-19. В прошлом квартале продажи Toyota в этом регионе уже упали на 8,3%.

Впрочем, в сравнении с компаниями по другую сторону Тихого океана Toyota достигла больших успехов. Ford Motor и Fiat Chrysler сообщили о серьезных убытках в прошлом квартале, и, как ожидается, эти компании не сумеют

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ TOYOTA ЗА ФИНАНСОВЫЙ КВАРТАЛ, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ В МАРТЕ (В ЯПОНСКИХ ИЕНАХ)



Источник: компания Toyota

показать прибыль и в текущем квартале. Еще одна компания, General Motors, сумела выйти в прибыль в прошлом квартале, однако в этом она ожидает значительных убытков.

Даже если автомобильные заводы постепенно возобновят свою работу, потенциальным покупателям автомобилей потребуется намного больше времени, чтобы восстановить

свое положение после текущего экономического кризиса. И даже такая компания, как Toyota, которая производит самые разные автомобили, не может найти безопасное убе-

жище в условиях, когда пандемия охватила все основные рынки сбыта.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Дилерский центр Toyota в Японии в начале мая.

Кто и насколько сократит добычу нефти в Казахстане

Тенгиз и Кашаган могут взять основную нагрузку

Казахстан взял на себя обязательства уменьшить ежедневную нефтедобычу на 390 тыс. баррелей в рамках соглашения ОПЕК+, которое предусматривает коллективное сокращение производства нефти на 9,7 млн баррелей в сутки в мае-июне этого года. Выполнить условия сделки республике будет непросто.

Дулат ТАСЫМОВ

Производство нефти и конденсата в первом квартале 2020 года в Казахстане составило 23,6 млн т, сообщил в середине апреля министр энергетики РК Нурлан Ногаев. В баррелях – примерно 1,9 млн в сутки. Но исходным показателем для расчета корректировок для участников сделки ОПЕК+ (за исключением Саудовской Аравии и России) стал уровень октября 2018 года. В Казахстане осенью позапрошлого года суточная добыча составляла 1,7 млн баррелей. А это значит, что после вступления в силу соглашения ОПЕК+ республика должна сократить производство нефти до 1,3 млн баррелей в сутки, то есть более чем на четверть относительно сегодняшних объемов.

Сделка ОПЕК+ – не единственная причина для сокращения нефтедобычи в республике. По оценке Минэнерго РК, из-за переизбытка нефти на рынке на фоне глобального падения спроса во втором квартале может произойти полное затоваривание нефтехранилищ и аварийная остановка казахстанских месторождений. Поэтому ведомство разработало проект постановления правительства, в котором обозначены месторождения, где необходимо ограничить добычу нефти в мае-июне этого года. Ограничения коснутся месторождений, относящихся к категории средних, крупных и гигантских. В перечень не вошли малые и мелкие месторождения – там ожидается естественное падение добычи. В ведомстве отметили, что постановление предусматривает «справедливое распределение обязательств по снижению добычи нефти как для крупных проектов, так и для старых месторождений».

Где можно остановить?

На государственном балансе числится более 270 нефтегазовых месторождений, семь из них относятся к гигантским: Тенгиз, Кашаган, Карачаганак, Узень, Жетыбай, Жанажол и Каламкас. Остальные причисляются к категории крупных, средних и малых месторождений. Действующих добывающих компаний – 99.

Остановить или снизить производство можно далеко не на всех месторождениях. Технически сократить добычу возможно на участках, которые находятся на стадиях роста или стабильной добычи, с достаточным энергетическим потенциалом и низкой обводненностью. Восстановить здесь уровень добычи впоследствии можно без существенных затрат, объясняет исполнительный директор ассоциации Kazenergy Яромир Рабай.

Немного сложнее с остановкой или ограничением добычи на старых месторождениях, которые практически выработаны или находятся на поздней стадии разработки – таких, например, очень много в Атырауской области. Последующий их запуск потребует значительных капитальных затрат. «Восстановление режимности таких скважин и выход добычи на прежний уровень потребует пересмотра всех производственных планов и мероприятий. Не исключено, что часть фонда скважин может быть выведена из эксплуатации», – отмечает эксперт.

На гигантских месторождениях, таких как Тенгиз и Кашаган, сократить добычу можно без особых потерь в будущем. По мнению Рабая, уменьшение объемов добычи на этих месторождениях будет происходить за счет изме-

нения режима работы скважин. Поскольку они здесь все фонтанирующие и энергетический потенциал месторождений довольно высокий, чисто технически снизить добычу не сложно, но встает вопрос по экономике проекта. Снижение прибыли повлияет на пересмотр производственных планов, потребует переноса сроков проектов по расширению объемов производства и т. д.

Выгодно – не выгодно

Ограничение добычи на Тенгизе и Кашагане не только удобно, но и выгодно – таким мнением с «Курсивом» поделился еще один отраслевой эксперт, попросивший не упоминать его имя. Главный аргумент в пользу такого утверждения – сегодня спрос и цена на легкую нефть из этих глубоких подсольевых месторождений значительно ниже, чем на тяжелую, которая добывается на подсольевых месторождениях. Тяжелая нефть более востребована, в том числе из-за того, что из нее выгоднее производить дизтопливо, которое наиболее популярно у потребителей в Европе и США.

К тому же поставки тяжелой российской нефти сорта Urals из балтийских портов в мае сократятся на 40%, из-за чего цена на нее в Северо-Западной Европе выросла до \$25 за баррель, что даже выше эталонной североамериканской марки WTI.

Нужно пояснить, что казахстанская нефть продается на экспорт в основном в трех сортах. Первый – CPC Blend – это смесь нефти, которая получается в результате транспортировки сырья по нефтепроводу Каспийского трубопроводного консорциума (КТК). Сюда отгружается нефть с Тенгиза, Кашагана, Карачаганак, а также других казахстанских и российских месторождений. Из 72,2 млн т прошлогодней казахстанской экспортной нефти более 77% было транспортировано через КТК.

Вторая смесь, относящаяся к российскому сорту Urals, транспортируется по нефтепроводу Атырау – Самара и далее – по системе «Транснефти», сюда же отгружается в основном тяжелая нефть с месторождений Урала и Поволжья. На мировые рынки сырье поставляется через морские порты в Новороссийске, Приморске и по нефтепроводу «Дружба» в балтийском терминале Усть-Луга. В среднем около 15% казахстанского экспорта идет под этой маркой. Третья



сверх стандартных поставок, перекинув их с КТК. Компания «Тенгизшевройл» (ТШО), разрабатывающая месторождение Тенгиз, изъявила желание поставить в Усть-Лугу в мае 270 тыс. т нефти, «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» – оператор месторождения Карачаганак – 100 тыс. т, а «КазМунайГаз» – 180 тыс. т.

Сокращение добычи и доходов

По итогам первого квартала 2020 года на Тенгизе и Кашагане было добыто более половины казахстанской нефти. В среднем суточная добыча на Тенгизе составляла около 630 тыс. баррелей, на Кашагане – 355 тыс. баррелей. По сведениям источников «Курсива», правительство рекомендовало ТШО в период действия соглашения ОПЕК+ снизить суточную добычу на 102 тыс. баррелей, а North Caspian Operating Company (NCOC), разрабатывающей Кашаганское месторождение, – на 100 тыс. Остальная квота по сокращению добычи в размере около 190 тыс. баррелей ляжет на плечи других производителей. Договоренность в рамках ОПЕК+ касается только объемов добычи нефти, но не газа и газового конденсата. Поэтому сокращение может не затронуть Карачаганак.



смесь – это сырье из различных казахстанских месторождений, которое доставляется в китайский Алашанькоу по системе трубопроводов Атырау – Алашанькоу. Наиболее высокая цена на сегодняшний день наблюдается на Urals – на \$3–5 дороже остальных смесей. Поэтому как по техническим, так и по экономическим соображениям целесообразнее ограничить добычу на Тенгизе и Кашагане.

Как выяснило агентство Reuters, ряд казахстанских экспортеров уже подали заявки на транзит через систему «Транснефти» более 500 тыс. т сырья

«КазМунайГаз» (КМГ) недавно объявил, что в мае-июне сократит добычу на 164 тыс. т, то есть примерно на 20 тыс. баррелей в сутки. Не исключено, что ограничение производства коснется также месторождений Каламкас, Жетыбай и Жанажол, разрабатываемых компаниями «Мангистаумунайгаз» и «СНПС-Актобемунайгаз». Кроме того, на некоторых месторождениях происходит естественное снижение добычи, которое тоже может быть отнесено в счет выполнения квоты ОПЕК+. Например, в первом квартале естественное падение уровня

СОКРАЩЕНИЕ ДОБЫЧИ НЕФТИ ОПЕК+ В МАЕ-ИЮНЕ 2020 ГОДА, ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

Страны	Уровень сокращения, в %	Исходный/конечный объем добычи
АЛЖИР	23%	1 057
		816 <u>-241</u>
АНГОЛА	23%	1 528
		1 180 <u>-348</u>
КОНГО	23%	325
		251 <u>-74</u>
ГАБОН	23%	187
		144 <u>-43</u>
ИРАК	23%	4 653
		3 592 <u>-1 061</u>
КУВЕЙТ	23%	2 809
		2 168 <u>-641</u>
НИГЕРИЯ	23%	1 829
		1 412 <u>-417</u>
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	23%	11 000
		8 492 <u>-2 508</u>
ОАЭ	23%	3 168
		2 446 <u>-722</u>
ЭКВАТОРИАЛЬНАЯ ГВИНЕЯ	23%	127
		98 <u>-29</u>
АЗЕРБАЙДЖАН	23%	718
		554 <u>-164</u>
БАХРЕЙН	23%	205
		158 <u>-47</u>
БРУНЕЙ	23%	102
		79 <u>-23</u>
КАЗАХСТАН	23%	1 709
		1 319 <u>-390</u>
МАЛАЙЗИЯ	23%	595
		459 <u>-136</u>
МЕКСИКА	23%	1 753
		1 653 <u>-100</u>
ОМАН	23%	883
		682 <u>-201</u>
РОССИЯ	23%	11 000
		8 492 <u>-2 508</u>
СУДАН	23%	75
		58 <u>-17</u>
ЮЖНЫЙ СУДАН	23%	130
		100 <u>-30</u>
ИТОГО		
ОПЕК	23%	26 683
		20 598 <u>-6 085</u>
ВНЕ ОПЕК	23%	17 170
		13 555 <u>-3 615</u>
ОПЕК+	23%	43 853
		34 153 <u>-9 700</u>

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

добычи на месторождениях компаний «Казгермунай» и «ПетроКазахстан» превысило 28% и 22% соответственно. Снижение производства может произойти и на других старых месторождениях, разрабатываемых дочерними предприятиями КМГ.

Добиться согласия ТШО и NCOC на сокращение добычи будет непросто. Предприятия, акционерами которых являются такие крупные иностранные компании, как Chevron, ExxonMobil, Shell, Total и Eni, работают на условиях соглашения о разделе продукции, что может ограничить рычаги влияния на решения операторов. К тому же на Кашагане коммерческая добыча нефти началась всего лишь осенью 2016 года и только набирает обороты, а на Тенгизе оператор запустил четыре года назад дорогостоящий проект по увеличению производства нефти более чем на 40%.

И все же ТШО, NCOC и другие нефтедобывающие компании могут пойти на уменьшение добычи в силу естественного падения спроса. Все вышеназванные мейджоры по итогам первого квартала объявили о планах по сокращению нефти в этом году. Chevron и ExxonMobil намерены снизить производство на своих предприятиях в мире на 800 тыс. баррелей в сутки.

Стоит напомнить, что после снижения добычи на 2 млн т в 2016 году в Казахстане наблюдался ежегодный рост производства нефти, и начало года поддержало тренд. Но во втором квартале ситуация должна резко измениться. Аналитики IHS Markit считают, что снижение спроса и реализация соглашения ОПЕК+ приведут к падению добычи нефти в Казахстане с прошлогодних 90,5 млн т до 76,1 млн т в этом году. Экспорт упадет на 18%, до 59 млн т.

В начале апреля правительство подкорректировало прогноз годовой добычи на 4 млн т в сторону уменьшения, а средняя цена на нефть на остаток года заложена на уровне \$20 за баррель. По прогнозу Министерства национальной экономики доходы республиканского бюджета в 2020 году сократятся на 1,6 трлн тенге. Основное снижение поступлений ожидается по НДС, экспортным таможенным пошлинам на сырую нефть и сборам за использование природных ресурсов.

Национальная компания «КазМунайГаз», на которую приходится четверть добытой в республике нефти и газового конденсата, зафиксировала по итогам первого квартала трехкратное снижение чистой прибыли с 309 млрд тенге до 100 млрд тенге. Потери за апрель, когда произошло самое глубокое падение цен, и за остаток года, начиная с 1 мая, когда вступило в силу соглашение ОПЕК+ и началось сокращение добычи, КМГ еще предостит подчитать.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Shutterstock/Tallmaple

Как банкам пережить сильнейший кризис за 100 лет

Пандемия COVID-19 может стать самой серьезной проблемой для финансовых учреждений почти за столетие. К такому выводу пришли эксперты PwC USA в исследовании, посвященном розничным банкам.



Максат НУРИДЕНУЛЫ, управляющий директор ДБ «Альфа-Банк»

Коронавирус внес свои коррективы в стратегии развития финансовых институтов по всему миру. «Они [банки] работают над тем, чтобы каналы сбыта оставались открытыми, несмотря на советы по дистанцированию; при этом функции банковского надзора не предназначены для удаленной работы. Они [банки] пытаются управлять доходами и ожиданиями клиентов, несмотря на почти нулевые процентные ставки и растущее давление на потребителей. И им необходимо следить за стратегией и проблемами бренда, которые будут определять их будущее, так как рыночные силы и поведение потребителей могут измениться в результате этого кризиса», – говорится в исследовании PwC.

Что нужно сделать банкам прямо сейчас? Эксперты PwC предложили несколько шагов, которые, по их мнению, помогут банкам справиться с кризисом. Большинство этих рекомендаций так или иначе связано с «цифрой» и с оптимизацией классических процессов. Приведу некоторые примеры.

Первое. Банкам рекомендуется сосредоточиться на непрерывности бизнеса. Речь идет о том, как изменить работу филиалов банка, банкоматов, колл-центра, бэк-офиса. Например, для усиления колл-центра PwC предлагает воспользоваться «возможностями чат-ботов, которые постоянно совершенствуются и становятся проще в развертывании». Бэк-офис можно усилить, автоматизировав рутинные процессы. «Интеллектуальные средства могут позволить вам автоматизировать простые и умеренные задачи в течение двух-трех недель», – считают эксперты.

Второе. Проявляйте сочувствие к своим клиентам. Предлагая индивидуальные решения для отдельных клиентов, нужно быть уверенным, что операционная команда сможет доставить эти предложения. «Вы можете обнаружить, что вам нужно разработать обходные пути для операционных «узких» мест, поскольку многие банковские системы не могут обрабатывать отсрочки платежа или отмены комиссий, особенно в больших масштабах», – считают в PwC.

Третье. Найдите способы сократить ваши расходы быстро. В числе прочего рекомендуется «использовать интеллектуальные средства автоматизации, если вы еще этого не сделали».

«Они быстро совершенствуются в простоте использования, а отдача часто может быть достигнута за считанные месяцы», – отмечают эксперты.

Четвертое. Перепишите стратегию после COVID-19. «До сих пор большинство банков продавали продукты, используя широкоую демографическую сегментацию. Но клиенты все чаще ожидают индивидуализированных предложений, и лидеры должны будут использовать данные (data) для точной настройки своих продуктов и ценовой стратегии, чтобы соответствовать этим ожиданиям», – считают PwC.

Стратегии банков серьезно изменятся, потому что их клиенты нуждаются в поддержке – и физлица, и юрлица. Думаю, банки трансформируются в советников, которые обучают и рекомендуют своим клиентам, куда и когда инвестировать. При этом, зная специфику многих бизнесов, банк должен выступить лидером, помощником в развитии и перестройке бизнеса своих клиентов, изменении их операционной модели. Отсюда, на мой взгляд, глобальный вывод – кредитные учреждения становятся банками данных и информации; платформой для облегчения ведения бизнеса онлайн в новой парадигме удаленной работы и обслуживания; и, конечно же, банк остается драйвером экономики в части финансирования и кредитования населения и МСБ.

Как долго продлится кризис, пока неизвестно, однако уже есть некоторые прогнозы. Например, компания Forrester – эксперт в потребительском поведении – предположила, что, возможно, банкам удастся выйти на докризисные уровни к осени 2021 года.

«В каждом кризисе кроется возможность. Кризис COVID-19 может в итоге принести пользу банкам-конкурентам за счет ускорения цифровизации населения в целом, а также цифровой трансформации финансовых услуг. Но банкам-претендентам нужно будет бороться, чтобы выжить. Горстка цифровых банков – те, которые недавно получили финансирование или уже имели большое количество клиентов, смогут выдержать пандемический кризис до III квартала [2020] года, а затем пережить период восстановления 12–18 месяцев», – говорит старший аналитик Forrester Аурели Л'Хостис.

Сервис на карантине

Как чрезвычайное положение повлияло на страховую индустрию Казахстана

Рынок страховых услуг – это инерционный рынок, который напрямую зависит от уровня жизни в стране. Пандемия коронавируса, режим карантина и чрезвычайное положение нанесли удар по всем отраслям экономики. Уже сейчас эксперты говорят о снижении сборов по основным линиям бизнеса страховщиков, главным образом из-за отказа от договоров страхования со стороны юрлиц и из-за отложенного спроса у физлиц.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В конце марта, после введения в стране чрезвычайного положения, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) перенесло сроки сдачи отчетности для страховых компаний, поэтому сводная статистическая информация по страховому рынку за март и апрель на данный момент отсутствует. Сами страховщики на прямые вопросы отвечают уклончиво, но в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) говорят, например, о резком снижении продаж полисов обязательного страхования авто. «Реализация этого продукта за апрель упала практически вдвое – всего было заключено 220 тыс. договоров. По всем видам страхования наблюдается снижение продаж страховых продуктов. Безусловно, это связано с тем, что сейчас деятельность физических и юридических лиц ограничена. И сами страховщики работают только онлайн», – объясняет управляющий директор АФК **Ерлан Бурабаев**.

