ИНТРИГА Стр.5

Зачем бизнесменам нужна цифровая идентификация

АКЦЕНТ Стр.8

Достаточно ли сейчас в Казахстане торговых площадей

МНЕНИЕ Стр.10

Иван Шестаков, директор по маркетингу MEGOGO

КАПИТАЛ

№43 (689)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 12 ДЕКАБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Плюсы и минусы либерализации рынка ЦБ
страница 7

Кто и как заплатит ИПН по сделкам с жильем
страница 2

Бизнес-идеи с доходом на миллионы долларов
страница 6

Как правильно бороться с навязчивым коллектором
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Рынок ломбардов может потерять половину игроков

Такой прогноз сделал глава Ассоциации «Национальная лига ломбардов Казахстана» Роберт Абзалилов

Анна Видянова

Рынок ломбардов ожидает перемен. С 2022 года регулятор намерен повысить требование по капиталу минимум до 25 млн тенге. К тому же, предполагается снизить ставку по займам, которые предоставляют ломбарды, со 100% до 56%. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» глава Ассоциации «Национальная лига ломбардов Казахстана» Роберт Абзалилов рассказал, как эти и другие нормы повлияют на рынок ломбардов.

– Роберт, какие изменения были внесены в законодательство по рынку ломбардов?

– В июле 2019 года был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования и развития финансового рынка, микрофинансовой деятельности и налогообложения», согласно которому деятельность ломбардов стала подпадать под надзор Национального банка. Работа ломбардов перестала регулироваться с 2006 года, с помощью поправок в законодательство регулятор планирует изменить ситуацию. До 1 июля 2020 года все действующие ломбарды должны будут пройти учетную перерегистрацию в создаваемом Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка. Те ломбарды, которые будут открываться с 1 января следующего года, должны будут сразу же пройти учетную регистрацию в агентстве.

Также в законодательство предполагается внести поправки, согласно которым собственный капитал ломбарда должен составлять не менее 50 млн тенге для городов республиканского значения (Алматы, Нур-Султана, Шымкента) и областных центров. Для остальных регионов, районных центров – не менее 25 млн тенге. Но предполагается переходный период. В течение двух лет ломбарды Алматы, Нур-Султана и Шымкента должны будут каждые полгода повышать собственный капитал на 10 млн тенге. Те ломбарды, которые работают в районных центрах, должны будут наращивать капитал каждые полгода на 5 млн тенге. Получается, что с 2022 года все действующие ломбарды должны соответствовать требованиям по собственному капиталу, которые обозначил Нацбанк. Для тех ломбардов, которые откроются в 2020 году, не предусматривается переходный период.

– Какие требования по собственному капиталу действовали ранее?

– Каких-то четко обозначенных требований по капиталу для ломбардов не было. Законодательство предусматривало только требования к уставному капиталу для открытия ТОО.

– Как игроки рынка оценивают новые нормы по капиталу?

– Они считают, что даже требование по собственному капиталу в размере 25 млн тенге слишком высокое. Например, у ломбардов с небольшой сетью (1-2 ломбарда по городу. – Ред.) оборот не превышает 5-10 млн тенге с момента их открытия. В основном такие ломбарды принадлежат семьям, у которых нет финансовой возможности нарастить собственный капитал.

– По вашему мнению, сколько таких «семейных» ломбардов?

– Не могу привести точные данные. Но, по моим оценкам, если новое требование по собственному капиталу начнет действовать, более половины ломбардов на рынке закроется. Уточню, по предварительным данным, сейчас на рынке работает около 1300 ломбардов, после 2020 года их количество может не превысить и 650.

Закрытие приведет к тому, что очень много оценщиков останется без работы. Дело в том, что большинство из них не могут заниматься ничем другим, кроме оценки залогов в ломбардах.

– Обсуждался ли вопрос по лимитам собственного капитала с участниками рынка, с ассоциацией?

– Обсуждался, изначально финрегулятор предлагал установить минимальную планку по собственному капиталу для всех ломбардов на отметке 50 млн тенге. В результате переговоров Нацбанк и наша ассоциация пришли к мнению, что необходимо диверсифицировать лимиты по капиталу. Таким образом, мы предотвратили закрытие большинства ломбардов.

– Как вы считаете, почему Нацбанк предложил изменить правила работы на этом рынке?

– Из-за огромного количества жалоб со стороны казахстанцев. Например, по поводу продажи имущества, которое предоставляют клиенты в залог, раньше обозначенного срока, а также высоких процентов по займам ломбардов.

– Кстати, на каком уровне сейчас находятся ставки по их кредитам?

– Максимальная эффективная ставка составляет 100% годовых. Со следующего года регулятор планирует снизить эту ставку до 56% годовых. То есть де-факто максимально допустимая стоимость кредита в ломбардах будет такой же, как в банках второго уровня. Это требование пока окончательно не утверждено Нацбанком, оно обсуждается.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

На **$1 млрд** Национальный банк РК продал золото в 2019 году

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Алия Молдабекова, директор Департамента монетарных операций Национального банка РК

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Инвесторы использовали биткоин как средство хеджирования в периоды глобальных экономических потрясений. Недавние тенденции могут разрушить этот стереотип»,

– Кевин Кальтенбахер, эксперт Digital Assets Data

Подробнее [Стр.3]

Бренд

Своим появлением компания Max Factor обязана опыту работы его основателя Максимилиана Факторовича в Большом театре и его переезду в США

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НУР-СУЛТАН — ТОЧКА РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА

По итогам октября в стране было зарегистрировано 436,5 тыс. малых компаний — плюс 2,3% за год. Для сравнения: в октябре 2018-го годовой рост составлял 6,9%. Действующих среди них наблюдалось 294 тыс., рост за год — на 10,1% (годом ранее рост составлял 9,1%). Соответственно, доля действующих малых предприятий от зарегистрированных выросла с 62,6% до 67,4%. Количество действующих компаний малого бизнеса увеличилось по всем регионам РК. Самый заметный рост отмечен в Нур-Султане: на 15,1%, до 49,3 тыс. Вторую строчку занимает Туркестанская область: рост на 14,5%, до 10,8 тыс. малых компаний; незначительно отстает Шымкент с ростом на 14,4%, до 14,8 тыс. действующих малых предприятий. Наибольшее число действующих компаний в секторе приходится на Алматы: 72,7 тыс., что составляет четверть от РК. Рост за год — на 12,2%. Более половины действующих малых предприятий — активные. За год их количество выросло на 4,5%, до 159,8 тыс. компаний. Количество временно неактивных малых предприятий выросло сразу на треть, до 87,6 тыс. Число новых малых предприятий, наоборот, сократилось на 3,9%, до 46,6 тыс. на конец октября 2019 года. **(energyprom.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АСЕТ АСАВБАЕВ
\+ избран Генеральным секретарем Постоянного секретариата МПК ТРАСЕКА