Отсроченные выплаты премий и замедление экономической активности уже сократили финансовые потоки страховщиков, особенно тех, кто в основном работает с корпоративными клиентами. «Люди отложили спрос на страховые продукты на более поздний период. Надеюсь, что в мае или июне уже начнется рост продаж», – делится ожиданиями Бурабаев.

S&P оценивает перспективы роста страхового рынка как менее благоприятные для казахстанских страховых компаний. «Мы отмечаем, что проблемы, обусловленные низкой платежной культурой и недостаточным уровнем финансовой грамотности, по-прежнему препятствуют развитию сектора страхования иного, чем страхование жизни, в Казахстане. Влияние оказывает значительное снижение показателей благосостояния на душу населения и сокращение личных доходов. Как следствие, население приобретает главным образом предметы первой необходимости, а не страховые продукты», – отмечают аналитики

международного рейтингового агентства.

В «Номад Иншуранс» признают снижение розницы, но заявляют о росте продаж в корпоративном секторе. «Если физлиц, желающих застраховаться по обязательным видам, стало меньше, то по тендерным сделкам наблюдался рост. Так, на государственных порталах повысилось число заявок госзакупа», – делится председатель правления «Номад Иншуранс» **Даурен Иманжанов**.

Ситуативная практика

Несмотря на введение режима ЧП и ограничение передвижения в городах, страховые компании работали 24/7, дистанционно помогли клиентам оформлять и вносить изменения в договоры страхования на корпоративных сайтах, оповещали и консультировали людей в мессенджерах и соцсетях. Так, «Коммеск-Өмір» ввела послабления для клиентов в части заключения договоров страхования на основании предоставления копий документов страхователя. Также был запущен сервис по приему оплаты премий дистанционным способом через приложение одного из банков с начислением бонусов. «При заключении договоров страхования с юридическими лицами применяется рассрочка платежей», – рассказал председатель правления «Коммеск-Өмір» **Олег Ханин**.

Отсрочку платежей своим клиентам предоставляют две компании по страхованию жизни: Nomad Life и Standard Life. «Нам важно, чтобы, несмотря на происходящее, долгосрочные цели страхователей были осуществимы. Поэтому нами было принято решение не закрывать накопительные программы за неуплату до стабилизации ситуации», – сообщается на сайте Standard Life.

Компания Freedom Finance Life на фоне волатильности тенге продвигает долларový продукт. Накопительное страхование жизни обеспечивает не только приумножение инвестиций, но и страховую защиту жизни и здоровья на весь срок договора. «Некоторые накопительные страховые продукты предусматривают индексацию выплат, привязанную к доллару. То есть по истечении срока договора клиент получает гораздо больше, чем заплатил, особенно если во время действия страхового договора произошла девальвация», – подчеркивает SMO Freedom Finance **Нина Нурабекова**.

Во всем мире страховщики, как правило, отказывают клиентам в выплатах, если те не укладываются во временные рамки подачи заявлений. «Халык-Life» добровольно отказалась от жесткого правила. «Для клиентов – заемщиков банков, досрочно погасивших кредит, компанией был предоставлен льготный период для подачи заявлений в течение месяца после завершения каран-

тина», – говорит управляющий директор «Халык-Life» **Айгуль Боранбаева**.

Отрасль общего страхования пострадала еще и от крушения рынка туристских услуг. После введения режима ЧП в страховые компании начали обращаться клиенты с просьбой о расторжении договоров медицинского страхования для выезжающих за рубеж. Например, «Номад Иншуранс» аннулировала 522 таких полиса с территорией покрытия в США и странах Европы. «Но наблюдалась и некая поддержка туризма со стороны казахстанцев. Многие переносили свои туры и переформировали договоры на более поздние сроки», – сообщил Даурен Иманжанов.

Новые продукты

В мире новых технологий и постоянных изменений в правилах игры выживают не только сильнейшие, но и креативные. Так, компания Freedom Finance Insurance запустила в апреле новую опцию – автострахование в рассрочку до трех месяцев. «Эта опция подойдет новичкам, которые в первые годы вождения платят максимальную сумму страховки, или тем, кто не может одновременно оплатить стоимость полиса при его оформлении. Причем выплата страховой премии по частям производится без процентов, комиссий и переплат», – отмечает Нина Нурабекова. По ее данным, за первые две недели работы нового онлайн-сервиса компания продала более 60 полисов обязательного автострахования в рассрочку.

Из девяти работающих в Казахстане компаний по страхованию жизни (КСЖ) только две оперативно предложили клиентам новый продукт, защищающий людей от COVID-19. Точнее, в начале года еще одна КСЖ продавала такой полис, но позже отказалась от него. По словам Нины Нурабековой, самый популярный продукт компании Freedom Finance Life – это Corona Protect. «С увеличением числа заболевших и жертв значительно возросло количество желающих застраховать жизнь и здоровье от этого заболевания. Заметно увеличилось и число работодателей, заключающих договор корпоративного страхования от коронавируса», – сообщила собеседница.

Страхование от коронавируса во время пандемии – это не только инструмент мотивации ценных специалистов, но и психологическая поддержка при выходе на работу после изоляции. «Халык-Life» предложила рынку аналогичный продукт – Life-COVID-19, который также ориентирован на физических и юридических лиц. «Этот полис предоставляет круглосуточную страховую защиту по всему миру», – говорит Айгуль Боранбаева. – Полис дает возможность застрахованному получить финансовую помощь для адаптации после выздоровления».

Выплаты

Центры выплат части страховых компаний на время карантина были переведены на дистанционный режим работы. Прием документов со всех городов до сих пор осуществляется онлайн через сайты компаний, мессенджеры, электронную почту и другие каналы коммуникации.

«Коммеск-Өмір» разрешила клиентам самостоятельно фотографировать обстоятельства наступления страхового случая, повреждения имущества и транспортных средств. «Оценка ущерба определяется на основании фотоматериала», – делится Олег Ханин. – Деятельность службы аварийных комиссаров переведена в формат дистанционного сопровождения по телефону».

Страховые компании соблюдают свои обязательства по выплатам, но и их количество в связи с карантином снизилось. «Объемы выплат по сравнению с обычными рабочими днями сократились в разы, так как не работали суды. Сроки по выплатам не нарушались», – говорит председатель правления «Номад Иншуранс» Даурен Иманжанов. По его информации, компания с 19 марта по 26 апреля осуществила 310 выплат на общую сумму 146,6 млн тенге.

В АФК прогнозируют резкий рост выплат в ближайших месяцах. «Кроме того, после выхода из карантина, возможно, вырастет количество страховых случаев, так как большой перерыв способствует снижению навыков и осторожности как при управлении транспортными средствами, так и в производственной деятельности», – предупреждает Ерлан Бурабаев.

Регулирование

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка ввело временные надзорные послабления для страховых компаний, направленные на снижение последствий влияния коронавируса. В частности, были смягчены требования к рейтингам ценных бумаг, в которые страховщик может инвестировать. «АРРФР оперативно отреагировало на сложившуюся ситуацию. Так, был предложен более либеральный подход к пруденциальному регулированию, что адекватно для функционирования страховых организаций в условиях кризиса», – считает Айгуль Боранбаева.

На карантине потребители финансовых услуг оценили удобство и скорость оформления электронных полисов, так как большая часть населения просто не могла выйти из дома. «Мы готовим новый пакет предложений, который будет способствовать дальнейшему развитию дистанционных услуг на страховом рынке. Например, исключение требований по обязательному наличию документов для осуществления страховых выплат в бумажной форме», – сообщил управляющий директор АФК Ерлан Бурабаев.



Фото: Фелия Жакаева

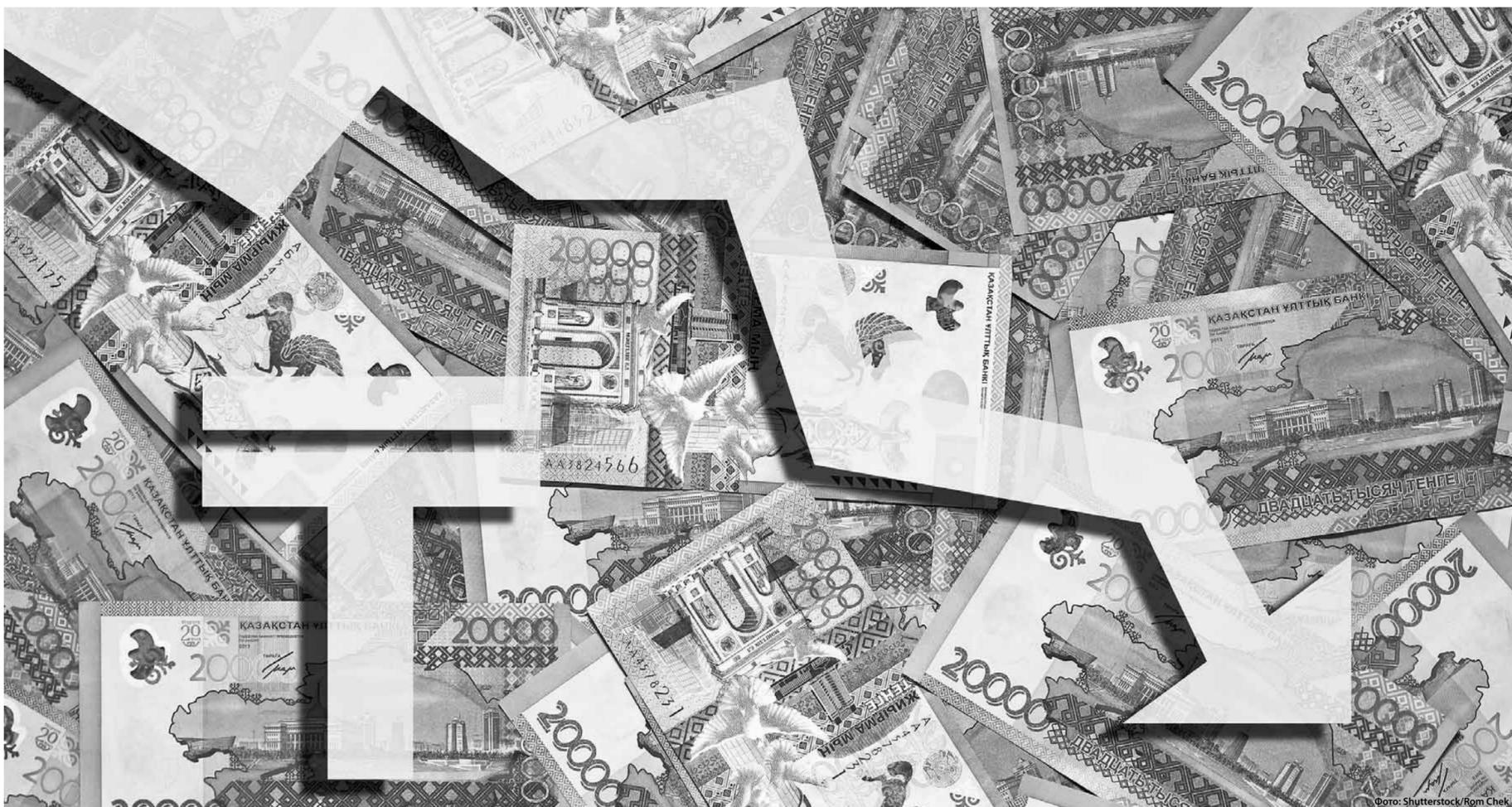


Фото: Shutterstock/Rom Chek

Сколько страховщики заработали на ослаблении тенге

Прибыль сектора выросла почти в 3 раза

В I квартале 2020 года страховщики Казахстана заработали за счет инвестиционной деятельности 64,57 млрд тенге, это в 4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. 78,4% дохода от инвестиционной деятельности было обеспечено за счет переоценки иностранной валюты.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупный доход 28 компаний страхового сектора Казахстана за I квартал 2020 года составил 166,81 млрд тенге. При этом чистая прибыль после уплаты налогов достигла 55,34 млрд тенге, что почти в 3 раза превышает прошлогодний результат за аналогичный период.

из них 50,62 млрд тенге – от переоценки валюты.

Нацвалюта за первые три месяца 2020 года ослабла на 17%, или на 65,42 тенге, – с 382,59 до 448,01 тенге за доллар. При этом значительное ослабление курса пришлось на вторую половину марта.

Схожая картина наблюдалась в 2015 году, когда нацвалюта по отношению к доллару ослабла на 151,09 тенге – с 188,38 тенге в августе до 339,47 тенге к концу декабря. За 2015 год доход от инвестиционной деятельности страхового сектора составили рекордные 246,96 млрд тенге, в том числе от переоценки валюты компании тогда получили 212,96 млрд тенге.

Больше всех на разнице курса за I квартал 2020 года удалось заработать страховой компании «Евразия». Ее инвестиционный доход за рассматриваемый период составил 22,01 млрд тенге

На втором месте страховая компания «Виктория», которая заработала на ослаблении тенге 7,22 млрд. Это 78,1% от совокупного объема доходов компании.

4,44 млрд тенге получила от переоценки валюты компания по страхованию жизни Nomad Life. Чуть меньше, 4,37 млрд тенге, вручила «дочка» Народного банка «Халык-Life». Другая страховая компания «народной» группы, СК «Халык», напротив, потеряла от переоценки валюты 433,7 млн тенге. При этом доходы от инвестиционной деятельности компании превысили 1 млрд тенге.

Более миллиарда тенге заработали на ослаблении тенге еще три страховых компании. Доход от переоценки валюты экспортной страховой компании KazakhExport за I квартал составил 2,51 млрд тенге, Государственная аннуитетная компания (ГАК) и СК «Казахмыс»

для страхового сектора стали сделкой прямого РЕПО. До недавнего времени эти сделки не пользовались особой популярностью среди страховщиков. До 2018 года совокупный объем таких сделок обычно не превышал 1 млрд тенге: компании в основном занимали деньги на покрытие ликвидности. Однако уже в октябре 2018 года страховщики заняли посредством сделок РЕПО 20,28 млрд тенге.

В марте прошлого года Нацбанк РК ввел запрет на привлечение денег в РЕПО страховыми компаниями, а также ввел ограничения в части размещения денег страховых компаний в обратное РЕПО через 30%-ное дисконтирование инвестированных в РЕПО денег при расчете высоколиквидных активов страховых компаний. Однако в октябре 2019 года операции снова появились на балансах страховщиков, а в марте 2020 года достигли рекордных 65,73 млрд тенге.

На 1 апреля 2020 года совокупный объем операций прямого РЕПО компаний сектора составил 58,22 млрд тенге. Больше всех посредством таких сделок заняла КСЖ «Nomad Life» – 19,67 млрд тенге, заработав при этом 7,6 млрд тенге на инвестиционной деятельности.

Компании «Халык-Life» и «Халык» заняли на рынке 12,61 млрд и 11,07 млрд тенге соответственно. Операции прямого РЕПО в балансе СК «Евразия» составили 3,89 млрд тенге, однако это лишь 3,24% от обязательств страховщика. Долг «Номад Иншуранс» составил 3,74 млрд тенге, инвестдоход при этом достиг 1,24 млрд тенге. Относительно крупную сумму заняла на рынке компания Freedom Finance Life: объем ее обязательств по прямому РЕПО на конец I квартала составил 3,01 млрд тенге, заработал страховщик от инвестиционной деятельности 0,93 млрд тенге.

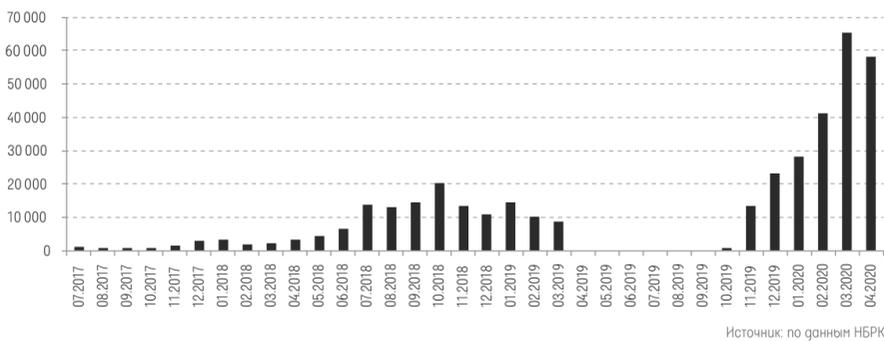
Несмотря на высокие показатели доходности инвестиций, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка рекомендовало банкам и страховым компаниям не выплачивать дивиденды и не осуществлять обратный выкуп акций в текущем году. Агентство советует использовать запас капитала для покрытия рисков от пандемии. Для страхового сектора это означает рост выплат с учетом снижения доходов реального сектора экономики и роста цен из-за ослабления тенге.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РК ЗА I КВАРТАЛ 2020 ГОДА

Страховые компании	Доходы от инвестиционной деятельности, млн тенге	ROI*
KazTransOil	440,24	13,4%
АККО	514,78	11,0%
ACKO	613,32	9,0%
KM Life	940,79	8,6%
Евразия	22 014,13	8,0%
ВИКТОРИЯ	8 061,47	8,0%
ОГЭК	2 520,19	6,6%
INTERTEACH	644,99	6,2%
ЕНСК	986,24	5,5%
CENTRAS INSURANCE	756,91	5,1%
London Atlantic	711,71	5,1%
NOMAD	7 601,11	5,1%
JYSAN	897,81	5,1%
FREEDOM finance Life	925,40	4,6%
KazakhExport	3 912,79	4,4%
Standard Life	1 574,13	4,4%
NOMAD	1 272,07	4,3%
FREEDOM finance Insurance	268,93	4,1%
amanat	391,16	3,8%
KAZAKHMYC	1 517,39	3,7%
kaspi страхование	447,14	3,1%
kommesk	466,52	2,2%
EUROPEAN INSURANCE COMPANY	323,42	1,9%
HALYK LIFE	2 847,55	1,6%
Евразия	95,46	0,8%
HALYK	1 016,31	0,7%
АККО	6,06	0,1%

*Инвестиционные доходы на средний уровень активов за период
Источник: по данным квартальных финансовых отчетов страховых компаний
Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

ОПЕРАЦИИ ПРЯМОГО РЕПО СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РК, МЛН ТЕНГЕ



Источник: по данным НБРК

Несмотря на то что инвестиционная деятельность не является профильной для страховых компаний, 39% от

и в основном был обеспечен за счет переоценки валюты. Активы крупнейшей страховой компании сектора на конец

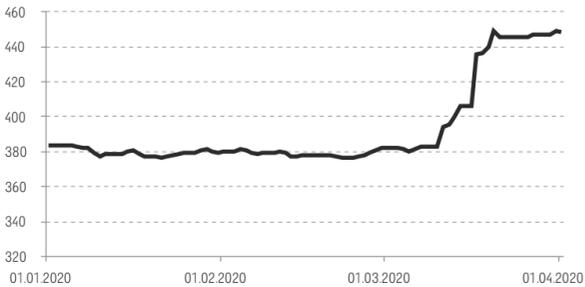
получили от курсовой разницы доход в 1,69 млрд и 1,19 млрд тенге соответственно.

Наиболее эффективной в плане инвестиций за январь – март 2020 года оказалась страховая компания «ГрансОйл»: ее показатель ROI за отчетный период составил 13,4%. Доходы страховщика от инвестиционной деятельности достигли 440,24 млн тенге при средней стоимости активов 3,29 млрд тенге. Относительно высокая рентабельность инвестиций у Sinoasia B&R и ACKO – 11 и 9% соответственно.

Среди первой десятки страховщиков эффективностью использования капитала отличились компании «Евразия» и «Виктория», ROI которых за I квартал текущего года достиг 8%.

Страховщики стали занимать деньги на рынке. Одним из источников фондирования инвестиционной деятельности

КУРС KZT/USD



совокупного объема доходов сектора (64,57 млрд тенге) поступило именно от инвестиционной деятельности.

марта составили 298,66 млрд тенге, из них 218,84 млрд – это ценные бумаги, удерживаемые до погашения.

Экономика воздушного локдауна



Внутреннее авиасообщение постепенно возобновляется, но прогнозы неутешительны: до конца декабря отечественные авиоперевозчики с высокой вероятностью не досчитаются 80% своей годовой выручки. А цены на авиабилеты вырастут как минимум в 1,5 раза, если социальное дистанцирование станет обязательным при посадке пассажиров в салоне авиалайнера.

Ирина ОСИПОВА

С начала недели самолеты стали летать в 13 городов Казахстана, вчера – еще в семь. Пассажиры этих рейсов уже не бегут за справкой об отсутствии коронавирусной инфекции: требование о ее обязательном наличии отменено. Расписание пока составлено с учетом существующей потребности – в каждом региональном центре борты разных авиакомпаний летают один-два раза в день.

Первые после простоя регулярные рейсы выполнены 1 мая, тогда было открыто авиасообщение между Алматы и Нур-Султаном. Сроки совпадают с рекомендациями Авиационной администрации Казахстана (ААК) от середины апреля. Тогда на вебинаре ААК и авиоперевозчиков глава Авиационной администрации Казахстана **Питер Гриффитс** назвал приблизительные сроки открытия рейсов не только по внутренним, но и по международным направлениям. Первым он выделил промежуток с 2 по 15 мая и предположил, что международные перевозки станут запускать поэтапно. По его прогнозам, в мае будут открыты рейсы в Юго-Восточную Азию, далее – в страны Ближнего Востока, после – в Европу.

Падение и снова падение

Международная организация гражданской авиации (ИКАО) ожидает рекордного падения пассажиропотока до конца 2020 года. Это уже второй прогноз, данный экспертами ведомства с начала

карантина, и он отличается более pessimистичными настроениями. По обновленной оценке ИКАО, в этом году общее количество перевезенных пассажиров на международных рейсах сократится на 1,5 млрд человек, а пропускная способность международной авиационной сети – на три четверти. В январе – апреле крупнейшие авиоперевозчики мира потеряли \$48 млрд. С мая по декабрь убытки прогнозируются в коридоре \$194–269 млрд (в зависимости от длительности ограничительных мер в разных странах).

Убытки казахстанских авиакомпаний специалисты Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК оценили в 300 млрд тенге. Столько, по данным профильного ведомства, недосчитаются перевозчики до конца года. Сумма для казахстанских авиакомпаний очень внушительная, ведь она сопоставима с доходами гражданской авиации за 2019 год (394 млрд тенге).

Авиакомпания Air Astana в ответ на запрос «Курсива» сообщила о снижении пассажиропотока в марте на 50%, в апреле – на 97%. Пресс-служба АО «QAZAQ AIR» заявила о 30%-ном падении показателей в I квартале.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, за март 2020 года число перевезенных авиопассажиров в Казахстане снизилось на треть. Апрельских данных пока нет: сроки представления отчетности в органы статистики были перенесены.

Нет полетов – нет доходов

Самолеты почти два месяца на земле, но авиакомпании по-прежнему тратят средства на их содержание, необходимые технические работы, лизинговые платежи, зарплату персоналу. По оценке авиакомпании SCAT, ее финансовые потери с учетом затрат на поддержание летной годности воздушных судов, налоговые и другие обязательства, возврат оплаченных билетов, расходы по репатриационным рейсам, выплату заработной платы сотрудникам превысили 5,6 млрд тенге. С учетом еще и недополученной прибыли за два месяца убытки составили более 18 млрд тенге.



РОСТ ЗАТРАТ НА ПЕРЕЛЕТЫ ДЛЯ САМОЛЕТОВ РАЗНЫХ ТИПОВ

Тип воздушного судна	Количество посадочных мест	Максимальный коэффициент загрузки с учетом дистанцирования	Динамика стоимости билета с учетом дистанцирования
УЗКОФЮЗЕЛЯЖНЫЙ (A320)	168	67%	+50%
ШИРОКОФЮЗЕЛЯЖНЫЙ (B777-300)	373	60%	+67%
РЕГИОНАЛЬНЫЙ (E-190)	101	50%	+101%
ТУРБОВИНТОВОЙ (DHC-8-400)	77	50%	+102%

Источник: по данным IATA

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

В парке группы компаний Air Astana (куда входит и FlyArystan) есть как собственные самолеты, так и привлеченные в операционный лизинг.

«Для авиакомпании важно иметь в собственности несколько самолетов, чтобы не зависеть от колебаний на лизинговом рынке, в то же время лизинг самолетов позволяет сохранить наличность, избегая значительных предоплат в случае покупки воздушного судна. Это ставит нас в относительно хорошее положение в такое критическое время, когда наличные деньги – это всё», – отметили в Air Astana. Выполнять

свои лизинговые обязательства компания продолжает, сумев договориться об изменении условий по большинству контрактов. «Нам удалось пересмотреть определенные коммерческие условия и структуры платежей по большинству крупных контрактов. Возможно, в краткосрочной перспективе нам придется отложить сроки некоторых из ранее запланированных поставок, однако мы должны понимать, что нам как никогда надо быть готовыми воспользоваться моментом, когда ситуация на рынке улучшится. А это непременно произойдет», – уверен представитель департа-

мента коммуникаций Air Astana **Тлек Абдрахимов**.

Компания QAZAQ AIR также сообщила о реструктуризации лизинговых договоров, пересмотре схемы поставок запчастей и работ по поддержанию летной годности. За счет этого, по собственной оценке перевозчика, удалось заметно сэкономить на валютных затратах.

Социальное дистанцирование как тормоз для авиации

Власти многих стран, где открываются авиоперевозки, ввели требования по социальному

дистанцированию пассажиров в самолетах – другими словами, посадку в шахматном порядке, чтобы большее расстояние между людьми снижало риски заражения коронавирусом. В Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) считают, что эта мера станет серьезной преградой для восстановления мировой авиационной отрасли. Шахматная посадка почти наполовину сокращает количество мест, фактически самолеты летают полупустыми.

Вот расчеты главного экономиста IATA **Брайана Пирса**: средняя загрузка рейсов с учетом ликвидации «средних» мест упадет с 80 до 62%. При такой низкой загрузке и сохранении текущих цен на авиабилеты не удастся вывести рейсы даже на безубыточность, не говоря уже о доходах для авиакомпании. Единственным вариантом выхода из такой ситуации в IATA считают повышение цен и уже сделали соответствующие выкладки. Например, если в прошлом году средняя цена на билет в страны Азиатско-Тихоокеанского региона была равна \$141, то после введения социального дистанцирования она увеличивается до \$217. На размер повышения цен повлияет и тип воздушных судов. Если для узкофюзеляжных самолетов, например Airbus A320, стоимость билетов придется повысить на 50%, то для небольших региональных джетов типа E-190 рост может составить 100%.

Эксперты IATA высказываются против дистанцирования, предлагая ограничиться строгими санитарными мерами защиты, то есть обязать всех пассажиров и сотрудников авиакомпаний в течение всего полета носить медицинские маски, измерять при входе на борт температуру.

Авиационная администрация Казахстана придерживается аналогичной позиции. Представители ААК отмечают, что требование о социальной дистанции нужно отменить в первую очередь из соображений безопасности (важно для правильного определения центра тяжести). Второй немаловажной причиной является экономическая составляющая.

В конце апреля авиакомпания Air Astana заявила о необходимости повышения цен на внутренние авиоперелеты. Главный аргумент – снижение загрузки бортов до 60% из-за требования социального дистанцирования. Но когда номер уже верстался, стало известно, что санитарные службы Казахстана сняли требование о посадке пассажиров в шахматном порядке. По информации пресс-службы Air Astana, данное обстоятельство позволит авиакомпании оставить цены на авиабилеты прежними. Пока речь идет только о внутренних рейсах, актуальных директив для международных направлений еще нет.

Битва за небо

Amazon получил шанс победить

Авиакомпании избавляются от старых самолетов, предоставляя Amazon отличную возможность расширить свой парк грузового авиатранспорта в период, когда процесс поставок дает сбой.

Jon SINDREU, THE WALL STREET JOURNAL

Господство в небе оказывалось ключом к победе во многих войнах. И, похоже, сейчас самое время Amazon создать собственные воздушные силы.

Гигант электронной торговли – одна из немногих компаний, которые извлекли выгоды из кризиса, вызванного COVID-19. И хотя из-за связанных с пандемией расходов инвесторы были слегка разочарованы результатами за I квартал, акции компании в этом году выросли на 34%. Главным драйвером роста стало увеличение продаж, поскольку потребители начали привыкать и работать, и совершать покупки не выходя из дома.

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ



Источник: FACTSET

Другим победителем в этой игре, как это ни удивительно, стала авиакомпания. Акции компании Atlas Air в этом году выросли на 19%. Для сравнения: общеотраслевой индекс Dow Jones U.S. Airlines Index обрушился на 54%. Но сильная сторона Atlas – в обслуживании и сдаче в аренду грузовых самолетов. Оказалось, что владеть крылатым грузовым транспортом сегодня очень выгодно.

В начале текущего года на волне предшествующих десяти

лет, беспрецедентно успешных с точки зрения доходности, коммерческая авиация еще не испытывала трудностей. В то же время доходность грузовых авиоперевозок неуклонно снижалась из-за избыточного предложения (оно автоматически возрастало по мере приобретения перевозчиками новых самолетов для того, чтобы удовлетворить спрос на авиоперевозки) и снижения объемов международной торговли, в первую очередь за счет Китая. Запрет на авиасообщение и

карантин все изменили. Теперь такие перевозчики, как немецкая Lufthansa, демонтируют пассажирские кресла на некоторых своих самолетах для того, чтобы обеспечить больше места для грузов – единственного, что сегодня может свободно летать. По данным Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), спрос на грузоперевозки упал на 16%, однако объем поставок снизился еще сильнее – на 25%.

Происходящее может сыграть на руку амбициям Amazon, желающему стать крупным игроком в логистическом бизнесе, который сейчас испытывает трудности.

Технологический гигант потратил годы на то, чтобы избавиться от зависимости от FedEx и UPS из-за растущих затрат на доставку и необходимости более жесткого контроля над скоростью доставки – ключевого преимущества для сервиса Prime. Грузовой авиопарк Amazon Air, который к 2021 году должен вырасти до 70 самолетов, включает в себя узкофюзеляжные Boeing 737

и широкофюзеляжные Boeing 767. Все самолеты арендованы и обслуживаются другими компаниями, например Atlas и Air Transport Services Group (ATSG).

Однако авиопарк Amazon по-прежнему уступает паркам конкурентов. Так, у UPS свыше 260 самолетов, а у FedEx – 396 (не считая небольших самолетов). Многие из них – это более крупные модели, такие как Boeing 777.

COVID-19 вынудил авиакомпанию избавляться от старых самолетов. По данным международной консалтинговой компании Ishka, арендные ставки снижаются: аренда грузового Boeing 747-8 сейчас на 13% дешевле, чем это было в январе. Amazon может даже рассмотреть возможность использовать свои значительные запасы наличных (\$27 млрд по состоянию на конец марта), чтобы приобрести собственный авиопарк. Как сообщает Ishka, рыночная стоимость пятилетних лайнеров Boeing 777 и Airbus 330 в этом году снизилась почти на 10%.

«Порой мы единственные, кому авиакомпания могут обра-

титься, потому что никто сейчас не заинтересован в широкофюзеляжных самолетах. На месте Amazon я бы обратил на них внимание», – говорит **Джеймс Мун**, исполнительный директор лизинговой компании AerMoop.

Переделка пассажирского лайнера в грузовое судно может стоить около \$15 млн за один самолет. Однако рост прибыльности грузовых авиоперевозок все равно делает эту сделку выгодной. Также Amazon могла бы выкупить и своих поставщиков логистических услуг: в рамках сделок по лизингу у компании есть право приобрести контрольные пакеты акций Atlas и ATSG.

FedEx и UPS оказались в затруднительном положении, поскольку пандемия негативно отразилась на их прибыльном бизнесе по доставке товаров в офисы и магазины. И этой ситуацией Amazon вполне может воспользоваться не только на земле, в сфере потребительской экономики, но и в небе.

Перевод с английского языка – **Танат Кожманов**.

Казахстанский общепит накапливает убытки и планирует понижение статуса.

Георгий КОВАЛЕВ

Отрасль общественного питания – одна из самых пострадавших в условиях карантинных мер. Ее очередь на перезапуск работы – самая последняя. «Курсив» узнал, как оценивают перспективы бизнеса рестораторы и аналитики отрасли.

Закрытие грозит от 30 до 70% рынка

Застывшие за широкими панорамными окнами безжизненные ресторанные интерьеры не дают обмануться: оживление сюда вернется не скоро. Треть заведений не сможет принять посетителей после завершения карантина, считает президент Гильдии шеф-поваров Нур-Султана Рустам Иманиязов. Алматинский ресторатор и глава Ассоциации поваров Казахстана Александр Трегубенко полагает, что вынужденный простой грозит разорением 70% бизнеса.

Для перезапуска работы рестораторам в среднем необходимо около 5 млн тенге, подсчитали эксперты торговой сети «Метро Кэш энд Керри Казахстан».

Сумма выведена с учетом того, что у владельцев есть запас алкоголя, круп и других продуктов длительного хранения. «Метро» – главный поставщик продуктов примерно для 70% крупных заведений рынка общепита.

Нет ясности относительно срока начала работы отрасли и возможного санитарного регламента. Если, например, по соображениям безопасности будет наложено серьезное ограничение на число обслуживаемых мест, для ресторанов это будет означать работу в убыток. Это мнение Ирины Лебедевой, основателя Клуба рестораторов Казахстана, в орбите влияния которого около 2,5 тыс. заведений страны.

Ресторанный бизнес в отвратительном положении, констатирует алматинский ресторатор Юрий Пааль. По его мнению, последствия карантина завершат процесс деградации ресторанов до формата дешевого экономпитания. И это будет логическим завершением процесса упрощения меню и качества обслуживания, который трансформирует рынок последние 10 лет.

Самым популярным меню станет стрит-фуд

Ирина Лебедева прогнозирует два главных тренда отрасли по-

Ресторанам грозит падение до уровня столовых

сле снятия карантина. Падение доходов населения приведет к упрощению меню до уровня стрит-фуда, а низкие обороты заставят заведения уходить в тень. По словам эксперта, даже в благоприятные периоды число серых игроков превышало число работающих официально более чем в три раза. К примеру, до карантина в Алматы было около 1,5 тыс. официальных заведений, тогда как общее число точек общепита разного формата достигало 5 тыс.

Юрий Пааль также считает вероятным массовый исход рынка в сегмент «черной кухни», для которого характерны работа в формате приготовления и доставки блюд, и без уплаты налогов. По его мнению, главный ущерб понесут заведения сегмента В (средний чек от 3 тыс. до 5 тыс. тенге). Сейчас они составляют примерно 40% рынка. Им придется переориентироваться на менее притязательного потребителя, что соответственно значительно увеличит рыночную долю сегмента С (средний чек менее 3 тыс. тенге).

Эксперты согласны с тем, что перемены не затронут только самый дорогой сегмент ресторанов – категории А со средним чеком более 7 тыс. тенге. На данный момент он составляет примерно 7% рынка. Причем, по свидетельству Юрия Пааля, еще 10 лет

назад такие заведения занимали до трети рынка. Таким образом, доминирующим на рынке станет формат дешевых забегаловок.