ГАЛЫМ БАЙГОНЫСОВ
\+ назначен прокурором Рудного

ГУЛЬЗАДА ШАКУЛИКОВА
\+ избрана председателем правления – ректором НАО «Атырауский университет нефти и газа им. С. Утебаева»

ВИЛЬГЕЛЬМ БЕНДЕР, РИЧАРД ЭВАНС
— вышли из состава совета директоров АО «ФНБ «Самрук-Казына»

ДЖОН ДУДАС
\+ вышел из состава совета директоров АО «НАК «Казатомпром» и избран членом совета директоров, независимым директором АО «ФНБ «Самрук-Казына»

ЖАСУЛАН АБДИМАНАП (АБДЫХАЛЫК)
\+ назначен советником акима Жамбылской области

КАЙРАТ МАЖИБАЕВ, ОНГ БУНГ ХВИ
\+ назначены независимыми директорами АО «ФНБ «Самрук-Казына»

Рынок ломбардов может потерять половину игроков

[Начало на стр. 1]

– Маржа ломбардов после снижения ставок по займам снизится...

– Ломбарды начнут терять в прибыли не только из-за снижения ставки, но и из-за роста доли административных расходов в общих затратах.

– Насколько высоки административные затраты?

– Стоимость ежемесячной аренды небольшого помещения под ломбард площадью 20-30 кв. м в крупном городе варьируется от 150 тыс. до 1,5 млн тенге. К тому же значительная доля административных затрат приходится на выплату зарплаты сотрудникам.

Кстати, снижение ставок по займам и рост доли административных расходов ломбардов также негативно отразятся на объеме налоговых поступлений в бюджет. В результате двукратного снижения ставок по займам в два раза уменьшится размер налогооблагаемой базы. Предположу, что в связи с этим налоговые органы начнут проверять ломбарды тщательнее, так как не предполагают, что их прибыль снизится.

– Насколько мне известно, поправки также предусматривают введение коэффициента по левериджу...

– Верно, коэффициент левериджа – это соотношение заемного капитала к собственному капиталу ломбарда. Он не должен превышать 10. Эта норма также уже утверждена пруденциальными нормативами.

– Как вы оцениваете этот показатель?

– С моей точки зрения, он оптимален.

– Планируется также внести изменения в документооборот ломбардов.

– Верно. В настоящее время, согласно Гражданскому процессуальному кодексу РК, при совершении сделки с ломбардом клиенту предоставляется залоговый билет. Этот документ является и договором займа, и договором залога одновременно. Предполагается, что с 2020 года договор заменят на залоговый билет, который будет практически идентичен договору, который используют микрофинансовые организации (МФО).

Залоговый билет – это один лист, где есть вся информация по долговой нагрузке заемщика. В документе указывались данные залогодателя, залогодержателя, сумма займа, эффективная процентная ставка по кредиту, график погашения, условия гарантийного периода и сумма к оплате, а также срок, в течение которого ломбард не имеет права продать залог.

Новый формат документа предполагает несколько листов, на которых будут прописаны права и обязанности залогодателя и ломбарда. Кроме того, будет содержаться вся информация по займу, залогу и долговой нагрузке. Когда эта поправка вступит в силу, ломбарды станут выделять больше средств на документооборот. При этом нужно иметь в виду, что многие ломбарды берут в залог вещи, стоимость которых составляет лишь 10 тыс. тенге. Соответственно, сумма займа может не превышать и 4-5 тыс. тенге.

– Получается, что с 2020 года ломбарды будут сдавать больше отчетов?

– Да. Сейчас все они сдают отчеты только в департаменты Комитета госдоходов. Еще одно из нововведений – со следующего года ломбарды должны будут сотрудничать с Государственным кредитным бюро (ГКБ) и обязаны предоставлять в ГКБ информацию о заемщиках, их кредитах, выкупали ли они в оговоренные сроки заложенное имущество и так далее. Эти данные дадут представление о степени заемщиков населения. Банки, имея доступ к этой информации, смогут эффективнее оценить кредитные риски.

– С Первым кредитным бюро ломбарды также будут сотрудничать?

– Это уже на их усмотрение.

– Скорее всего, ломбардам придется платить определенную комиссию в ГКБ?

– Да, но она будет незначительной.

– Планируете ли вы отправить письмо регулятору с просьбой пересмотреть какие-то нормы?

– Думаю, что необходимость в этом возникнет при вступлении в действие поправок. Предполагаю, что совместно с Нацбанком и Агентством по регулированию и развитию финансового рынка мы сможем подкорректировать нормативы. Но хочу обратить ваше внимание на то, что все нововведения по ставке будут действовать не с января, а с июля следующего года, так как предусмотрен переходный период для адаптации игроков рынка и для прохождения учетной регистрации.

Законы работают – налоги идут

При каких условиях владельцы недвижимости выплачивают 10% с ее продажи

Мариям Бижикеева

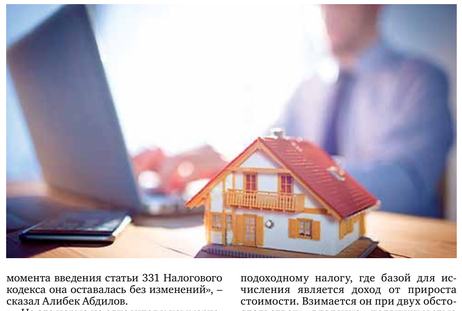
Активное обсуждение на уходящей неделе вызвала статья 331 Налогового кодекса Казахстана. Принятая еще 25 декабря 2017 года поправка оказалась недопонятой и стала предметом дискуссий. У большинства казахстанцев возникли два вопроса: первый – надо ли с 2020 года платить налог с продажи недвижимости вне зависимости от срока владения, второй – сделки по какой категории недвижимости в обязательном порядке облагаются налогом. За разъяснениями норм Налогового кодекса корреспондент «Капитал.kz» обратился к экспертам.

Здесь важно напомнить хронологию внесения поправок. Об истории вопроса рассказал директор НИИ финансового и налогового права, доктор юридических наук и профессор Каспийского университета Евгений Прохоров. В 2015 году был принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам введения декларирования доходов и имущества физических лиц». Он предусматривал, что с 1 января 2020 года будет начисляться индивидуальный подоходный налог (ИПН) на прибыль, полученную при продаже жилья, вне зависимости от срока владения объектом. Однако с принятием нового Налогового кодекса РК от 25 декабря 2017 года старый Налоговый кодекс от 10 декабря 2008 года был отменен с 1 января 2018 года, в том числе и в части внесенных в него ранее изменений и дополнений. Таким образом из главного налогового документа была исключена спорная статья.