Рабочие места и зарплаты сократятся

Негативный сценарий отрасли и на занятости: рабочих мест станет меньше, зарплаты будут сокращены на 30%, считает Ирина Лебедева. Александр Трегубенко согласен с прогнозом, но призывает видеть в этом положительный аспект: будет решена проблема преобладания некомпетентной и безответственной рабочей силы, вызванная низкой конкуренцией на рынке. Юрий Пааль считает важным повысить зарплаты ключевым работникам ради сохранения репутации заведения.

Также опрошенные эксперты разошлись в прогнозной оценке стоимости меню. Большинство полагают, что повышение цены на блюда в условиях ограниченного спроса станет губительным. Юрий Пааль и в этом случае придерживается альтернативной позиции. По его мнению, рестораны не могут и дальше игнорировать падение маржинальности бизнеса, сдерживая цены на блюда на фоне растущей стоимости сырья. Последний тренд наблюдается на казахстанском ресторанном рынке уже около шести лет, как раз с предыдущего кризиса.



Коллаж: Вадим Квятковский

Причины неуспеваемости

Розничная торговля просит отложить сроки введения обязательной электронной маркировки сигарет.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Электронная маркировка сигарет в Казахстане должна начать действовать с 1 июля этого года, но сроки могут быть сдвинуты. По мнению Министерства финансов, максимум на три месяца, по мнению участников рынка, не меньше, чем на полгода.

Кому передать цифровую метку

Система e-маркировки предполагает нанесение на каждую пачку метки, которая будет считываться при продаже, – это позволит отслеживать перемещение сигарет от производителя к оптовика, от оптовика – к рознице и к конечному покупателю. За счет этого, рассчитывают в Комитете госдоходов, теневой рынок сигарет сократится, а доходы бюджета вырастут.

Сигареты сейчас в перечне той продукции, которая подпадает под маркировку с 1 июля 2020 года. Но большинство участников рынка считает, что систему маркировки следует дорабатывать в течение еще шести месяцев. «Мы поддержали обращение, поскольку пусконаладочные работы до сих пор не произведены на объектах розницы, – говорит заместитель директора департамента АПК и пищевой промышленности НПП «Атамекен» Еркен Наурызбеков. – А розница – это самый

массовый сегмент системы, мы физически не успеем в стране наладить полноценную работу в связи с ЧП, поэтому и просили сроки сдвинуть».

Эксперт Комитета госдоходов Министерства финансов Казахстана Азат Исенов признает: в Казахстане в 2018–2019 годах пилот по маркировке охватывал производителей, импортеров и дистрибьюторов сигарет, но не имеют средств для сканирования. В итоге на производстве было промаркировано 58 млн пачек сигарет, а импортеры и производители приобрели необходимое оборудование. Но как система работает на розничном уровне, неизвестно.

«Сфера торговли не готова к считыванию и отправке сведений; интеграция с оператором для автоматического формирования накладных отсутствует, – утверждает вице-президент Ассоциации торговых предприятий Казахстана Жибек Ажибаева. – Большинство предприятий, за исключением крупных сетей, не имеют средств для сканирования. А у нас в рознице занято большое количество малого бизнеса, для которого торговля табаком – это 25% оборота. Он не может позволить себе дорогостоящее оборудование», – добавляет она.

С утверждением о дороговизне сканеров для розницы не согласен оператор системы. По словам управляющего директора по ИКТ-услугам АО «Казахтелеком» Бикеш Курмангалиевой, розница сможет зайти в систему с помощью мобильного приложения. «Но если рознице это неудобно, то есть система двумерных

сканеров стоимостью от 20 тыс. тенге, мы будем их предоставлять в аренду, сумму разбивать на три года. Эта услуга уже поставлена на поток, с производителями вопрос поставки сканеров отработан», – говорит Курмангалиева.

В свою очередь директор департамента по работе с государственными органами ТОО «JTI Kazakhstan» Динмухамед Абсеметов отмечает, что мобильное приложение пока не протестировано.

Дайте производителю технические требования

Беспокоятся о запуске системы и производители. Директор по корпоративным вопросам ТОО «Imperial Tobacco Kazakhstan» Руслан Чыныбаев говорит, что до сих пор не ясно, в каком формате производители будут взаимодействовать с оператором. «Мы до сих пор не получили акта, который регулировал бы весь процесс с технической точки зрения, – объясняет Чыныбаев. – А без него мы не сможем нормально работать по всей цепочке. Нам нужна техдокументация для координации наших систем с фискальной; для обеспечения прослеживаемости нужна интеграция систем всех участников системы, иначе не будет передачи данных в автоматическом режиме. Но нет конечного документа, который содержал бы требования к форматам файлов для отправки, конечные адреса, на которые эта информация должна поступать. И мы не можем донести свои системы, а на это нужно полгода».



Фото: Shutterstock/Arheloas

По словам Курмангалиевой, документ, о котором идет речь, должен был появиться в апреле, но из-за карантина его утверждение затянулось. Теперь оператор обещает провести работы по тестированию всей цепочки в июне. Поэтому в Комитете госдоходов готовы рассмотреть вопрос о переносе сроков, хотя среди участников рынка есть те, кто считает, что систему надо запускать с 1 июля.

«Нужно запускаться, пока есть политическая воля к этому, а игроки рынка со временем подстраются, – утверждает зампреда правления Magnum Cash&Carry Якоб Фишман. – Надо сказать честно: пока не будет жестких норм по срокам, все будет откладываться этот вопрос. Поэтому если мы во втором полугодии дадим старт системе, то постепенно каждый элемент встроится».

На какую дату перенесут срок введения электронной маркировки сигарет, окончательно решится после проведения анализа регуляторного воздействия системы на рынок. Переходный период, когда на рынке будут иметь одинаковое хождение и маркированная, и немаркированная продукция, составит один год.

Мгновенного сокращения контракта не будет

Эксперт Комитета госдоходов Азат Исенов со ссылкой на исследование компании Nielsen за 2019 год утверждает, что теневой рынок табачной продукции в Казахстане составляет 10 млрд тенге, а маркировка позволит снизить его до 3 млрд тенге в течение ближайшей пары лет, благодаря чему бюджет страны пополнится на

5,1 млрд тенге в год. У участников рынка есть сомнения в быстром эффекте.

«С июля 2019 года в России была введена обязательная маркировка сигарет, но на конец 2019 года контрабанда в России увеличилась. Это данные исследования все той же компании Nielsen: как только вводится маркировка, рознице будет запрещено продавать сигареты без сканирования, соответственно, если розница не готова сканировать, она будет продавать сигареты из-подполья», – говорит Динмухамед Абсеметов.

В самой Nielsen текущий рост контрафакта в России связывают с приближением окончания переходного периода – он истечет в РФ 1 июля этого года.

Определенный единым оператором систем маркировки АО «Казахтелеком» представил стоимость учетного кода для каждой пачки сигарет в размере 2,67 тенге. По мнению представителя ТОО «JTI Kazakhstan» Алим Крешовой, это не окончательное увеличение стоимости. «Нужно иметь в виду, что это – только удорожание, связанное с маркой, а есть еще расходы производителей и розницы на построение и обслуживание системы, – говорит Крешова. – К тому же удорожание за счет марки будет влечь дополнительный рост на каждом этапе, потому что все хотят сохранить прежний уровень маржинальности. Поэтому рост будет не на три тенге, а на большую сумму, и привлекательность легальных сигарет еще больше упадет», – прогнозирует она.

Цифровые каналы – настоящее и будущее телекома

Сейчас телеком-операторы не только в Казахстане, но и во всем мире обслуживают своих клиентов через цифровые каналы. Но эта вынужденная из-за пандемии коронавируса мера в посткарантинный период, похоже, станет нормой, поскольку демонстрирует целый ряд преимуществ перед живым общением заказчика и исполнителя.

Куанышбек ЕСЕКЕЕВ

Наша компания после ввода чрезвычайного положения на территории всей страны и карантина практически во всех городах просто вынуждена была в кратчайшие сроки перестроиться на обслуживание своих абонентов через цифровые каналы. Нам, как и многим другим бизнес-структурам, пришлось на время закрывать офисы обслуживания населения, а теперь есть вероятность, что после их открытия в связи с отменой режима ЧП наши клиенты массово туда не вернуться.

Дело даже не в боязни посещения мест массового скопления людей в постпандемический период, просто цифровые каналы обратной связи показали свои несомненные преимущества как для клиента, так и для телеком-оператора. Для потребителя плюсы такой системы, которая в «Казахтелекоме» представлена с 16 марта 2020 года каналами WhatsApp Business, Telegram, Jivosite (онлайн-помощник на сайте telecom.kz) и новым Личным кабинетом на сайте telecom.kz, очевидны.

В первую очередь, это сокращение временных затрат и возможность сделать запрос из любой физической точки практически круглосуточно (каналы работают ежедневно с 8:00 до 23:00, без выходных и праздников). Для взаимодействия с оператором достаточно смартфона, а стоимость связи через мессенджеры доступна любому абоненту. Что до выгод операторов, то вынужденный переход на цифровые каналы заставляет вспомнить поговорку «Не было бы счастья, да несчастье помогло».



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казахтелеком»

Нашей компании нынешняя ситуация позволила по-новому взглянуть на свои возможности и раскрыть те резервы, о которых в докартинное время мы, честно говоря, не задумывались. Сам факт разворачивания цифровых каналов в «Казахтелекоме» в марте достоин отдельного акцента: стандартные сроки процедуры создания верифицированного бизнес-аккаунта WhatsApp Business по всем правилам Facebook – около двух-трех недель. Команде же наших экспертов удалось пройти верификацию за пять дней – и этот опыт сокращения сроков реализации проектов сам по себе является ценностью, применимой и к другим проектам.

Мы прогнозируем долгожительство созданных в этот период цифровых каналов – они стали настоящим спасением в ситуации наплыва заказов. Через них только нашей компанией в настоящее время обслуживается свыше 2,5 тыс. обращений абонентов в сутки. Для сравнения – во времена физических аналогов этот показатель не превышал 200 обращений в день. По статистике, за январь-апрель этого года общее количество обращений от абонентов выросло в семь раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (25,5 тыс. обращений против 3,5 тыс.). Полагаю, что подобный, а может быть, и гораздо больший рост наблюдается сейчас у всех наших отечественных и зарубежных коллег – и уже очевидно, что без оптимизации временных затрат, которые дают цифровые каналы, телеком-индустрия просто захлебнулась бы в этой волне.

Но мы не только не захлебнулись, но и успешно справились с обращениями 80 тыс. абонентов в апреле 2020 года, своевременно и качественно решив их проблемы. И получили достаточно богатую пищу для размышлений



Фото: Shutterstock/New Africa

относительно дальнейшего развития системы нашей обратной связи с клиентами в будущем. Уже сейчас очевидно, что наличие системы обслуживания в онлайн-каналах делает для телеком-компаний обязательным большое количество физических офисов в городах. И это дает нам возможность перегруппировать свой штат, направив часть сотрудников из этих офисов на другие участки работы. Ни о каком сокращении речи не идет, мы будем рассматривать реформирование именно с точки зрения перевода наших специалистов на новые формы работы: ранее, к примеру, в наших онлайн-каналах ежедневно

работало 90 сотрудников, а с 1 мая мы увеличили количество операторов до 120 человек.

Почему мы считаем, что потребитель и после карантина проголосует ногами за онлайн-каналы? На это указывает множество факторов. В первую очередь – причины обращений: если рассмотреть нашу статистику, то всего 36% всех обращений – это заявки на подключение услуг, все остальное – это вопросы консультационного характера (запросы по оплате, по регистрации в личном кабинете, вопросы технического характера, вопросы по дебиторской задолженности). Вряд ли кто-то из наших абонентов, благополучно разрешавших эти

проблемы с помощью WhatsApp на протяжении марта-апреля-мая, в июне вдруг пожелает ехать в наш офис, чтобы физически задать те вопросы, ответы на которые он может получить в мессенджере. Человек не только быстро привыкает к хорошему – он еще и медленно от этого хорошего отвыкает, а поскольку мы систему цифровых каналов сворачивать не собираемся, количество ее пользователей будет в посткарантинное время только нарастать.

Еще один урок, который мы извлекли из карантинного периода – автоматизировать надо все, что только поддается автоматизации. К примеру, наиболее популярным

каналом связи среди наших онлайн-систем является WhatsApp, который занимает 54% от всех обращений в цифровых каналах обслуживания. С 16 марта по 9 мая 2020 года в данном канале было обслужено 68 тыс. абонентов, и один из секретов этого успеха состоит в том, что здесь нами подключен чат-бот, который на сегодняшний день закрывает более 15% всех обращений. Это означает, что 15% абонентов, обратившихся на WhatsApp-номер 8 708 000 01 60, получают ответы на интересные их вопросы, не переходя к диалогу с оператором. И мы намерены продолжать эту работу по автоматизации услуг, пополняя базу знаний чат-бота, для того чтобы еще большее количество абонентов смогли в кратчайшие сроки получить ответы на все интересные их вопросы.

На втором месте по количеству принятых обращений находится онлайн-помощник на сайте telecom.kz – это 32 тыс., или 29% от всех обращений. Помимо этого, для удобства наших абонентов была проделана большая работа по созданию нового Личного кабинета, в котором они смогут узнать подробную информацию о балансе лицевого счета, о выставленном счете, а также оплатить услуги связи без комиссии. Там уже сейчас реализована возможность подачи заявки на подключение и отключение услуги онлайн, подачи заявки на смену тарифного плана, добавлена информация по детализации звонков с городского и мобильного телефонов. А в скором времени появится возможность подключения и отключения дополнительных услуг через эту систему, позволяющую осуществлять обратную связь в режиме онлайн в любое время и с любого устройства.

Так что мы намерены поддерживать и развивать уход наших клиентов в системы онлайн. Для управления своими подписками онлайн, не выходя из дома, абонентам нужно всего лишь пройти верификацию своего мобильного номера и зарегистрироваться в новом Личном кабинете на сайте telecom.kz. И едва ли в телеком-отрасли в ближайшее время появится какое-то альтернативное цифровым каналам предложение.

Глобальная изоляция ускоряет цифровую трансформацию организаций Казахстана



Евгений ШЦЕРБИНИН,
CEO Prime Source

Президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев** поставил цифровизацию в ряд основных задач для государства, отметив, что нация должна стать конкурентоспособной.

«В то же время мы должны широко использовать передовые технологии и цифровизацию. Это одна из основных задач», – сказал президент 4 мая на заседании сената парламента РК.

За несколько лет диджитализация экономики Казахстана превратилась из рекомендации в жизненно важную необходимость. Месяц назад, 11 апреля, первый заместитель руководителя администрации президента РК (ныне председатель сената парламента) **Маулен Ашимбаев** высказался: «В посткризисный период неизбежны цифровизация и переход многих сфер в онлайн. Бизнес задумался над пересмотром внутренних процессов, наращиванием гибкости, акцент смещается на диджитализацию и развитие полноценной



Фото: Shutterstock/Red Ivory

онлайн-составляющей в работе. Масштабная цифровизация и работа над ошибками должны стать приоритетом и для госаппарата в предстоящий период. Президент страны поручил пересмотреть госпрограмму «Цифровой Казахстан» и следующий год провести под знаком цифровизации».

За последние годы в Казахстане сделано немало для цифровизации экономики. Основным инструментом государства в этом вопросе стала программа «Цифровой Казахстан». Есть данные, что экономический эффект от этой госпрограммы за 2018–2019 годы составил 600 млрд тенге. Это глобальные цифры государственного сектора. А как обстоят

дела в квазигосударственном и частном секторах?

Сегодня уровень цифровизации процессов на предприятиях сильно разнится: мобильные операторы и банки по умолчанию опережают большинство компаний. Дело в том, что автоматизированное проведение и учет операций (транзакции, кредиты, использованные мегабайты) – часть бизнес-модели этих организаций.

В тех компаниях, где рыночные условия позволяли быть неоптимальными, или даже неэффективными, – дорогая нефть, субсидии от государства, монополия и отсутствие альтернативы для клиента – уровень цифровизации

до сих пор остается низким. Многие приобретенных хороших и дорогих программных продуктов пылятся на полках или создают иллюзию функционирования для целей аудита. Интересно, что даже в некоторых технологичных банках та область деятельности, которая неоднократно была поддержана государством, а именно корпоративное кредитование, остается нецифровой. Об этом говорят многочисленные замечания, выставленные по результатам проведенного Национальным банком AQR.

Трудности, с которыми мы столкнулись в последние несколько месяцев, – обрушение цен на нефть, очередная деваль-

вация, карантин и приостановка деятельности предприятий, – заставили многих по-новому взглянуть на цифровизацию. Во-первых, топ-менеджеры, которые ранее не доверяли новым технологиям, на личном опыте почувствовали, что такое цифровизация и какой огромный эффект она оказывает. Во-вторых, стали очевидны экономические, репутационные и даже политические риски, которые несут в себе нарушения в работе IT-систем. В-третьих, мы уже являемся свидетелями волны сокращений на предприятиях: кто-то сообщил о сокращении 10%, а кто-то и 40% персонала. Очевидно, что компенсировать сокращение

сотрудников необходимо будет путем цифровизации и роботизации процессов.

Стечение обстоятельств, а также низкий текущий уровень автоматизации, открывают возможности для проектов цифровой трансформации предприятий. Напомню, что цифровая трансформация – это когда применение технологий не просто автоматизирует, а позволяет изменить бизнес-модель предприятия или его процессов.

Если оставить самое важное, то для успешного цифрового проекта необходимо следующее. Во-первых, современная платформа, которая позволит выполнить интеграцию учетных систем; построить автоматизированные бизнес-процессы, аналитику и каналы взаимодействия с клиентами и сотрудниками. Платформа объединит и заставит работать сообща все имеющиеся системы. Во-вторых, требуются организационные преобразования, когда формируются выделенные команды цифровой трансформации. Команды комплектуются из представителей владельцев процессов (бизнес, производство, финансы и т. п.) и IT-специалистов. Команды должны получить в свое распоряжение возможность полностью самостоятельно строить и внедрять новые цифровые процессы, работая по гибкой проектной методологии.