Согласно пунктам статьи 331 действующего Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (от 25.12.2017 г.), если казахстанец покупает и в течение года продает жилье или участок, то уплачивает 10% от суммы дохода от прироста стоимости (разница между ценой покупки и продажи).

Официальный представитель Комитета государственных доходов Алибек Абдилов напомнил, что налог на операции с недвижимостью, совершенные в течение короткого времени, вводили для борьбы со спекуляцией на рынке.

«Если имущество находится в праве собственности более года, то его владелец не облагается данным доходом. При этом введение данного налога было обусловлено целью снизить спекуляции на рынке недвижимости и пресечь возникновение так называемого «ценового пузыря», который негативно влиял на реальное ценообразование на рынке недвижимости. На сегодня поправок в Налоговый кодекс ни по дополнительному введению прогрессивной шкалы ИПН с продажи недвижимости, ни по увеличению срока с момента покупки не планируется. За два года с момента введения статьи 331 Налогового кодекса она оставалась без изменений», – сказал Алибек Абдилов.



Но эта норма не относится к коммерческой недвижимости. Владельцы данной категории объектов и земельных участков оплачивают 10% от дохода вне зависимости от срока владения.

«Принятая два года назад норма об уплате ИПН в размере 10% от прироста стоимости при заключении сделки продажи недвижимости менее чем через год с момента покупки не действует на коммерческую недвижимость, офисные помещения, на квартиры, выведенные из жилого фонда и являющиеся нежилыми помещениями. То есть владельцы данной категории недвижимости оплачивают налог в размере 10% от прироста стоимости. Закон на сегодня действует и в целом непонимания у владельцев не вызывает», – отметил адвокат Алматинской городской коллегии адвокатов, городской юридической консультации Максим Савич.

Налог с продажи жилой недвижимости или участка под ИЖС относится к подоходному налогу, где базой для исчисления является доход от прироста стоимости. Взимается он при двух обстоятельствах: владение недвижимостью меньше года и продажа по цене выше первоначальной.

«Один из основных имущественных доходов – это налог на прирост стоимости жилья.

В законе четко написано, что налог платят при реализации «жилищ, дачных строений, гаражей, объектов личного подсобного хозяйства, находящихся на праве собственности менее года с даты регистрации права собственности». То есть каким образом было получено это имущество, как возникло право собственности, нигде не указывается и значения не имеет. Поэтому налог этот действует не только с покупки, но и дарственной на квартиру или дом», – уточнила адвокат Алматинской городской консультации Шолпан Исмаилова.

Поэтому важно после получения недвижимости в дар или наследство заказать оценку объекта. Задним числом это сделать невозможно, говорит Шолпан Исмаилова. Если нет оценки, то налог рассчитывается по кадастровой стоимости, которая значительно ниже рыночной и поэтому выйдет большая сумма налога.

«Если же в течение года продается недвижимость, полученная в дар, то никаких заключений об оценке не принимается. Под стоимостью покупки понимается кадастровая цена жилья на 1 января года реализации, поэтому сразу продавать подаренное жилье невыгодно», – говорит адвокат.

Она также пояснила, что важно вовремя регистрировать право собственности в ЦОНе, так как учитывается не фактическое, а документально зарегистрированное владение.

ИПН рассчитывается по следующей схеме: казахстанец купил квартиру за 10 млн и в течение налогового года продает за 15 млн тенге, то налог 10% будет взиматься с 5 млн тенге. Но только в том случае, если сделка происходит в течение года. Если владелец совершает сделку на 366 день со дня приобретения, то оплачивать налог он не будет. Как отметил президент Казахстанской федерации недвижимости Ермек Мусрепов, все сделки четко отслеживаются.

«Есть камеральная проверка соглашений физических и юридических лиц отделом камерального мониторинга налогового органа на основании поданных нотариусами деклараций (как физических, так и юридических лиц). И если сделка по продаже недвижимости совершена в течение налогового года, то отправляется уведомление участникам сделки для того чтобы оплатить ИПН в размере 10% от прироста от сделки», – пояснил Ермек Мусрепов.

Все эти нормы уже действуют. Новых налогов при продаже недвижимости в 2020 году не будет, подчеркивают эксперты. Самое главное, вовремя регистрировать права собственности и получить оценку объекта.

Статья 331. Доход от прироста стоимости при реализации имущества в Республике Казахстан физическим лицом

1. Доход от прироста стоимости при реализации имущества физическим лицом возникает при реализации следующего имущества:
1) жилищ, дачных строений, гаражей, объектов личного подсобного хозяйства, находящихся на территории Республики Казахстан на праве собственности менее года с даты регистрации права собственности;
2) земельных участков и (или) земельных долей, целевым назначением которых с даты возникновения права собственности до даты реализации являются индивидуальное жилищное строительство, дачное строительство, ведение личного подсобного хозяйства, подсобное хозяйство, под гараж, на которых расположены объекты, указанные в подпункте 1) настоящего пункта, находящихся на территории Республики Казахстан на праве собственности менее года с даты регистрации права собственности;
3) земельных участков и (или) земельных долей, целевым назначением которых с даты возникновения права собственности до даты реализации являются индивидуальное жилищное строительство, дачное строительство, ведение личного подсобного хозяйства, садоводство, под гараж, на которых не расположены объекты, указанные в подпункте 1) настоящего пункта, находящихся на территории Республики Казахстан на праве собственности менее года с даты регистрации права собственности;
4) земельных участков и (или) земельных долей с целевым назначением, не указанным в подпунктах 2) и 3) настоящего пункта, находящихся на территории Республики Казахстан;

NCOC подписал контракт с уральской компанией на поставку гелия

Местное содержание в РК: от слов к делу

Елена Калинина

15 лет консорциум NCOC ведет работу по развитию местных предприятий в регионах РК. Получить контракт с NCOC непросто, учитывая высокие требования компании к подрядчикам. Но в Западно-Казахстанской области таковых уже 29 – на предоставление товаров, работ и услуг на общую сумму $60 млн. К этому списку присоединилась компания «МІКОМ», с которой 5 декабря руководство консорциума подписало пятилетний контракт на поставку гелия. Еще один документ – Меморандум о сотрудничестве по вопросам местного содержания – подписан в тот же день между руководством NCOC и акиматом Западно-Казахстанской области.

Общеизвестно, что природный газ, с которым работает завод Болашак, имеет большое содержание сероводорода, 17-18%. Любой выход этого газа на поверхность смертельно опасен для людей и окружающей среды. Гелий благодаря своим физическим свойствам нужен для проверки безопасности всех элементов трубопроводов: фланцев, манжет, других соединений. Он используется везде, где необходима уверенность в качественном уплотнении соединений во время краткосрочных ремонтных работ и капитального ремонта завода, который, согласно графику, выполняется через каждые два года его эксплуатации.

«Основной объем гелия используем во время остановки на капитальный ремонт завода, что происходит на третий год его эксплуатации. Разбираются все соединения, инспектируются резервуары, трубопроводы, далее все заново соединяется и проверяется. Высокая безопасность – наш главный приоритет. Важно также и то, что теперь поставки гелия будет выполнять местная компания, что стало еще одним успешным примером эффективности нашей Программы усовершенствования поставщиков», – уточнил заместитель управляющего директора NCOC Ермек Марабаев.

Кашаганский проект, по его словам, уже давно на устах – с самого начала реализации – как самый дорогостоящий. Сам консорциум заинтересован в расширении возможностей и повышении потенциала местных кадров и компаний Казахстана с целью достижения сокращения расходов в ходе производственных операций в рамках СРПСК в поддержку устойчивого развития местного содержания на протяжении всего срока действия СРПСК. Стало известно, что с акиматом Западно-Казахстанской области проведен аналогичный пробелов 44 предприятий по 36 категориям товаров, работ и услуг. Для 32 предприятий организовали форумы и семинары по процессам NCOC, а для 16 – обучение местного персонала для повышения их квалификации. Семи предприятиям оказана поддержка в прохождении сертификации по стандартам ISO, а Западно-Казахстанская Машиностроительная Компания получила инженерно-техническую поддержку для внедрения стандарта Американского общества инженеров-механиков (ASME).

Присуждение новых контрактов предприятиям ЗКО – дело ближайшей перспективы, причем в этом заинтересованы обе стороны.

«Соблюдение требований международных стандартов ведения бизнеса, предъявляемых к участникам выполнения работ на объектах NCOC, является сложным, но необходимым условием для технологического развития нашего предприятия. Мы благодарны NCOC за оценку нашего тендерного предложения и то, что привлекают в качестве подрядчиков не только крупные промышленные, но и относительно небольшие предприятия, представителей малого и среднего бизнеса, коим является наша компания», – сказал директор ТОО «МІКОМ» Федор Мостовщиков.

Федор Павлович уточнил, что компания, хотя давно работает с иностранными компаниями, теперь выходит на совершенно новый уровень профессиональной деятельности и намерена добиться статуса надежного партнера по выполнению работ по данному контракту. ТОО «МІКОМ» заинтересовано в расширении сотрудничества и по другим направлениям, например, по поставкам жидкого азота. Выиграть тендер по проведению сервисных работ на трубопроводных системах завода Болашак ему не удалось, но все же ТОО имеет возможность оказывать услуги на субподрядном уровне.

В целом, по количеству контрактов и общей их сумме ЗКО вышла на пятое место в РК. Руководством области предпринимаются шаги для улучшения этого показателя.

«У нас в области есть много ОЕМ – компаний, являющихся оригинальными производителями оборудования. Например, это ТОО «PetroValves KIOS Kazakhstan» из г. Аксай, АО НИИ «Гидроприбор» и АО «Уральский завод «Зенит» из областного центра. Есть задумка сделать локализацию таких компаний на территории нашей области, считающейся лидером машиностроения. По кадрам, поскольку местное содержание без них невозможно, аким ЗКО рассказал о создании единого учебного центра по подготовке местных кадров по международным стандартам, которые заменят иностранных специалистов после обучения», – отметил первый заместитель акима Западно-Казахстанской области Мухтар Манкеев.

Кстати, в Северо-Каспийском консорциуме в прошлом году 47 иностранных специалистов заменили на местных, ранее это были аналогичные цифры: 40 в 2017 году и 43 в 2016-м. В нынешнем году компания добилась результата 49,8% по местному содержанию при плане – 40%. Оператор Северо-Каспийского проекта высказывается за повышение этого показателя, особенно в части увеличения содержания товарной группы.

Меморандум, где помимо основных положений заложены и этические деловые стандарты, расширяет сотрудничество в области оказания образовательных, экспертных и консультационных услуг, а также призван усилить обмен информацией по вопросам развития местного содержания, в том числе способствовать повышению квалификации местных специалистов и развитию производственных мощностей местных компаний.

Стоит отметить, что аналогичные меморандумы ранее были подписаны Северо-Каспийским консорциумом в ряде регионов Казахстана – Кызылординской, Карагандинской, Мангистауской, Атырауской, Туркестанской областях и в Шымкенте.

В ходе визита в Уральск делегация NCOC посетила несколько заводов и предприятий региона. Цель – уже озвученная выше – расширить количество местных поставщиков товаров, работ и услуг.

«В области имеется большой потенциал токарного производства, точной и качественной работы с металлом, специалисты высокого профиля заняты в машиностроительной отрасли. Посетив несколько заводов, могу сказать, что технологии не стоят на месте, усовершенствуются, я думаю, мы найдем точки соприкосновения. Также очевиден потенциал судостроения, что необходимо использовать по максимуму», – подчеркнул Ермек Марабаев.

Стоит пояснить, почему важны современные технологии в судостроении для NCOC. Уровень Каспия падает, а Северный Каспий является самой мелководной его частью, поэтому позаботиться о флоте, которым консорциум пользуется, нужно уже сегодня. Вариантов немного: либо поменять флотилию на корабли с меньшей осадкой, либо найти технологии уменьшить ее. Например, использовать воздушную подушку.

«Это счастливый случай, что нам презентовали такую технологию, причем два экспериментальных образца, которые отличаются от западных моделей. И такое впечатление – что местные образцы воздушной подушки безопаснее зарубежных», – резюмировал Ермек Марабаев.

Руководители предприятий, которые посетила делегация NCOC, презентовав имеющиеся образцы, заявили, что могут выполнить любые заказы консорциума.

«Мы можем сделать все, но нужна документация, тогда заработаем деньги и обновим производство. У нас старое оборудование, требуется перевооружение. Особенность завода в том, что имеется полный цикл производства: от заготовки и строительства до настройки и сдачи заказчику. В течение 30 лет мы обслуживаем корабли, изготовленные на нашем заводе, поэтому проблем с ними не возникает», – заявил и. о. генерального директора АО «Уральский завод «Зенит» Виктор Гарчев.

«Производим то оборудование, которое нас просят – в этом наша сила, как научно-исследовательского института, – рассказал генеральный директор АО НИИ «Гидроприбор» Александр Гнеломедов. – Именно здесь в свое время построили первый в СССР подводный робот для обследования подводных газопроводов. Сейчас в нефтегазовом секторе мы работаем с «ТШО», с АО «Интергаз Центральная Азия», ТОО «Каражмуная». Изготавливаем буксиры, катера, суда спасательные, удовлетворяющие требованиям морского регистра и доказавшие свою надежность. В нашем ассортименте буи, вехи с использованием спутниковой навигации, металлоконструкции, разнообразные узлы: измерительные ограничители диафрагмы, сужающие устройства, необходимые при замере расхода, для стабилизации давления. Производим стойки, устройства для газопроводов, например, для сбора амбарной нефти. NCOC нас аккредитовал, мы прошли предквалификацию. Заинтересованы в заключении долгосрочных контрактов», – сообщил он.