Как изменится рынок коммерческих беспилотников в Казахстане

Компании ускоряют автоматизацию после кризиса, и этот процесс подтолкнет развитие казахстанского рынка беспилотных летательных аппаратов, уверены опрошенные «Курсивом» эксперты – те, кто дроны уже использует, и те, кто беспилотные летательные аппараты в Казахстане производит.

Ирина ОСИПОВА

Мировой рынок беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) в 2020 году достигнет отметки в \$100 млрд, прогнозируют аналитики международной инвестиционной компании Goldman Sachs. Транснациональная корпорация PwC дает еще более оптимистичные оценки – емкость доступного рынка услуг с использованием беспилотников уже насчитывает \$127 млрд в год. И первые, и вторые уверены: спрос на дроны увеличится за счет «гражданских» покупателей – ведь все чаще беспилотники используются в геологоразведке, мониторинге инфраструктуры, создании BIM-моделей и т. д.

Соседняя Российская Федерация с 15-летней историей развития невоенных БПЛА считает свой рынок оборудования и услуг, оказываемых с помощью дронов, несформировавшимся. Ассоциация эксплуатантов и разработчиков беспилотных авиационных систем РФ «Аэронет» приводит такие цифры: в 2019 году объем экспорта БПЛА в Россию превысил 1 млрд рублей (\$13,5 млн), а доход российских компаний от реализации услуг, оказываемых при помощи беспилотников, достиг 7 млрд рублей (\$94,3 млн).

Казахстанский рынок оборудования и услуг летающих роботов эксперты характеризуют как незрелый, он до сих пор находится в стадии первичного насыщения. По данным Комитета статистики РК, импорт аудио- и видеоборудования, относящегося к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ), в 2018 году составил \$321 млн (с ростом на 17% за год). Другие товары ИКТ были завезены на сумму \$378 млн (на 10% меньше, чем в 2017 году). Объем реализации именно беспилотных аппаратов и услуг, оказываемых при их помощи, органами статистики не фиксируется.

Роботизация в цифрах

В Казахстане крупные компании только начинают внедрять робототехнологию, в том числе и БПЛА, в свои производственные процессы и проводить сравнительный анализ их экономической целесообразности. Наиболее активно этот процесс идет в Алматы и Нур-Султане, в меньшей степени – в регионах. Такие выводы

позволяют сделать статданные, опубликованные в бюллетене «Об использовании информационно-коммуникационных технологий на предприятиях РК в 2019 году». Цифры относительные, так как в обследовании приняли участие 130 тыс. компаний, но они дают понимание о структуре затрат на IT-технологии и востребованности предлагаемых инструментов.

Экипаж рынка беспилотников

Все участники рынка дронов в РК делятся на три группы – компании, занимающиеся сборкой БПЛА на территории Казахстана; сервисные организации, предоставляющие услуги мониторинга и сбора данных с помощью беспилотников; дистрибьюторы. Самая небольшая группа – первая. В ней насчитывается всего

приобретение дорогостоящих беспилотников, обучение пилотов и специалистов, умеющих анализировать полученные данные. Как правило, это промышленные гиганты, нефтесервисные комплексы.

Например, на двух крупных предприятиях корпорации KAZ Minerals – «Актогай» и «Бозшаколь» – собственные квадрокоптеры и беспилотные аппараты

используют. Во-первых, есть задачи, которые человек физически не может выполнить. Во-вторых, использование дронов делает производственный процесс безопаснее и дешевле во многих случаях. Например, если ранее для каких-либо работ привлекали дорогостоящую авиацию, то теперь результаты можно получить с помощью беспилотных систем. Эксплуатация дешевле, а, значит,

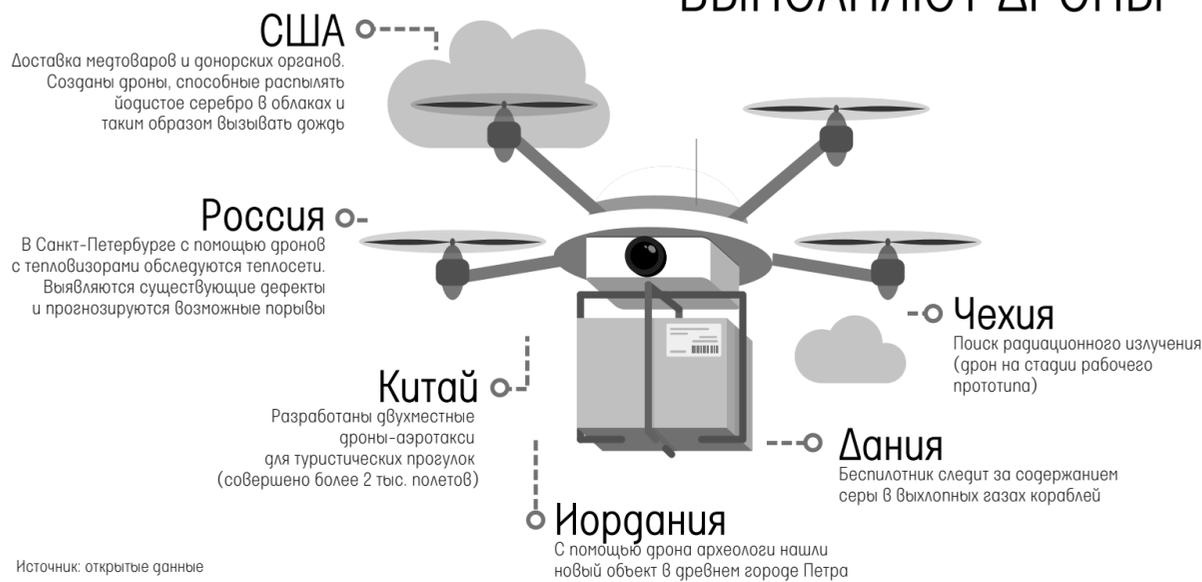
Так можно очень быстро бесконтактным способом сканировать микрорайоны и выявлять людей в составе небольших групп с повышенными параметрами. Конечно, дрон-диагност не поставит, но первоначальные данные для аналитики выдаст», – описывает Смагулов те возможности дронов, которые востребованы в ситуациях ЧП и карантина.

Руководитель производственной компании считает, что специалисты многих крупных предприятий, агроформирований просто не знают, какие возможности им может открыть анализ данных. Люди привыкли работать по старинке, традиционными способами, особенно в отдаленных регионах, инновационный подход используется не везде. Сейчас в Казахстане главные заказчики услуг в сфере беспилотной авиации – это госсектор, нацкомпании, областные акиматы, которым необходимо производить аэро-, фотосъемку, составлять ортофотопланы, 3D-модели местности. Также в числе заказчиков – строительно-дорожные компании, подразделения МЧС, производящие мониторинг подтопленных мест или разведку в каких-то определенных районах, охранные агентства, осуществляющие мониторинг за линейными объектами, нефтегазовые компании.

Генеральный директор шымкентского завода RoboAvia Николай Пажитнев отмечает, что спрос на услуги БПЛА в связи с цифровизацией увеличивается постоянно, а в ближайшей перспективе он получит дополнительный потенциал роста, так как предприятия будут сокращать расходы. «Сегодня и в ближайшем обозримом будущем именно желание, или, можно сказать, необходимость сокращения издержек станет ключевым мотивом еще активнее развивать рынок БПЛА. Использование беспилотников в геодезических изысканиях, кадастровых работах, сельскохозяйственном мониторинге, охране и экологическом мониторинге нефте- и газотранспортных магистралей, мониторинге линий электропередач, охране государственных границ позволяет на порядок сократить число необходимого персонала для таких задач. Также существенно уменьшаются сроки выполнения подобных работ за счет применения технологий беспилотных аппаратов», – высказывает свое мнение Николай Пажитнев.

Особых сложностей в вопросах регистрации БПЛА и их маршрутов в Казахстане, по словам Пажитнева, сейчас нет. Рынок беспилотников смог добиться должного внимания со стороны госорганов. Единственный нерешенный вопрос для коммерческих беспилотников – страхование, но его механизм уже в разработке и должен начать действовать в ближайшее время.

КАКИЕ НЕСТАНДАРТНЫЕ ЗАДАЧИ ВЫПОЛНЯЮТ ДРОНЫ



Из 130 тыс. предприятий лишь 2,1 тыс. используют в производстве роботов (или 1,6%). Больше всего их сосредоточено в оптовой и розничной торговле (700 компаний), на втором месте – обрабатывающая промышленность (319). В региональном разрезе безусловным лидером является Алматы, где расположено 62% роботизированных предприятий из числа обследованных, 16% таких компаний базируются в Нур-Султане, 7% – в Шымкенте. В регионах эти цифры колеблются от 5% (Атырауская область) до 0% (Жамбылская область).

Комстат опубликовал данные и о затратах, которые несут компании на информационно-коммуникационные технологии. За прошлый год 130 тыс. предприятий потратили на эти цели 337,7 млрд тенге (на 10% больше, чем годом ранее). Самая большая доля от этого рынка – 36% – пришлось именно на оплату IT-услуг сторонних организаций (121,6 млрд тенге), 16% средств потрачено на приобретение программных продуктов (55,6 млрд тенге), лишь 4% – на разработку ПО внутри организаций (13,1 млрд тенге).

четыре крупных компании и несколько студенческих стартапов. Среди наиболее масштабных организаций – столичный завод по производству собственных систем БПЛА с полезной нагрузкой QAZDRON, шымкентский завод по сбору роботизированных авиационных систем RoboAvia, алматинская компания Adrome Automation. Компания «Казахстанская авиационная индустрия» подписала контракт с израильскими партнерами о поставках оборудования для сборки БПЛА в РК. Предполагается, что эта дочка НК «Казахстан инжиниринг» станет основным поставщиком беспилотников для нужд госсектора.

Во вторую группу входят 10–15 средних и малых компаний, которые приобрели дроны за рубежом и предоставляют услуги аэромониторинга, фотокоптеров и т. д. Этот спектр услуг актуален для бизнеса, которому необходимы данные «с воздуха» не постоянно, а время от времени. Отдать эти работы на аутсорс дешевле, чем приобретать дрон самостоятельно и тратить на его содержание и обучение персонала.

В отдельной категории – крупные производственные компании, которые готовы вложиться

используют для обзорных видеосъемок производственных участков, геотехнического картирования бортов открытых карьеров, создания 3D-моделей. Стоимость только одного специализированного беспилотника со всеми необходимыми камерами и датчиками – \$45 тыс. «Наша компания планирует в ближайшем будущем дополнительно закупать дроны с технологией лазерного сканирования, что позволит ускорить ежедневную съемку карьера в несколько раз. Сложно сказать, сколько дроны сэкономят денег, но однозначно они окупили себя. Эти технологии позволяют нам выполнять задачи, которые раньше считались невыполнимыми, они дают много информации для анализа и контроля производственных процессов», – комментирует менеджер департамента корпоративных связей по ВКО компании KAZ Minerals Ермек Дюзкенов.

Вирус дроном на пользу

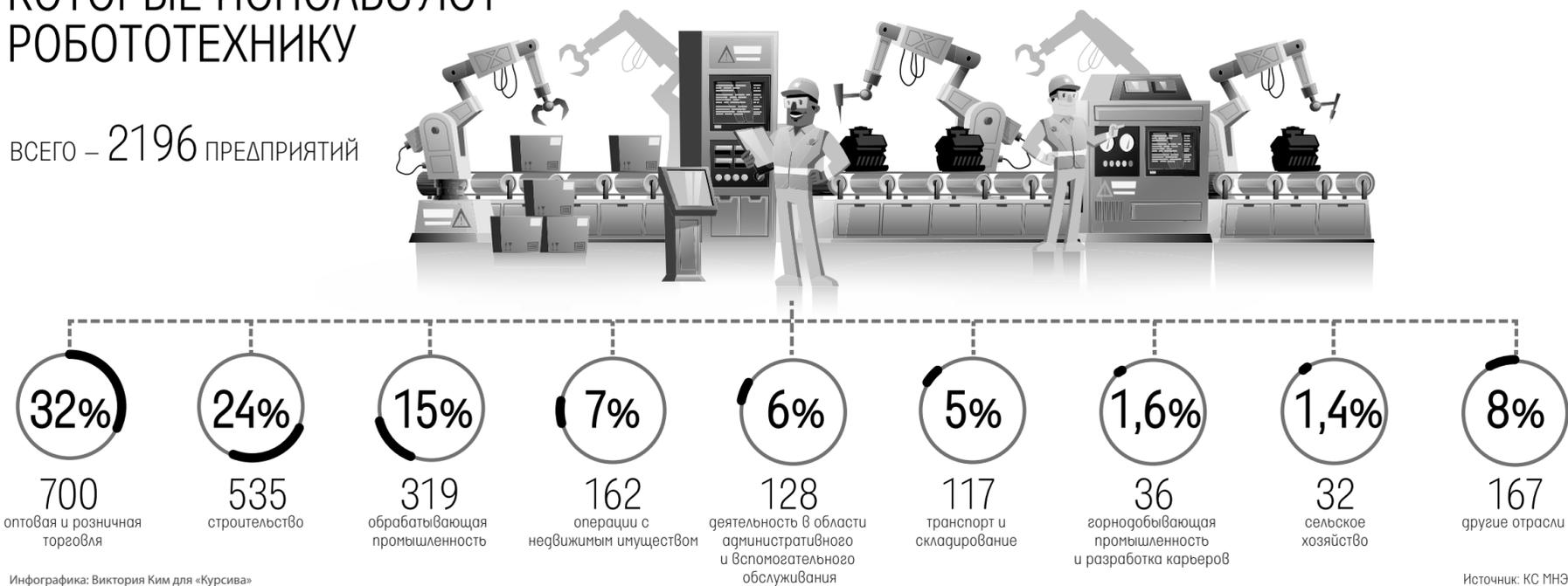
Отечественные производители БПЛА ожидают, что пандемия подтолкнет рынок услуг беспилотников. «В посткризисный период данная ниша будет переоценена, она продолжит прогрес-

это выгоднее. Прогрессивно настроенные бизнесмены делают расчеты и видят преимущества. Поэтому, да, «беспилотная» тема будет развиваться и в карантин, и в кризис», – отмечает руководитель казахстанского завода QAZDRON Мадияр Смагулов. Распространение вируса COVID-19 и социальное дистанцирование открыли новые перспективы на рынке БПЛА именно за счет исключения «человеческого» фактора. Например, в Алматы и Нур-Султане во время карантина дроны использовались для контроля блокпостов. В Китае, некоторых европейских странах в разгар пандемии БПЛА обрабатывали химикатами улицы. В Томской области РФ дроны доставляли в отдаленные села тесты на коронавирус.

«Сегодня с помощью беспилотников можно выполнять задачи, связанные с профилактикой и сохранением здоровья населения. Например, дрон может заменить полицейского, летая с мигалками во дворах и оповещая население через громкоговоритель о карантинных мерах. Технологии позволяют запускать дроны с инфракрасными камерами, которые могут измерять температуру тела человека на расстоянии.

КАЗАХСТАНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗУЮТ РОБОТОТЕХНИКУ

ВСЕГО – 2196 ПРЕДПРИЯТИЙ



ЭКСПЕРТИЗА

THE WALL STREET JOURNAL.

Плюсы и минусы предпринимательства

Известные бизнесмены о том, что им нравится и не нравится в пути, который они для себя избрали.

Kelly K. SPORS, THE WALL STREET JOURNAL

Спросите предпринимателей о том, что они думают о запуске и управлении собственным бизнесом, и многие назовут это одновременно лучшим и

худшим свершением в своей жизни.

В предпринимательстве есть множество плюсов – создание бизнеса с нуля может принести удовлетворение как финансовых, так и эмоциональных потребностей.

Но минусов тоже хватает – и финансовых, и эмоциональных. Большинство предпринимателей хорошо знают об этих американских горках, особенно сейчас, когда кризис в области

здравоохранения и экономики обнажил целый ряд ключевых рисков для тех, кто ведет бизнес самостоятельно.

Чтобы лучше понять эту динамику, мы попросили тех, кто сумел построить успешный бизнес, рассказать о преимуществах и недостатках предпринимательства. Очевидно, что такая выборка носит несколько искаженный характер – но их слова вполне искренни. Вот выдержки из ответов предпринимателей.

Ким Джордан: New Belgium Brewing



«Вероятно, самое сложное в том, чтобы быть предпринимателем – это чувство ответственности, которое грузом лежит на плечах».

Сооснователь /Бывший CEO
Головной офис: Форт-Коллинс, Колорадо
Год основания: 1991
Возраст: 61

ПРЕИМУЩЕСТВА: Мне нравится быть свободной в принятии решений относительно сущности ком-

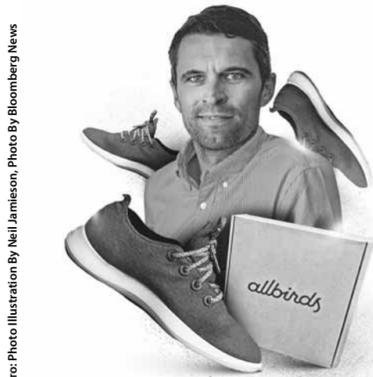
пании – ее этических параметров и бизнес-практик. Я люблю, когда можно решать вопросы самостоятельно и никто не говорит: «Нет, ты не можешь этого делать». Многие из тех практик, которые мы внедрили в компании New Belgium, возникли интуитивно.

Одним из наших уникальных изобретений стало принятие решений на основе консенсуса, то есть каждый сотрудник компании обладает правом голоса. Это не значит, что мы размываем задачи настолько, чтобы они нравились абсолютно всем, это лишь означает, что мы обсуждаем их достаточно долго, чтобы каждый понял суть идеи и был готов ее поддержать.

НЕДОСТАТКИ: Вероятно, самое сложное в том, чтобы быть предпринимателем – это чувство ответственности, которое грузом лежит на плечах. У меня есть коллеги, которые сильно переживают за компанию, но быть основателем – это нечто иное. Иногда в этом качестве бывает немного одиноко.

Мы создали компанию, когда мне было 32 года, и с некоторыми из тех, с кем мы начинали, я как бы росла вместе. Однако когда босс – это ты, важно уметь говорить «нет» и сразу пресекать неправильное поведение. Это воспринимается особенно негативно, когда эти люди твои друзья. В том смысле, что здесь присутствует некая эмоциональная путаница. С одной стороны, я говорю: «Ты мне нравишься как человек, мне нравится проводить с тобой время, я знаю, что у тебя семья и дети», но в то же время иногда я вынуждена напоминать об абсолютной неприемлемости подобного поведения.

Тим Браун: Allbirds



«Запуск бизнеса заберет все, что вы готовы отдать».

Сооснователь
Головной офис: Сан-Франциско
Год основания: 2016
Возраст: 39

ПРЕИМУЩЕСТВА: Я всегда хотел иметь возможность создавать собственную культуру и выбирать людей, с которыми мы работаем. Мы с Джои (Циллингер, соучредитель компании) с самого начала обрисовали для себя особую продуктивную рабочую среду, привлекательную для людей, которые могли бы заниматься чем-то очень серьезным, но восприимчивая при этом слишком серьезно самих себя. Поэтому мы изначально сделали несколько вещей. Во-первых, написали историю – краткое представление о том, как может выглядеть успех – и делились этим видением с каждым, кто проходил собеседование в компании. Мы также сформулировали наши три ключевые ценности – это простота, интенциональность и любопытство. Все эти три качества лежат в основе центральных принципов тех типов людей, которых мы хотели привлечь. Затем мы придумали слоган: «Мы делаем лучшие вещи наилучшим образом».

При подборе сотрудников мы использовали эти принципы как призму, чтобы найти тех, кто бы подходил компании не только по резюме или тому, в каком колледже они учились. Такая сосредоточенность на привлечении увлеченных, трудолюбивых сотрудников, которые руководствуются большой целью, оправдала себя в эти трудные времена, и мы видели, как преобразилась наша команда.

НЕДОСТАТКИ: Выбросить мысли о бизнесе из головы не получится. Вы думаете о нем, когда принимаете душ, во время обеда и даже в отпуске – вы думаете о делах, даже если не хотите этого. Убедить в своей идее полный скептицизм мир, а затем воплотить эту идею в жизнь – это чрезвычайно сложная задача, требующая огромной умственной энергии. Не скажу, что нужно быть одержимым, но размышлять об этом по-настоящему много придется. Запуск бизнеса заберет все, что вы готовы отдать. Поэтому со временем я понял, что должен установить для себя четкие границы.

Топ Авотона: Calendly



«Вы можете сделать ставку на собственную безумную идею и нести ответственность как за успех, так и за провал».

Основатель /CEO
Головной офис: Атланта
Год основания: 2013
Возраст: 39

ПРЕИМУЩЕСТВА: Я всегда стремился думать не так, как все, то есть мыслить нестандартно. Самое лучшее для меня – это просто сделать ставку на свои же идеи, когда за успех или провал нужно отвечать самому. Не надо спрашивать у кого-то разрешение.

Когда я основал компанию, то столкнулся с большим скептицизмом. Некоторые полагали, что онлайн-планирование нужно лишь поставщикам услуг. Они считали имеющиеся платформы для планирования достаточно хорошими. Но я лично столкнулся с проблемами при планировании, поэтому увидел здесь отличную возможность и захотел сделать более совершенный продукт. Я чувствовал, что это идеальная задача для меня, поскольку знал, как должно выглядеть отличное программное обеспечение.

НЕДОСТАТКИ: Если вы проделали действительно хорошую работу по развитию своего бизнеса, он может стать тем, благодаря чему вы будете известны. Конечно, я рад успеху в бизнесе, но он влияет на меня как на личность, и это влияние проникает во все сферы моей жизни.

К примеру, когда я встречаю новых людей, я стараюсь умолчать о том, чем занимаюсь, поскольку зачастую разговор превращается в импровизированное интервью, деловое предложение или просьбу о чем-то. Люди начинают говорить что-то вроде того, что: «Можете ли вы взять меня или моего друга на работу?», «Не могли бы вы дать мне совет по поводу моей бизнес-идеи?», «Когда вы запустите эту функцию?», «Могут ли вы продать нам это?», «Вы не против, если познакомлю вас с этим человеком?». А вы в это время просто хотите пообщаться или продолжить заниматься тем, чем занимались до этого.

Рид Хоффман: LinkedIn



«Предпринимательство позволяет постоянно учиться и открывать новые возможности».

Сооснователь /Бывший CEO
Головной офис: Саннивейл, Калифорния
Год основания: 2002
Возраст: 52

ПРЕИМУЩЕСТВА: Предпринимательство позволяет постоянно учиться, открывать новые

возможности, придумывать и создавать что-то новое, опираясь на свои собственные идеи. Тем не менее всегда нужно быть готовым адаптироваться к свежей информации.

LinkedIn я начал с идеи о том, что частные лица станут первыми пользователями сервиса. Однако вскоре после запуска мы получили множество запросов от компаний, желающих зарегистрировать бизнес-аккаунт. Поэтому мы разработали макет корпоративного продукта, распространили его среди потенциальных клиентов и таким образом поняли, что нужно делать и чего делать не стоит. В итоге мы создали свой первый корпоративный продукт на несколько лет раньше, чем планировали.

НЕДОСТАТКИ: Запуск и развитие бизнеса сопровождается постоянным чувством обеспокоенности, которое в это беспрецедентное время как никогда очевидно для предпринимателей, создающих компании. Нужно научиться спокойно относиться к неопределенности, ошибкам и необходимости их исправления. Когда мы запустили LinkedIn, мы беспокоились о том, как много времени нам потребуется, чтобы достичь критической массы, если это вообще удастся.

Ведь для первых пользователей социальная сеть не слишком полезна. Это похоже на то, когда у вас есть телефон, а у ваших друзей его нет – кому вы будете звонить? Мы знали, что прежде чем LinkedIn станет по-настоящему полезным сервисом, ему нужно набрать критическую массу примерно в миллион пользователей. Нам пришлось параллельно проводить многочисленные эксперименты. Это было очень напряженный и беспокойный период.

Нил Блюменталь: Warby Parker



«Нет ничего хуже, чем увольнять кого-то. Работа важна для всех нас и часто является основой нашей личности».

Сооснователь /Со-CEO
Головной офис: Нью-Йорк
Год основания: 2010
Возраст: 39

ПРЕИМУЩЕСТВА: Мне нравится, что моя работа и жизнь могут быть полностью интегрированы. Когда вы увлечены, как и все предприниматели, которые занимаются своим делом, это влияет на

каждый аспект вашей жизни. Поскольку моя жена (Рэйчел Блюменталь, основатель и генеральный директор Rockets of Awesome) также является предпринимателем, приятно иметь такую общность. В начале этого года я был в Майами, где посетил ряд наших магазинов и побывал на конференции. Рэйчел приехала туда с детьми, чтобы повидать меня.

Мои дети уже знают, что куда бы мы ни поехали, там, вероятно, есть магазин, который мы посетим и встретимся с его сотрудниками. Интересно наблюдать, как наши дети четырех и восьми лет понемногу узнают о розничной торговле и начинают задавать вопросы типа: «Почему у Warby такая вывеска?», «Для чего магазины Warby Parker сделаны разными?» Очень увлекательно поговорить с ними о том, на чем я сосредоточен как бизнес-лидер.

НЕДОСТАТКИ: Нет ничего хуже, чем увольнять кого-то. Работа важна для всех нас и часто является основой нашей личности. Как бизнес-лидер, вы принимаете окончательное решение, и, хотя такой шаг бывает полезным для организации или конкретного человека, это не весело. Вы начинаете переживать: был ли процесс приема на работу выверенным настолько, насколько он должен был быть? Правильно ли были поставлены задачи? И если даже очевидно, что все было сделано правильно, и вы знаете, что дали человеку возможность проявить себя, это действительно сложно. Я занимался спортом в школе и всегда принимал участие в программах по развитию лидерских качеств, поэтому, думаю, у меня правильный уровень ожиданий относительно того, насколько тесно предпринимательство связано с управлением персоналом. Это лучший и самый сложный аспект работы одновременно.

Паял Кадакия: ClassPass



«Влияние, которое вы можете оказывать на жизнь своих сотрудников – это то, что вы не осознаете, когда создаете компанию».

Основатель /Председатель
Головной офис: Нью-Йорк
Год основания: 2013
Возраст: 37

ПРЕИМУЩЕСТВО: Влияние, которое вы можете оказывать на жизнь своих сотрудников по мере роста компании – это то, что вы не осознаете, когда создадите компанию. Некоторые молодые люди, которые присоединились к компании в самом начале,

по мере ее роста стали занимать руководящие должности. Мне нравится давать молодежи возможность руководить и получать новый профессиональный опыт. Конечно, когда бизнес процветает, мотивировать сотрудников легче, но очень важно продолжать оказывать эту поддержку и в разгар кризиса. Мы призываем нашу команду использовать сейчас свои предпринимательские навыки так активно, как никогда раньше.

Одна из моих любимых историй: однажды мы были в Сингапуре на запуске ClassPass, и за столом один из сотрудников признался, что получил паспорт только в прошлые выходные. Он живет в Монтане, и эта поездка за пределы США для него стала первой. Я люблю такие истории о сотрудниках, у которых появились подобные новые впечатления.

НЕДОСТАТКИ: Создание компании требует времени, и какого-либо четкого плана здесь просто не существует. Нужно пробовать снова и снова и, если необходимо, менять тактику. К примеру, наш первоначальный продукт не выстрелил, и потребовалось три года, чтобы его перенастроить. Поначалу мы были поисковой системой для спортивных групп и не предлагали постоянного членства. Клиент должен был забронировать место в группе и оплатить полную стоимость занятий. В этой первоначальной итерации неделями на нашем сайте не было заказов. Так продолжалось до тех пор, пока мы не пришли к текущей модели с подпиской и сообществом, и вот тогда-то и произошло волшебство.

Как предпринимателя, этот опыт научил меня не привыкать к комфорту, и с COVID-19 мы были вынуждены воспринимать все эти неудобства совершенно по-новому. Мы понимаем, что в это беспрецедентное время очень многие компании по всему миру борются за свой бизнес, и мы пытаемся адаптироваться к ситуации вместе с ними.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Установка для производства

Как казахстанские предприятия реагировали на вызовы пандемии.

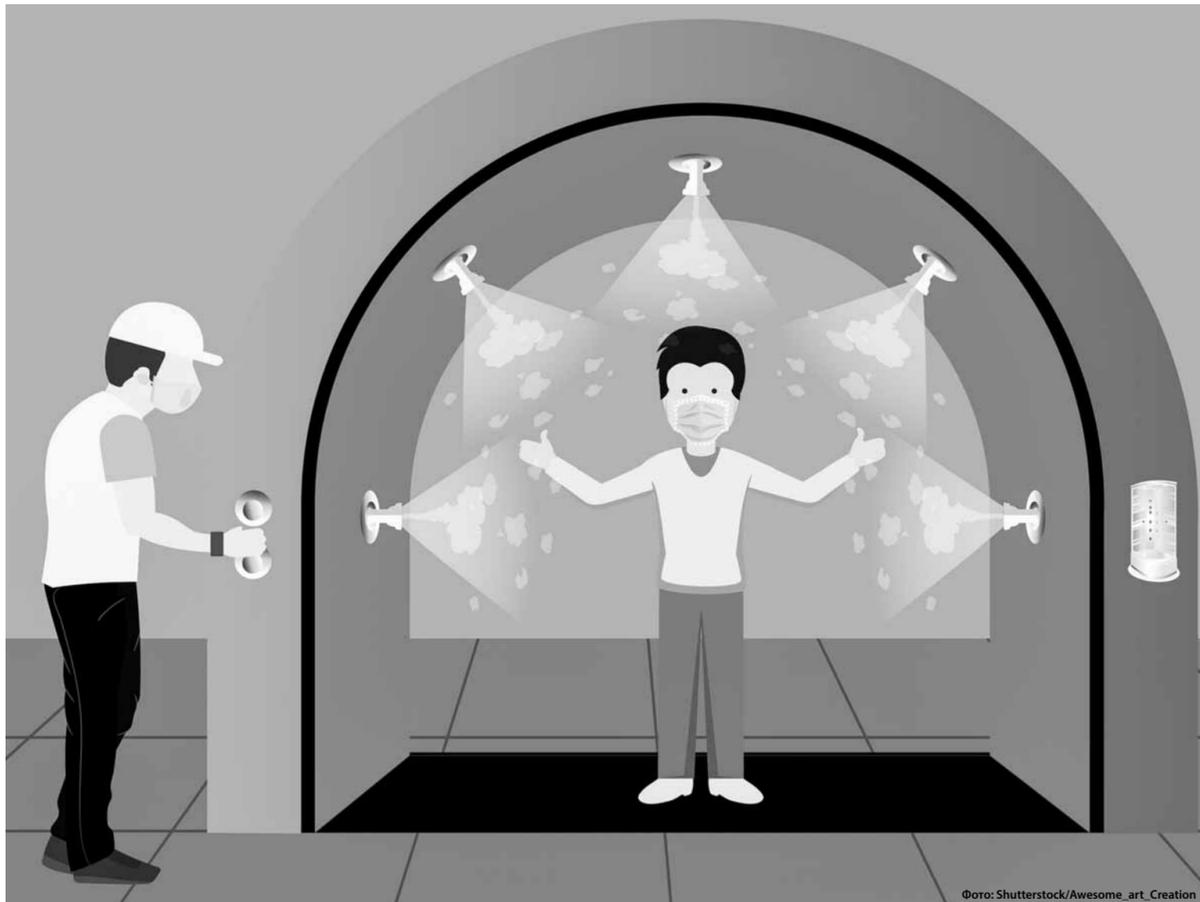
Раушан МУСИНА, Семей,
Юлия ЗАХАРОВА,
Петропавловск

Производство дезинфекционных тоннелей запустили в период карантина два казахстанских предприятия – Семипалатинский машиностроительный завод и петропавловская «Радуга». Компания с севера республики отреагировала на специфический спрос, начав изготовление не только дезтоннелей, но и антисептика. Семипалатинский же машиностроительный взялся за непрофильную продукцию по просьбе акима Семей.

Не основная, но необходимая

«Возможно ли на предприятии изготовить дезинфекционный тоннель?» – этот вопрос от городского акима стал отправной точкой для создания нового продукта, рассказывает гендиректор АО «СМЗ» Нурлан Омаров. До того на заводе даже не знали о существовании такого устройства, как дезтоннели. Выручил интернет. «Мы посмотрели по схемам, которые были в Нур-Султане. Процесс изучения занял сутки. Там такой тоннель – когда в него заходишь, срабатывает датчик, и на человека сверху из распылителя поступает дезраствор. После того, как выходишь из тоннеля, обработка автоматически прекращается. Наши специалисты все это изучили и сразу приступили к работе», – говорит Омаров.

Конструкция дезтоннеля не сложная, можно было сделать ее и за один день, объясняет глава Семипалатинского машиностроительного завода. Но на практике времени понадобилось больше – возникли трудности из-за закрытых магазинов и рынков. Когда необходимые



материалы удалось достать, рабочие приступили к делу. «Буквально за три дня сделали. Нормальная вещь получилась, по всем стандартам. Аким приехал, очень удивился, обрадовался и одобрил. Первый комплекс мы отдали городу. Базовая модель обошлась примерно в 420 тыс. тенге. Сейчас к нам уже поступают заказы», – говорит глава предприятия. Завод уже сделал на заказ шесть комплексов, семейскими дезинфекционными тоннелями заинтересовались

в Нур-Султане и Усть-Каменогорске.

К сборке дезтоннелей на СМЗ привлекли не цеховых рабочих, а электриков предприятия, поэтому выпуск непрофильной продукции никак не отразился на основной деятельности завода. Сейчас у Семипалатинского машиностроительного, который является дочерней компанией НК «Казахстан инжиниринг», два крупных заказа. Гражданский заказ на миллиард тенге на выпуск люков и бортов для железнодорожных составов. И госзаказ почти на три миллиарда на изготовление прицепов и ремонт инженерной боевой техники.

В Петропавловске «Радуга», один из крупнейших производителей и дистрибьюторов товаров народного потребления, два месяца карантина работала в еще более интенсивном режиме, чем обычно. У компании несколько направлений деятельности – в том числе

Рыночный поворот

Петропавловская «Радуга», один из крупнейших производителей и дистрибьюторов товаров народного потребления, два месяца карантина работала в еще более интенсивном режиме, чем обычно. У компании несколько направлений деятельности – в том числе

производство продуктов питания, производство товаров для гигиены и бытовой химии, производство металлических и пластмассовых изделий.

В середине марта «Радуга» запустила изготовление антисептиков. За два месяца компания произвела 500 тонн такой продукции. Еще одно направление, которое было открыто именно в период пандемии, – линия по производству дезинфекционных тоннелей, здесь смонтировано 20 таких изделий. Стоимость

одного тоннеля – 400 тыс. тенге, компания из Петропавловска поставляла их не только в местные магазины, но и в столицу, и в областные центры республики.

Многопрофильное предприятие «Радуга» перестроило бизнес так, чтобы удовлетворить спрос на актуальные товары, и этот подход поддержал предприятие в кризисной ситуации. Часть направлений компании в период ЧП заметно просела.