Эти заводы посетили специалисты производственного департамента и отдела контрактов и закупок NCOC в составе общей делегации, чтобы на месте разобраться с техническими спецификациями и возможностями для формирования будущих заказов.

«Тендер необходим, но для увеличения местного содержания мы можем сделать пробные заказы без него. Если заказ от местного поставщика оправдывает ожидания, в правилах закупок имеется специальное допущение в части приоритета для него и пролонгации таких контрактов. Это условия для реальной поддержки экономики по местному содержанию. Пробные заказы в этом году уже сделаны по некоторым позициям. В 2020 году рассматриваем возможность для вручения пяти и более пробных заказов. Возможно создание производств местных линий или поддержка таковых», – сказал Ермек Марабаев.

Создание учебного центра, о чем уже говорилось, уменьшит приток зарубежной рабочей силы. NCOC, после того как мастерство рабочих в этом центре доведут до определенного уровня, готов их использовать. Что касается увеличения товарной группы, одного желания консорциума мало. Определенная, весьма ответственная работа предстоит самим товаропроизводителям, будущим поставщикам. Хорошим примером служат десятки контрактов, подписанных ранее, и последний, подписанный с ТОО «МІКОМ».

Bitcoin за $100000: рынок ждет халвинг

Дмитрий Чепелев

Несмотря на возросшую волатильность, по итогам прошедшего семидневного периода криптовалютный рынок остался практически на тех же позициях, что и неделей ранее. В целом, отсутствие дальнейших негативных новостей из Китая стало в определенной степени стабилизирующим фактором, который не дал «цифровому золоту», а вместе с ним и рынку продолжить падение. Не менее важную сдерживающую Bitcoin (BTC) от падения роль играет и предстоящий халвинг «первой криптовалюты». И хотя мнения о потенциальном очередном гиперболическом цикле роста Bitcoin (BTC) после халвинга могут быть ошибочными, большинство инвесторов не готовы упустить потенциально возможные прибыли. При этом, если принять во внимание прогнозируемую стоимость актива, то их можно понять. По мнению соучредителя Morgan Greek Digital Энтони Помпليано, уже к концу 2021 года за 1 Bitcoin (BTC) будут давать около $100000. «Я не считаю, что цена взлетит прямо на следующий день после халвинга, но думаю, что, начиная с текущих значений, она поднимется до $100 000 к декабрю 2021 года», – делится он своим видением.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка снизилась на 1,4%. На утро среды, 11декабря 2019 года она составила $197,1 млрд против $199, 9млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). На прошедшей неделе «первая криптовалюта» так и не смогла вырваться за отметку $7600. На данном этапе рыночного цикла падение Bitcoin (BTC), несомненно, влечет за собой падение альткоинов, однако работать в обратную сторону корреляция отказывается. Именно подобная ставка на рост альткоинов и сыграла злую шутку с криптовалютным ICO-фондом известного инвестора Майка Новогратца. Исходя из крайнего отчета фонда, от инвестиций в размере $17,4 млн осталось лишь $2,9 млн. Потери составили более 80%. Фонд инвестировал в основном в различные малоизвестные ICO, рассчитывая, в первую очередь, но очередной «сезон альткоинов», который ждали инвесторы после начала роста Bitcoin (BTC).

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 4 по 11 декабря 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	4 дек 2019 г.	11 дек 2019 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$7365	$7273	-1,25%
2. Ethereum (ETH)	$148,84	$145,57	-2,20%
3. Ripple (XRP)	$0,221	$0,222	0,45%
Общая кап-ция (млрд)	$199,9	$197,1	-1,40%

Аналитическо-информационный портал CoinDesk опубликовал статистику от компании Digital Assets Data, свидетельствующую о том, что в последнее время Bitcoin (BTC) перестал быть защитным биржевым активом. В частности, компания заявляет, что большую часть уходящего года «первая криптовалюта» показывала негативную корреляцию с биржевым индексом S&P 500, однако в октябре ситуация изменилась. В свою очередь, это может вылиться в то, что в случае резкой волатильности на фондовом рынке «цифровое золото» не будет демонстрировать столь существенный рост, как раньше. «Негативная корреляция выступала поддержкой тезисам о средстве сохранения стоимости и цифровом золоте. Инвесторы, возможно, использовали биткоин как средство хеджирования в периоды глобальных экономических потрясений, – поясняет Кевин Кальтенбахер из Digital Assets Data. – Недавние тенденции могут разрушить этот стереотип».

На утро среды, 11 декабря 2019 года, цена Bitcoin (BTC) составила $7273. За прошедшую неделю стоимость «первой криптовалюты» просела на 1,25%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом снизилась на $1,6 млрд и составила $131,6 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации на конец прошедшего семидневного периода нарастила 0,2 процентных пункта и составила 66,8%.

2. Ethereum (ETH). На протяжении прошедшего семидневного периода «цифровую нефть» существенно лихорадило. Несмотря на то, что в первой половине недели, как и большинство других криптовалют, «эфир» продемонстрировал признаки стабилизации, во второй половине недели ему не удалось избежать падения, и он разделил судьбу рынка. «Цифровую нефть» не спасло даже успешное проведение хардфорка «Стамбул», который состоялся в воскресенье, 8 декабря. Проведенное обновление должно повысить масштабируемость решений, разработанных на основе «технологии доказательств с нулевым разглашением», а также устойчивость сети к DDoS-атакам. При этом проведенный хардфорк позволил Ethereum (ETH) подняться на вторую строчку в очередном рейтинге криптовалют от Центра по развитию индустрии информационных технологий (CCID).

Тем временем Ethereum-сообщество всколыхнула новость о том, что Ethereum Foundation планирует существенно сократить финансирование части команд разработчиков. Однако создатель сети Виталик Бутерин поспешил заверить сообщество в том, что имеет место банальная оптимизация расходов. «Это не проблема нехватки денежных средств. Годовой бюджет организации все также составляет $30 млн, а имеющихся в наличии резервов должно хватить еще на шесть лет. Однако, да, недавно мы провели оценку некоторых внутренних команд и исключили их, потому что больше не хотим их финансировать», – заявил он.

На утро среды, 11 декабря 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $145,57. По итогам прошедшего семидневного периода «цифровая нефть» потеряла 2,2% от своей стоимости. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,05 процентных пункта, составив 8,05%.

3. Ripple (XRP). Несмотря на продемонстрированный на прошедшей неделе небольшой рост, достаточно сложно отнести данную криптовалюту к победителям. В целом, «рипл» крайне точно повторял общую динамику рынка, под напором которого во второй половине отчетного периода пошел вниз.