По словам генерального директора ТОО Дмитрия Шарапаева, заметно упало производство лапши быстрого приготовления. 200 сотрудников цеха по изготовлению пластиковой посуды пришлось отправить в отпуск без содержания. «Я думаю, что через месяц мы ощутим на себе спад и кризис, – предполагает Шарапаев. – Уже сейчас 60% производственных мощностей не задействовано. У нас в штате 1600 человек, продолжали работать все эти два месяца 1100 из них. 200 человек отправлены в отпуск и еще 300 переведены на дистанционную работу. Это бухгалтеры, торговые представители».

На протяжении двух недель жили на предприятии в режиме самоизоляции резиденты трех цехов – жарки семечек, изготовления пластиковых изделий и жидкого мыла. Для них были созданы условия проживания, регулярно подвозили продукты питания. Но уже в мае спрос на эти виды продукции начал падать, и сейчас «Радуга» готовит к запуску новые проекты. Руководитель компании сообщил о строительстве современных теплиц четвертого поколения на три гектара. Одну из них поставят неподалеку от производственного здания. Там будут выращивать огурцы, помидоры и салатную продукцию. Намечено расширение ассортимента на линии пластиковых изделий и открытие производства туалетной бумаги и бумажных полотенец и платков. В новые цеха наймут 10–15 сотрудников.

«Важна мгновенная реакция на потребности»

Компания «Creat3D Алматы» обнаружила новые рыночные возможности в обстановке тотальных ограничений

Карантин законсервировал деловую активность рынка, в значительной степени остановив даже онлайн-проекты в сфере IT. На этом фоне общей растерянности и вынужденного бездействия компания «Creat3D Алматы» выглядит дерзким нарушителем обычного режима.

Георгий КОВАЛЕВ

До середины марта «Creat3D Алматы» работала в узкой нише создания 3D-моделей архитектурных проектов и делала первые шаги на рынке строительных технологий. А всего две недели

спустя компания предложила рынку важный атрибут индивидуальной безопасности – прозрачный лицевой щиток. Такие средства защиты прежде можно было видеть в стоматологиях и хирургических операционных, но угроза коронавируса значительно расширила область их применения.

За месяц компания произвела и продала 5 тыс. комплектов индивидуальной защиты. Портфель заказов на сегодня – 30 тыс. штук, есть возможность отправлять щитки на экспорт. «Мы просто реагировали на новые условия и менялись, чтобы не остаться без работы и денег», – так объяснила «Курсиву» успех компании Ирина Абасова, руководитель и совладелец «Creat3D Алматы».

От банковского анализа – к логике рынка

Банковский аналитик Ирина Абасова встала на путь предпринимательства пять лет назад. Первая инвестиция составила 200 тыс. тенге, деньги были вложены в приобретение 3D-принтера, сырья и необходимых инструментов.

Бизнес-стратегия тогда была простой: лавирование между запросами разных клиентов. Прототипы промышленных изделий, инженерные детали, сувениры – заказы были случайными и разными.

Первой нишей, в которой в итоге удалось закрепиться, стало производство моделей архитектурных проектов. Компания

«Creat3D Алматы» была не единственной, предлагающей услуги на этом рынке, но именно ее выделили архитектурные бюро и к ней стали обращаться за услугами. Ирина Абасова считает, что этому способствовал полученный в банке опыт делового общения и применение четких бизнес-процессов.

Компания сконцентрировала усилия на этом направлении, изучила сырье и технологии и стала популярной макетной мастерской. Клиенты – строительные компании и архитектурные бюро из Казахстана и соседних стран. Стоимость работы зависит от масштаба макета и степени детализации. Минимальный макет – 40 на 40 сантиметров, обойдется заказчику в 200 тыс. тенге. Самый дорогой из заказов, выполненный с учетом ландшафта, стоил 6 млн тенге.

Закрепившись в нише создания архитектурных макетов, Ирина Абасова привлекла в бизнес двух соинвесторов. Общими усилиями было профинансировано открытие нового цеха – литья пластмасс под давлением. Вложения в проект составили 15 млн тенге.

Стратегия нового предприятия была продиктована накопленным опытом: вместо исполнения разовых ограниченных заказов – производство массового продукта. «Можно сказать, до этого мы работали не ради денег, а для опыта, чтобы точно понимать, куда мы движемся», – говорит Ирина Абасова.

Первый контракт был подписан с заводом по производству насосов, для которого наладили выпуск некоторых деталей. Другим направлением стала сфера строительства: разработана система выравнивания плиток, пластиковые крепления для нужд строительных компаний.

В этот момент и случился карантин.



Маска как защита для бизнеса

Переход на режим карантина грозил обнулить все достижения. Для большинства компаний это стало непреодолимым рубежом, хотя мотивация у всех была одна: выжить. «Важна мгновенная реакция на потребности, если ее нет – будут потеряны работа, команда и деньги», – комментирует ситуацию Ирина Абасова.

Потребность рынка в средствах защиты была очевидна. Один из предпринимателей – владелец швейного предприятия Жансез Сейит – запустил производство защитных костюмов и предложил дополнить их прозрачными пластиковыми лицевыми щитками. Модели были рассмотрены в интернете, два дня ушло на подбор подходящего сырья и создание опытного образца. Первая партия лицевых масок была выпущена 4 апреля, продукт получил сертификат защитного изделия.

История создания продукта и выпуска его на рынок вменяется в несколько строк, но она развивалась на фоне серьезных ограничений на передвижение, дефицита сырья и прочих форс-мажорных обстоятельств карантина. Ирина Абасова не раскрывает себестоимость маски, но признает, что текущая цена реализации – 1400 тенге – завышена по объективным причинам и будет снижена по мере выхода из режима ограничений.

Имеет ли этот продукт будущее на рынке? Ирина уверена, что своего покупателя товар найдет и после завершения карантина. Маски удобно использовать во время ремонтных и бытовых работ, для которых важна защита лица. Вероятно, с падением ажиотажного спроса маски от «Creat3D Алматы» появятся в свободной продаже в хозяйственных и строительных магазинах.



Фото: Офелия Жакаева

ОСМС ВО ВРЕМЯ И ПОСЛЕ РЕЖИМА ЧП

До 1 июля 2020 года продлено право на получение медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования для незастрахованных лиц. До 1 июля 2020 года все граждане страны считаются условно застрахованными и могут рассчитывать на медицинскую помощь независимо от статуса участника ОСМС.

По поручению главы государства право незастрахованных граждан получать медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования продлено до 1 июля 2020 года. При этом для того, чтобы каждый гражданин смог получить медуслуги фондом, дополнительно планируется финансировать 20 миллиардов тенге из внутренних резервов.



председатель правления
ФМС Айбатыр Жумагулов.

ОКОЛО 1 МЛН РАБОТНИКОВ ОСВОБОЖДЕНЫ ОТ ВЗНОСОВ И ОТЧИСЛЕНИЙ ЗА ОСМС

До 1 октября 2020 года субъекты малого и среднего бизнеса освобождены от оплаты за обязательное социальное медицинское страхование. В перечень МСБ, который будет использовать нулевую ставку для налогов и социальных платежей, вошли субъекты торговли, транспорта и технического обслуживания, образования, медицины, туризма, ресторанно-гостиничного дела, развлекательной сферы, программного обеспечения, фитнеса.

До 1 июля освобождены от выплат некоторые субъекты крупного бизнеса.

Предусмотрены льготы для индивидуальных предпринимателей - они тоже освобождены от взносов и отчислений за своих работников. Однако за себя платить все же нужно, но для них предусмотрена отсрочка до 1 июня 2020 года.

С полным перечнем освобожденных от выплат категорий можно ознакомиться, перейдя по QR-коду



₸ 3 МЛРД

выделено из резервов Фонда социального медстрахования (ФМС) на закупку тестов на коронавирусную инфекцию. ФМС заключил договор с ТОО «СК-Фармация» о закупке тестов и расходных материалов к ним.



₸ 319 МЛРД

поступило в Фонд медицинского страхования (по данным на 30 апреля 2020 года).

Источник: fms.kz

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

БОЛЕЕ ₸ 3 МЛРД УЖЕ ВЫПЛАЧЕНО МЕДРАБОТНИКАМ, ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИМ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ



Минздрав РК принял решение поощрять медицинских работников, участвующих в противоэпидемических мероприятиях.

Доплата медработникам начисляется в зависимости от группы риска и составляет

₸ 212,5 тыс. — ₸ 850 тыс.
(5 МЗП) (20 МЗП)

Надбавка производится за счет средств республиканского бюджета. Списки получателей надбавок формируют региональные комиссии, созданные при оперативных штабах. Выплаты производятся ФМС по спискам, предоставляемым комиссиями.

На эти цели выделяется ₸ 35,7 МЛРД

В марте 2020 года более чем 17,4 тыс. медработникам начислено более 3,3 млрд тенге.

ЛЕЧЕНИЕ ОДНОГО ПАЦИЕНТА ОТ КОРОНАВИРУСА

СТОИТ ₸ 15 000 В ДЕНЬ

ДЛЯ ОПЛАТЫ СЛУЧАЕВ, СВЯЗАННЫХ С КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИЕЙ, ФМС РАЗРАБОТАНЫ ТАРИФЫ НА СООТВЕТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ:



₸ 10 413,96

тариф по карантинной госпитализации (сюда попадают те, кто имел близкий контакт с больными коронавирусом, и те, кто прибыл из эпидемиологически неблагополучных стран)



₸ 11 619,80

тариф по провизорной госпитализации (пациенты с симптомами ОРВИ или пневмонии попадают в провизорный стационар для наблюдения и лечения)



₸ 15 113,34

тариф за пролеченный случай в инфекционном отделении круглосуточного стационара (пациенты с подтвержденным диагнозом)



Как получить лечение в дневном стационаре

Как и в каких случаях можно получить лечение в дневном стационаре по ОСМС.

Канат БАПИЕВ

За счет реформы ОСМС в 2020 году объем финансирования медуслуг вырос в 1,5 раза. Финансирование, выделенное на стационарозамещающую помощь, выросло в два раза – такие данные приводятся в алматинском филиале ФМС.

В каких случаях оказывается лечение в дневном стационаре

На базе амбулаторно-поликлинических учреждений лечение оказывается в случаях обострения хронических заболеваний, не требующих круглосуточного наблюдения. Также лечение производится в целях активного планового оздоровления пациентов с хроническими заболеваниями, долечивание пациентов терапевтического профиля и проведение курсов реабилитационных мероприятий третьего комплексного этапа.

«Чтобы получать лечение в дневном стационаре, нужно иметь показания к лечению в стационаре, направление от участкового врача и обязательно быть застрахованным в системе ОСМС. Исключением могут быть пациенты с социально значимыми и опасными заболеваниями», – прокомментировали в алматинском филиале ФМС.

В каких случаях помощь оказывается на дому

► если человек не может посещать поликлинику самостоятельно;

► наличие орфанных (редких) заболеваний у детей, сопряженных с высоким риском инфекционных осложнений и требующих изоляции в период сезонных вирусных заболеваний, для получения регулярной заместительной ферментативной и антибактериальной терапии.

В условиях поликлиник и стационаров лечение может продолжаться не менее 3 и не более 8 рабочих дней, а в стационаре на дому – не менее 3 рабочих дней; при острых заболеваниях – не более 5 рабочих дней, при обострении хронических заболеваний – не более 8 рабочих дней.

По дополнительным вопросам можно обратиться в единый колл-центр ФМС по номеру «1406».

Узнай больше на kursiv.kz



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



Жители многоэтажных домов по всему миру во время эпидемии коронавируса пересмотрели свое отношение к летним помещениям – балконам и лоджиям. Утраченная с годами роль балкона, как места для отдыха, возрождается, и девелоперам придется реагировать на новый тренд.

Наталья КАЧАЛОВА

Тенденция последних лет – дома с гладкими фасадами, без открытых балконов и с застекленными лоджиями, а то и вовсе без них – столкнулась с противоположной. Жизнь в режиме изоляции оказалась приятнее с балконом. И после пандемии девелоперам, которые возводят дома без балконов и лоджий, будет сложнее аргументировать их отсутствие желанием увеличить полезную площадь квартир.

Балконная миссия

Испанский глагол *balconear* означает «внимательно наблюдать, не участвуя в происходящем». Первые похожие на балкон конструкции появились в Персии и Египте, они давали возможность выступающему преобладать над массами под балконом. Во времена Ренессанса балкон стал символом статуса, произведением искусства, которое демонстрировали с гордостью. Современная функция балконов и террас более прозаична – рекреационная.

Самые первые многоэтажные постройки середины прошлого века в Алматы были уже с балконами, а к 70-м годам того же века в домах стали появляться лоджии. Легкие помещения – балконы и лоджии – проектировались не только для удобства жильцов, но для возможности эвакуации. Отсутствовали балконы лишь в немногих домах, перестроенных из общежитий, административных зданий и в каркасно-камышитовых домах 1937–1940 годов, спроектированных как временное жилье в стиле минимализма – в те годы население города стремительно росло, и строить нужно было много, быстро и бюджетно.

Алматинцы ценили балконы и до пандемии – по данным риелторов, при покупке жилья на вторичном рынке квартира с балконом традиционно стоит на 3–5% дороже, чем без него. В то же время сейчас балкон чаще используется как место для сушки белья или хранения ненужных и сезонных вещей: автомобильных шин, лыж и велосипедов. Другой вариант – за счет балкона расширяют жилплощадь, делая здесь рабочий кабинет или тренажерный зал.

Лишь немногие обладатели балконов выращивают цветы, обустривают летнее помещение для отдыха. В стесненных жилищных условиях и отсутствии в квартирах старых планировок вместительных гардеробных эстетика уступила место практичности. В то же время риелторы отмечают, что в последние годы красота стала чаще побеждать функциональность. «Мы все чаще встречаем людей, которые хотят сделать балкон уютным местом для отдыха, где можно подышать свежим воздухом. Здесь ставят вазоны с цветами, выращивают зелень и овощи. Думаю, это связано с нехваткой времени в повседневной жизненной спешке. Многие могут погулять только в выходные, да и то не всегда. Поэтому важно иметь место в квартире, где можно получить физическое удовольствие – подышать, выпить чашечку чая или кофе», – делится наблюдениями президент Общероссийской ассоциации риелторов Казахстана Лариса Степаненко.

Почему балконы начали «пропадать» из проектов

При строительстве жилья застройщики заинтересованы в снижении себестоимости. Им проще возводить дома без летних помещений, так как при расчетах общей стоимости для этих помещений действует понижающий коэффициент, то есть стоимость жилья с балконом для покупателей будет ниже, чем стоимость жилья той же общей площади, но без балкона. В Казахстане и России этот коэффициент составляет 0,3–0,5, а в США, например, площадь балконов и лоджий вообще не учитывается в стоимости жилья. Поэтому девелоперы в новостройках по всему миру все чаще предлагают



Фото: Shutterstock/Elena Efimova

Позволятельная роскошь

Самоизоляция изменила ценность балконов для жителей городов

ТИПЫ ЛЕТНИХ ПОМЕЩЕНИЙ

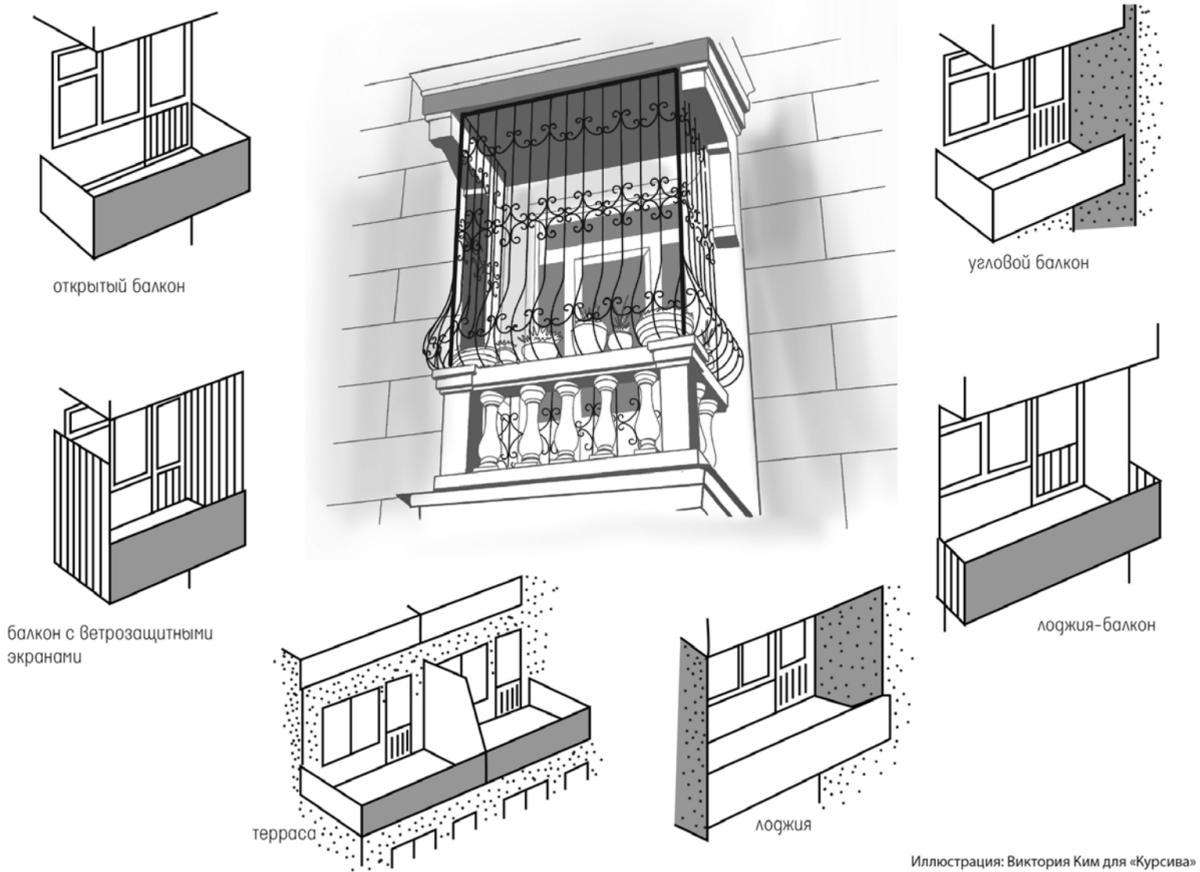


Иллюстрация: Виктория Ким для «Курсива»

проекты без балконов и лоджий. Даже в некоторых проектах элит-класса лоджии стали трансформироваться во внутреннее обогреваемое пространство с панорамным остеклением. «Если вы строите большие балконы, это означает, что вам придется создавать меньше внутреннего пространства. Почти никто из девелоперов не захочет сделать этого. Следовательно, вы получаете небольшие балконы или их отсутствие», – приводит слова консультанта по градостроительству из Ванкувера Брента Тодериана citylab.com. Согласно американскому жилищному исследованию 2017 года в 15 самых густонаселенных районах США только 62% арендаторов жилья имели балкон, террасу или внутренний дворик. Причем в Сан-Франциско каждый пятый из этой группы тратил на такое жилье более половины своего дохода. В Нью-Йорке подобные удобства доступны

только трети всех арендаторов, а стоимость такого жилья для половины из них составляет более \$1,5 тыс. в месяц. Вместо частных балконов и лоджий застройщики все чаще стали предлагать общие открытые пространства, которые больше по размеру и предназначены как места сбора для всех жителей – террасы или внутренние дворы. По данным опроса, проведенного Национальной ассоциацией квартир США, это одно из лучших нововведений для владельцев недвижимости в американских городах за последние несколько лет. В Казахстане строительные нормы (СНиПы) требуют наличия балконов и лоджий. Но девелоперы, возводящие жилье эконом- и комфорт-класса, заинтересованы в изменении СНиПов в сторону отмены обязательных «балконных» требований. Они считают, что в некоторых случаях отсутствие балкона может стать

преимуществом для покупателей. «Наша компания стремится к тому, чтобы полезная и жилая площадь квартир была больше. Один из вариантов – строить дома без этих элементов (лоджий и балконов. – «Курсив»). Следует отметить, что многие владельцы квартир не видят в них необходимости и используют не по назначению. Если обратиться к зарубежному опыту, в том числе российскому, то мы увидим, что жилье уже давно строится без балконов и лоджий. То же самое в США. Мы к этому стремимся, но необходимы изменения строительных норм и правил», – комментируют в VI Group. В городских проектах на шумных улицах и при плотной застройке такой подход выглядит логичным. Застройщики, специализирующиеся на строительстве элитного жилья в экологических районах, наоборот, считают, что летние помещения важны.