На утро среды, 11 декабря 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,222. Криптовалюта по итогам прошедшего семидневного периода выросла на 0,45%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла на 0,1 процентных пункта и составила 4,89%.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

В СКО ПОСТРОЯТ 10 МОЛОЧНЫХ ФЕРМ

В 2020 году в Северо-Казахстанской области начнется строительство 10 современных молочных ферм, сообщили в акимате региона. Новые комплексы позволят увеличить объем производства молока в регионе на 20 тыс. тонн в год. «Животноводство — выгодное дело, особенно молочное производство. Те, кто этим занимается, видят реальные доходы от своей деятельности. Сейчас мы работаем с сельхозтоваропроизводителями над тем, чтобы эта работа была усилена», — сказал глава области Кумар Аксакалов на открытии новой молочной фермы ТОО «Дайындыкагро». Предприятие оборудовано современной техникой. Создано 28 постоянных рабочих мест. Отметим, что прошлом году в регионе было открыто 4 фермы, в 2019 году запустили 3 современных молочных комплекса. Напомним, министерство сельского хозяйства разработало меры по полному импортозамещению социально значимых товаров. «Сейчас у нас в перечень социально значимых входит 19 товаров, из которых только по 6 имеется импортозависимость», — отметил министр сельского хозяйства Сапархан Омаров. У Минсельхоза есть четкий план по импортозамещению данных 6 товаров. Меры позволят к 2024 году насытить внутренний рынок до 80 и 100% отечественной продукцией с привлечением в сектор порядка 770 млрд тенге инвестиций в основной капитал. Для обеспечения к 2024 году внутренних потребностей страны в мясе птицы (49% импортируется), колбасных изделиях (39%), сырах и твороге (46,5%), яблоках (31,5%) и сахаре (57,3%) планируется открытие промышленных молочно-товарных ферм, птицефабрик, яблоневых садов, строительство и модернизация сахарных заводов. **(kapital.kz)**

В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ БУДУТ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ ТРАВЫ

В Сарканском районе планируется строительство завода по переработке лекарственных трав мощностью 200 тонн готовой продукции в сезон. При этом сырьем предприятие будет обеспечивать себя само. На участке более 400 га будут высажены различные виды лекарственных трав. С запуском проекта будет создано 30 рабочих мест, привлечено более 400 млн тенге инвестиций. Об этом стало известно на ежегодных заслушиваниях акимов районов и городов, сообщает пресс-служба акимата. По словам акима Сарканского района Марата Разбекова, ТОО «МТиК» будет строить гидроэлектростанцию с созданием 20 постоянных рабочих мест, будет привлечено порядка $7 млн. Появится в районе и ветроэлектростанция мощностью 50 МВт с созданием 15 новых рабочих мест. Аманды Баталов поручил уделить особое внимание развитию садоводства, созданию молочно-товарных ферм, активно заняться вопросом переработки мяса. В Кокуськом районе планируется расширение молочно-товарной фермы ИП «Каримов»: с 400 до 600 голов, строительство откормплощадки на 1000 голов ТОО «АПК «Алиа», откормплощадки на 300 голов на базе КХ «Жұлдыз», животноводческой фермы на 100 дойных коров и 100 голов для откорма ИП «Тілек». «В Аксуском районе необходимо развивать тепличное хозяйство и строить откормплощадки. Для этого в районе есть все условия, но слабо ведется работа по привлечению инвесторов. В Есикельинском районе необходимо заняться развитием новых садов, тепличных хозяйств. При этом в районе немало проектов в рамках «экономики простых вещей», поэтому важно усиленно поработать над их реализацией», – считает глава региона. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БОЛЕЕ 120 СТРАН ПОТРЕБЛЯЮТ ПРОДУКЦИЮ ИЗ РК

За десять лет индустриализации обеспечен опережающий рост промышленного производства и значительно улучшены основные таргетированные показатели. В настоящее время более 120 стран в мире потребляют продукцию, произведенную в Казахстане. Об этом сообщили в пресс-службе МИИР РК. «Первая казахстанская программа индустриализации, стартовавшая как антикризисная мера, впоследствии стала эффективным инструментом последовательного развития обрабатывающей промышленности и перехода традиционных для казахстанской экономики сырьевых производств на более высокие переделы», – говорится в сообщении министерства. По данным ведомства, в рамках программы индустриализации запущено 1250 проектов. Создано около 195 тыс. рабочих мест, из них 120 тыс. постоянных, 75 тыс. временных. Налажен выпуск более 500 видов ранее не производимых в Казахстане товаров. Доля обрабатывающего сектора в структуре промышленности увеличилась с 32% в 2009 году до 38% в 2018 году. Производство выросло в реальном выражении на 42,3%. Наибольший вклад в прирост оказали металлургическая промышленность (42%), производство продуктов питания (13,7%), машиностроение (10,7%) и производство стройматериалов (10%). В экономику было привлечено более $32 млрд прямых иностранных инвестиций. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ 43 ТЫС. ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В сфере оптовой и розничной торговли, а также ремонта автомобилей и мотоциклов и их реализации на конец октября 2019 года была зарегистрировано 131 тыс. малых предприятий — лишь на 0,2% больше, чем годом ранее. Доля от всех зарегистрированных малых компаний за год сократилась с 30,6% до 30%. Из них действующих — 81,1 тыс. малых компаний, рост за год — на 11,4%. Это увеличило долю от всего действующего малого бизнеса с 27,3% до 27,6%. Почти половина всех зарегистрированных торговых малых предприятий приходится на Алматы и Нур-Султан: 43,1 тыс. и 21,1 тыс. соответственно, из них действующие — 24,2 тыс. в Алматы и 14 тыс. в Нур-Султане. Наименьшее количество малых компаний в сфере торговли приходится на Туркестанскую область, где насчитывается всего 2 тыс. зарегистрированных предприятий, из них действующие — 1,2 тыс., а также на Кызылординскую область: 1,8 тыс. зарегистрированных, из которых 1,2 тыс. действующих малых компаний в секторе. Количество малых активных компаний в сфере торговли составляет 38,8 тыс., рост за год — на 6,5%. Их доля от всего активного малого бизнеса — 24,3%. В то же время удельный вес активных малых компаний в сфере оптовой и розничной торговли, а также ремонта автомобилей и мотоциклов от действующих в секторе за год сократился с 50% до 47,8%. **(finprom.kz)**

БИЗНЕС СЭКОНОМИТ 382 МЛРД ТЕНГЕ

Министр национальной экономики Руслан Даленов рассказал о том, что налоговые каникулы позволят предпринимателям пополнить оборотные средства и улучшить свою деятельность. Субъекты микро- и малого предпринимательства с 1 января 2020 года на 3 года будут освобождены от подоходного налога, напомнил глава МНЭ РК. «В результате бизнес за 3 года сэкономит 382 млрд тенге, это хорошая сумма... Наряду с освобождением от налога с 1 января 2020 года вводится мораторий на проверки субъектов МСБ сроком на 3 года. В среднем не будет проведено около 100 тыс. проверок. Это позволит снизить административную нагрузку, обеспечить стабильность бизнес-среды, облегчить ведение бизнеса и развить конкуренцию», – сказал Руслан Даленов. Министр уточнил, что на сегодня более 30% экономически активного населения Казахстана занимаются малым и средним бизнесом. «За последние 5 лет количество субъектов МСБ выросло в 1,5 раза, достигнув 1,3 млн человек», – сказал Руслан Даленов. Напомним, Касым-Жомарт Токаев поручил правительству разработать законодательную основу освобождения компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года. **(kapital.kz)**

АГРОГИГАНТЫ США НАМЕРЕНЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РК

Достигнуты договоренности об инвестировании лидерами американского агробизнеса в открытие предприятий по переработке мяса и производству оросительных систем в Казахстане. Об этом стало известно во время рабочего визита в США премьер-министра Аскара Мамина. Стороны подписали соглашения о реализации программы развития современной агромультипротеиновой индустрии в Казахстане. Документ на первом этапе предусматривает строительство в РК современного мясоперерабатывающего комплекса производительностью около 2 тыс. голов в сутки. В целом «Tyson Foods» планирует инвестировать $1,5 млрд в создание в Казахстане полного цикла — от кормопроизводства до переработки и изготовления готовой мясной продукции. «Tyson Foods – это всемирно известная марка. Они экспортируют мясо птицы, говядины, свинины в 68 стран мира. На сегодняшний день это один из самых известных брендов в мире. Они сейчас планируют заходить в Казахстан со своими инвестициями. В общем плане компания «Tyson Foods» хочет построить три завода в Казахстане», — сказал министр сельского хозяйства Сапархан Омаров. Также подписано соглашение о принципах эффективного орошения и улучшения производительности сельского хозяйства Казахстана. Документ предусматривает строительство в 2022 году завода по производству ирригационных установок Valley. **(kapital.kz)**

Правильный выбор – хороший доход

На что обращать внимание депозиторам?

Ксения Бондал

Когда у вас есть мечта, не стоит откладывать ее исполнение на потом, надо просто начать двигаться в эту сторону и самое сложное – сделать первый шаг. Лусине М. давно мечтает купить квартиру на своей исторической родине – в величественной и живописной Армении. Хотя в Актау, где она сейчас живет с семьей, у Лусине уже есть недвижимость, год назад она начала действовать для того, чтобы получить желаемое – открыла сберегательный депозитный счет в Сбербанке с самой высокой ставкой вознаграждения для того, чтобы накопить деньги на заветную квартиру.

«Я стала клиентом Сбербанка год назад и ни разу не пожалела о своем выборе. До этого у меня уже был опыт сотрудничества с коммерческим банком – у меня был депозит, но я периодически снимала с него деньги, да и ставка была ниже, чем у Сбербанка. Сейчас здесь у меня сберегательный депозит, он нравится мне тем, что по нему начисляется самый высокий процент, тем более что у меня вклад в национальной валюте, а значит – и ставка по нему выше, чем по долларовому депозиту», – рассказала Лусине.

Она выбрала Сбербанк, потому что он давно работает на рынке России, а на рынке Казахстана – 13 лет.

«Я не специалист в банковской сфере и не знаю иностранного банка в Казахстане, который бы начал работать раньше Сбербанка. Дело не в том, что я не доверяю казахстанским банкам, а в том, что головной офис Сбербанка находится в России, где он работает очень и очень давно. И это важно для меня, так как это гарантия стабильности и сохранности моих денег», – поясняла Лусине.

Кроме того, она уверена, что из всех банков, которые работают в Актау, самый лучший сервис также у Сбербанка.

«Я не просто так коплю деньги на депозите, я хочу купить квартиру в Армении, и меня не интересуют все эти авантюрные способы увеличения капитала, типа игры на Форексе, покупки биткоинов или покупки акций каких-то непонятных и далеких от меня компаний. А депозиты понятны для меня, и я считаю их самым надежным способом накопить деньги», – заметила Лусине.

Сберегательные депозиты, как правильно заметила наша собеседница, действительно подразумевают самые высокие ставки вознаграждения. Их можно открыть, имея как 1 000 тенге, так и 100 000 тенге, на срок от 6 до 36 месяцев. В Сбербанке Казахстан эффективная ставка по таким вкладам для физлиц, с возможностью пополнения, доходит до 13,5% годовых. Помимо них, у банка есть также несрочные депозиты для физлиц, где минимальная сумма депозита составляет 1 тыс. тенге, срок действия – 13 и 24 месяца. При этом у Сбербанка по ним одна из самых высоких ставок на рынке – 9,8% в тенге, равно как и в долларах выше уже не найти – 1% годовых. Своим клиентам он предлагает открыть и срочные вклады, когда первоначальная сумма стартует с 3 тыс. тенге на срок от 6 до 36 месяцев, по ним вознаграждение будет составлять до 10,8-11% в год.

Но сейчас казахстанцы старше 35 лет финансово образованы и обращают внимание не только на возможную прибыльность вкладов, и пример Лусине – тому подтверждение. Итак, на что же кроме размера вознаграждения вкладчику обращать внимание при выборе банка? Во-первых, является ли он участником системы гарантирования депозитов. Ну, с этим все просто. В Казахстане на данный момент действуют 27 коммерческих банков, и 25 из них являются участниками Казахстанского фонда гарантирования депозитов. Во-вторых, нужно поискать информацию о том, какой у банка международный рейтинг. Чем он выше, тем стабильнее банк. В-третьих, поинтересоваться, сколько лет банк работает на рынке. В-четвертых, кто его акционеры, если это часть какой-то глобальной группы, как Сбербанк Казахстан, то это дополнительная защита для вкладчиков.

Кроме того, всегда нужно уточнять все условия депозитов. Это важно для того, чтобы не возникало каких-либо неприятных ситуаций, например, вам срочно понадобились деньги, и вы рассчитываете снять их со своего счета, но тут выясняется, что по условиям их нельзя изымать или частично снимать. И тогда появляются необоснованные претензии к сотрудникам банка, которых можно было избежать.

Также важно при заключении договора обратить внимание, предусмотрена ли возможность пополнения депозита. От этого может зависеть не только ставка вознаграждения, но и время, за которое вам удастся накопить запланированную сумму. Кроме того, необходимо ознакомиться с условиями при пролонгации вклада. Если, например, в конце срока действия договора вы не востребовали деньги, вклад может быть либо автоматически пролонгирован на такой же срок по ставке, действующей в банке на момент пролонгации, либо средства с накопленными процентами будут переведены на счет «до востребования».