Чтобы обеспечить функциональность для жителей и в то же время сохранить архитектурный облик здания, девелоперы создают небольшие декоративные балконы, застеклять которые не имеет смысла, лоджии, которые жильцы могут использовать по своему усмотрению, а также террасы на первых этажах и крышах жилых зданий. «Мы понимаем потребности людей, поэтому постарались не создавать заведомо слабый и невостребованный продукт», – говорит директор проекта Koktobe city (застройщик Kusto Group) Аккала Ауелбеков.

Статус-кво в изоляции

Пандемия коронавируса заставила пересмотреть отношение к общим пространствам и балконам людей, живущих в многоквартирных домах по всему миру. В то время как жители городов имеют сады, а богатые горожане – собственные дома с огороженной территорией,

лучшее, на что могли надеяться жители многоэтажек, – это балконы. Иметь балкон во время изоляции означает наслаждаться свежим воздухом, не опасаясь заразиться вирусом. Ведь попытки выйти даже во двор несут угрозу инфицирования в узких коридорах, лифтах или через дверные ручки.

Жители Италии, Испании и Франции, заключенные в своих небольших квартирах, встречали на балконах утро с чашкой кофе, загорали днем в шезлонгах и гамаках, а по вечерам исполняли серенады, участвовали в музыкальных импровизациях и аплодировали медицинским работникам. Люди, имеющие балкон, считают себя счастливыми и максимально используют это дополнительное пространство для занятий, чтения, уединения и выращивания зелени к обеду.

В России, по данным РБК, на лоджиях и балконах создавали временные домашние офисы, детские, собственные мини-кафе. Даже устраивали танцы и снимали музыкальные клипы, чтобы вернуть вечеринки в новую изолированную реальность.

Жители Ванкувера во время карантина тоже пели, танцевали и развлекали друг друга с помощью импровизированных художественных галерей, представлений и совместных тренировок на балконах.

И алматинцы вспомнили наконец про свои захламленные балконы: «Эти два месяца карантина обострили потребность людей в такой приятной площади в квартире, как балкон или лоджия. Я уверена, многие люди, пока были дома, в первую очередь приводили в порядок балкон, чтобы можно было выйти, подышать свежим воздухом», – считает Лариса Степаненко.

По мнению застройщика Kusto Group, пандемия отразила потребность людей иметь свое пространство на свежем воздухе. Домашние стены, ограниченность передвижения оказывают сильное психологическое давление. Многие стали задумываться о покупке частного дома. В то же время частный дом предполагает много обязанностей, к которым большинство городских жителей не готовы. И здесь хорошей альтернативой становится жилье с балконами, лоджиями и террасами.

«Самыми очевидными вещами, которые эта пандемия показала в маленьких деталях городской жизни, являются ширина тротуара и глубина балкона», – говорит канадец Тодериан для citylab.com.

Возродится ли популярность балконов?

Изоляция показала недостатки планировок, сделанных по принципу минимизации себестоимости. И застройщики, кроме внедрения систем «умный дом» и создания общих пространств, уже задумались о проектировании домов с увеличенными террасами. «В результате массового перехода на удаленную работу квартира перестанет быть только местом отдыха и объединит в себе несколько функций, в том числе home office. Задача застройщика – подхватить тренд и дать покупателю те планировки, которые помогут сделать жилье действительно многофункциональным. В последние годы многие застройщики отказались от балконов, и мы считаем такое решение не просто неумным, но и большой профессиональной ошибкой. Девелоперы не должны забывать, что они строят квартиры для счастливой жизни покупателей», – приводит издание «РБК-Недвижимость» слова директора по продукту «Сити-XXI век» Марии Могилевцевой-Головиной.

Специалисты по городскому планированию в разных странах сейчас размышляют над тем, как адаптировать города к постпандемическому будущему. И среди решений – предложения по улучшению конструкций зданий с помощью балконов. «Балконы имеют много преимуществ с точки зрения пригодности для жизни, привлекательности, психического здоровья и удовольствия от жизни в городских условиях», – цитирует citylab.com слова Брента Тодериана.

Количество домов без балконов и лоджий в мире увеличивается, появляется все больше проектов новостроек с большими отопляемыми лоджиями. Но изоляция значительно поколебала этот тренд.

LIFESTYLE

Ближайшие полгода станут определяющими в дальнейшей карьере прославленного казахстанского боксера.

Владимир ЖАРКОВ

2020 год для GGG проходит не самым лучшим образом, причем его неприятности начались еще до эпидемии коронавируса, а отмена почти всех спортивных соревнований в связи с мировой пандемией COVID-19 лишь усугубила проблемы Головкина.

Геннадий должен был выйти на ринг 29 февраля, чтобы сразиться с поляком Камиллом Шереметой и защитить свой титул чемпиона IBF в среднем весе. Однако стороны боксеров не смогли договориться по поводу места проведения боя, и его сначала перенесли на 28 марта, а затем на апрель. Поединок и так вряд ли бы состоялся и во вновь назначенный срок, а тут еще казахстанец повредил на тренировке ногу. В итоге было объявлено, что Головкин и Шеремета встретятся 6 июня в калифорнийском городе Инглвуд. Впрочем, и на эту дату никто не может дать никакой гарантии. Многие будут зависеть как от ситуации с коронавирусом, так и от состояния спортсменов: вдруг кто-то из них снова получит какое-нибудь повреждение.

Тень Канело

Команда GGG планировала, что Шеремета станет, не в обиду поляку, проходным соперником, а встреча с ним будет генеральной репетицией перед долгожданным третьим боем с Саулем Альваресом – главным противником в карьере Геннадия. Уже и дата противостояния была определена – 12 сентября. Канело вроде бы и сам не против этой трилогии, он то и дело выступает с противоречивыми заявлениями, набивая себе и без того немалую цену. Но вот Головкин угодил в неловкое положение. Ему безумно хочется подраться с мексиканцем, чтобы устранить пробел в своей биографии, ведь Альварес – единственный боксер, которого карагандинец пока так и не сумел победить, в первый раз завершив выяснение отношений с ним вничью, а в повторном бою уступив ему раздельным решением судей.



Геннадий Головкин: ПОРА НА ПЕНСИЮ ИЛИ ЕЩЕ ПОВОЮЕТ?

Но боксировать с Канело без предварительной «артподготовки» и после долгого простоя чрезвычайно рискованно. Если бой с Шереметой не состоится или снова будет перенесен, о благоприятном исходе поединка с Альваресом Головкин может забыть. Не будем забывать, что сильнейшему казахстанскому

боксеру уже 38 – возраст критический для средневеса. Да, у него по-прежнему в арсенале убийственной силы хуки и апперкоты, однако проблемы с резкостью, скоростью и выносливостью прослеживаются все более отчетливо.

Сауль Альварес на восемь с лишним лет моложе Геннадия,

он в самом соку и не боится экспериментов вроде перехода в полутяжелую весовую категорию ради одного-единственного боя, при этом успешного, против Сергея Ковалева. Канело сейчас в полном порядке, и у него нет необходимости постоянно держать себя в тонусе. Да, его запланированный на 2 мая бой

с Билли Джо Сондерсом по понятным причинам не состоялся, он перенесен на июнь и далеко не факт, что в итоге станет реальностью. Но даже если Альварес не встретится с Сондерсом, можно быть уверенным, что отсутствие соревновательной практики отрицательно на форму мексиканца не повлияет.

Стоит ли игра свеч

Время играет против Головкина, и чем дольше он не будет выходить на ринг, тем хуже для него. Если бой с Альваресом не пройдет в этом году, GGG может навсегда забыть про удачный реванш. Возможно, казахстанцу уже сейчас следует окончательно отказаться от затеи побить североамериканца. Да, это нанесет определенный репутационный урон Геннадия, плохо отразится на имидже его команды. Однако, быть может, есть смысл умерить свои амбиции и уйти на заслуженный отдых крутым боксером, а не битой грушей. Печальный опыт уже упомянутого россиянина Ковалева наглядно показал, как всего один бой способен напрочь испортить годами зарабатывавшуюся репутацию, перечеркнуть все былые заслуги.

Нет у GGG и особого экономического резона в проведении поединка с Канело. Вернее, нет смысла боксировать именно с Альваресом. Согласно подписанному в марте 2019 года контракту между Головкиным и стриминговым сервисом DAZN Геннадий обязан до конца 2021-го провести шесть боев. За каждый из них Triple G положен гонорар в размере \$15 млн, вне зависимости от исхода. Два поединка по договору с DAZN – с канадцем Стивом Роллом и украинцем Сергеем Деревяченко – казахстанский боксер провел еще в прошлом году, пополнив свой банковский счет на \$30 млн.

Головкину осталось отработать по соглашению со спонсором четыре выхода на ринг и обогатиться еще на \$60 млн. При этом в контракте с платформой DAZN нет конкретных противников, Головкин волен выбирать их себе сам. В таком случае зачем рисковать и пытаться побить небитого Альвареса? Канело способен нанести такой урон здоровью, из-за которого придется досрочно завершить карьеру. А ведь можно договориться с противниками не столь серьезного уровня, как мексиканец, и еще несколько раз успешно, без особого риска, защитить второстепенный чемпионский пояс IBF, при этом не нарушив условия контракта и прилично заработав.

Впрочем, только сам GGG знает, на что он способен, и только он может решить, когда уходить на покой.

Как выбрать правильный ляган

Инструкция по покупке керамики из Узбекистана

Традиционная узбекская посуда пользуется популярностью во всех странах Центральной Азии. Ляганы для плова, кесе для вторых блюд или пиалы для чая от узбекских мастеров жители Алматы и Шымкента, Бишкека и Душанбе приобретают в основном на ярмарках. Советы «Курсива» – на что обратить внимание при покупке красочных керамических изделий.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Керамические изделия хрупки – держите ли вы в руках фарфоровую пиалу, фаянсовый кувшин, большое терракотовое блюдо, при неосторожном обращении каждое из них может легко потерять свою товарную привлекательность. Возможны сколы на краях, образование микротрещин из-за случайного удара, наконец, керамическое изделие может легко разбиться. Ссылаясь как раз на вероятность убытков от осмотра, продавцы керамических изделий зачастую не разрешают потенциальным покупателям внимательно изучить приглянувшийся товар. Но беспокойство за целостность изделий – не единственная причина запрета. Более близкое знакомство с посудой позволит определить некачественную керамику даже неспециалисту, если знать, на что именно смотреть.

Как определить массу

На уловки продавцов вестись не стоит. Только повернув ляган (большое блюдо для плова) в руках, можно понять его истинную цену. Настоящий ляган достаточно дорог. Цена – в зависимости от размера и сложности росписи – начинается от 5 тыс. тенге и доходит до 100 тыс. тенге.



Четко установленных стандартов нет, диаметр блюда для плова может быть и 30, и 45 сантиметров. Важная деталь: если вы видите большое количество ляганов, кесе и пиал абсолютно одинакового размера, да еще и с идентичной росписью, то перед вами ширпотреб. Отсутствие работы гончаров выдает вес посуды. Если она легкая, значит, изготовлена литьем. Применение шликерной массы (жидкой глины) выдают и одинаковая

толщина стенок керамического изделия, и видимые следы швов. Особенно это заметно на всевозможных статуэтках-«бабайках», производство которых явно поставлено на поток.

Интересно, что в узбекской керамике, почему-то чаще всего попадающей на казахстанский рынок из Свердловской и Новосибирской областей России,



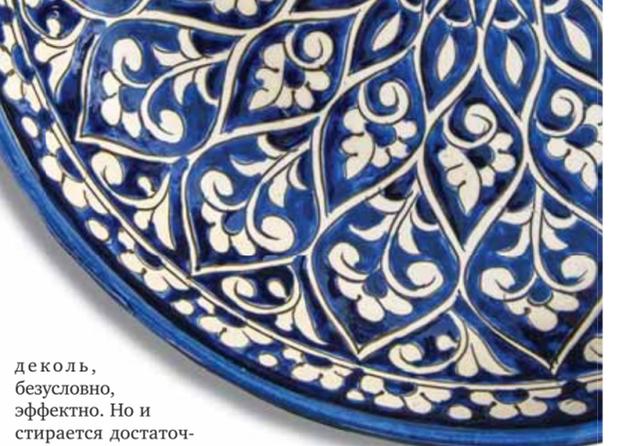
видна большая доля ручной работы при выполнении росписи. Но, опять же, поставленной на конвейер. В ходу приблизительно 10 композиционных решений, которые прежде всего заметны на примере производства «риштанской керамики». Кавычки стоят не просто так: из-за оригинально-витиеватой простоты орнаментов керамику из Риштана (город в Ферганской области Узбекистана) подделывают чаще всего.

Присмотритесь к росписи

Существует три способа подделки. Первый – роспись гуашевыми красками по ангобированной (ангоба – жидкая глина с красителем, которая наносится на изделие до первого обжига. – «Курсив») поверхности с последующей ее лакировкой. Мебельный лак виден сразу по специфическому телому отблеску. Такое изделие нельзя использовать на кухне.

Второй способ: при внешне качественной росписи используются красители, которые не соответствуют традициям региона. Для риштанской керамики характерны мазки свободной кистью бирюзовыми, темносиними и коричневыми красками на тонком молочно-белом ангобном слое. Красный, черный, желтый и оранжевый цвета не приветствуются. Разве что на экспорт куда-нибудь в Европу. Вообще не приемлют красного цвета мастера Хорезма с их небесно-голубыми изделиями, следующие традиционной зелено-коричневой гамме художники-керамисты Гиждувана, а также гончары Самарканда с их неповторимой ярко-голубой поливной керамикой с черной орнаментикой.

Третий способ – применение изготовленной в Китае (или где-то еще) керамической деколи. Речь о специальных переводных картинках, которые наносятся на глазурированную поверхность изделия с последующим обжигом при температуре 200–300 градусов по Цельсию. Выглядит



деколь, безусловно, эффектно. Но и стирается достаточно быстро: при постоянном использовании керамического изделия рисунок на нем уже через год теряет былую свежесть. Отличить деколь от традиционного для узбекской керамики подглазурного нанесения рисунка несложно. Достаточно посмотреть на поверхность лягана или кесе под углом на свет. Деколь дает пусть и малозаметный, но рельеф.

Секреты подлинных работ

Продавцы керамических изделий из Узбекистана могут указывать на художественную ценность предлагаемых ляганов или, скажем, чайных наборов. Даже предлагают посмотреть на внешнее дно изделия – там действительно вполне может обнаружиться подпись мастера. Но не спешите радоваться: в этом случае тоже есть свои маленькие секреты. Зная, что их керамику подделывают и в Китае, и даже в

России, узбекские мастера стали подписывать свои работы резцами по недосушенным изделиям, тем самым гарантируя их подлинность. Наиболее известными керамистами Узбекистана сегодня являются Алишер Назиров, Рустам Усманов, Исмаил Камиллов и Шарофитдин Юсупов.

Ну и наконец, два самых простых способа определить качество керамики, которые рекомендуют сами признанные мастера. Первый – провести по поверхности изделия ладошкой. На ощупь керамика должна быть идеально гладкой. Никаких пузырьков или вздутий – это брак, который очень скоро проявится в виде сколов и трещин. Второй способ – пощелкать пальцами по изделию. Хорошо обожженная керамика должна «петь». И чем звонче звук, тем выше качество, тем больше шансов, что приобретенное изделие прослужит долго.