Это основные пункты, которые стоит учитывать, когда вы принимаете решение о том, какому банку доверить свои деньги. Копите правильно и прибыльно!

Нацбанк о резервах, налоговой неделе и волатильности на валютном рынке

О ситуации на рынке рассказал директор Департамента монетарных операций Нацбанка РК Алия Молдабекова

Мадина Касымова

Геополитическая напряженность и риски замедления мировой экономики стали главными причинами роста стоимости золота в 2019 году. О том, какое количество драгоценного металла Нацбанк выкупил на местном рынке за 11 месяцев текущего года, чем был вызван рост волатильности нацвалюты в конце ноября и что происходит с активами Национального фонда с начала года, в интервью «Капитал.kz» рассказала директор Департамента монетарных операций НБ РК Алия Молдабекова.

– Как изменились резервы Национального банка в ноябре?

– Золотовалютные активы Нацбанка на конец ноября составили $28,7 млрд, уменьшившись на $800 млн за месяц. Среди основных причин снижения – отток с корреспондентских счетов в валюте банков второго уровня и падение стоимости портфеля золота.

На фоне сообщений о потенциальном заключении торговой сделки между США и КНР в ноябре геополитические риски снизились, сложился благоприятный риск-сентимент. В результате цена на золото за ноябрь уменьшилась с $1506,4 до 1456,35 за унцию, или на 3,3%. Рыночная стоимость портфеля драгметалла также продемонстрировала отрицательную переоценку, несмотря на покупки у местных производителей.

В рамках Концепции формирования и использования средств Нацфонда Национальный банк в ноябре осуществил последнюю на этот год продажу золота на сумму $100 млн из запланированного в 2019-м к продаже $1 млрд.

– Почему банки второго уровня в ноябре изымали валютные средства со счетов в НБ РК?

– Динамика объемов корреспондентских счетов в иностранной валюте БВУ в Национальном банке зависит от операций, проводимых клиентами банков. В их число могут входить осуществление платежей за импорт товаров и услуг, погашение внешних займов, инвестирование в зарубежные активы и другие операции.

Данный отток мы связываем с погашениями валютных обязательств субъектов экономики. В ноябре АО «НК «КТЖ» досрочно погасило облигации в иностранной валюте, общая сумма выплат по которым составила $897 млн.

– Подводя итоги уходящего года, какие тренды в динамике резервов вы могли бы отметить?

– Главным трендом уходящего года, без сомнения, можно назвать рост цены на золото. Стоимость драгметалла увеличилась практически на $200 за унцию, и это стало основной причиной роста портфеля золота в составе международных резервов. Цена на золото поднялась на фоне роста геополитической неопределенности и рисков замедления мировой экономики, что в целом способствовало увеличению стоимости безопасных активов.

Национальный банк продолжал покупать золотые слитки в рамках реализации приоритетного права. За 11 месяцев текущего года он выкупил около 50,6 тонны золота, для сравнения: за весь 2018 год было приобретено 50,8 тонны золота.

Казахстан находится в топ-20 стран по объемам золотых запасов в мире.

Если смотреть с точки зрения негативных трендов, то погашение внешних обязательств квазигосударственного сектора было основной причиной снижения валютной части резервов. В этом вопросе, с учетом сложившейся ситуации с избыточной тенговой ликвидностью, мы предполагаем, что квазигосударственный сектор основную долю заимствований будет осуществлять на внутреннем рынке в национальной валюте, что снизит их валютные риски.

– Как вы оцениваете динамику национальной валюты в ноябре и в целом в 2019 году?

– В ноябре можно отметить рост волатильности национальной валюты. Если в августе-октябре колебания тенге внутри дня составляли в среднем 0,68 тенге, то в ноябре они составили 0,79 тенге, в отдельные дни достигали 1,86 тенге. Это означает, что становится больше разнонаправленных операций и мнения участников о направлении торгов разделяются даже внутри дня. Это, несомненно, хороший показатель для валютного рынка.

Если говорить в целом, то в течение года тенге реагировал на фундаментальные факторы, такие как условия торговли, приводя к двусторонним движениям национальной валюты.

Негативным фактором для национальной валюты стало падение цены на нефть, когда средняя стоимость составила около $64 за баррель, что ниже среднегодового уровня прошлого года на 11%. В итоге с начала года тенге ослаб на 0,6%.

Также спрос на иностранную валюту увеличился за счет роста импорта. Мы уже отмечали, что импорт товаров, по предварительным результатам 9 месяцев 2019 года, вырос на 12,2% и составил $28,2 млрд. Рост был связан с инвестиционными затратами крупных сырьевых и инфраструктурных проектов. Возросший импорт привел к ухудшению дефицита текущего счета, который на конец III квартала, по предварительным данным, составил $4,7 млрд.

– Как вы оцениваете ситуацию на денежном рынке? В конце ноября – начале декабря отмечался рост ставок на рынках репо и своп на бирже?

– Рост ставок денежного рынка связан с так называемой налоговой неделей. В периоды налоговых выплат у клиентов банков второго уровня возникает спрос на тенговую ликвидность для совершения платежей в бюджет. БВУ в рамках обслуживания клиентов начинают временно привлекать недостающую краткосрочную ликвидность на бирже.

Увеличение спроса на тенговую ликвидность приводит к росту ставок на денежном рынке, в связи с чем они достигают верхней границы коридора процентных ставок Национального банка. НБ РК для стабилизации инфляции предоставляет и изымает тенге в рамках ежедневных операций. Такие однодневные операции мы проводим ежедневно с 2016 года, без ограничений в объеме.

– Ходили слухи, что Национальный банк спасал в этот период «тонущие банки», так ли это?

– Помощь банкам не оказывалась. Операции по регулированию ставок не являются инструментом предоставления займов в качестве заимодателя последней инстанции.

Операции проводятся для удержания ставок денежного рынка в пределах коридора ставок Национального банка, БВУ заимствуют тенге на рынке и у Нацбанка и в другие периоды, не только в налоговые недели.

Налоговая неделя завершилась, спрос на тенге со стороны банков стабилизировался, и ставки вернулись к своим привычным значениям.

К сведению, на официальном сайте мы ежедневно открыто публикуем все операции Национального банка, проводимые в рамках реализации монетарной политики, и такая практика продолжится.

– Что происходит с активами Национального фонда с начала года?

– В отличие от отрицательной динамики доходов Национального фонда в 2018 году его валютные активы с начала года выросли и на конец ноября составляют порядка $60,5 млрд.

Отрицательная доходность 2018 года сложилась в результате коррекции на рынке акций, падение которого в IV квартале составило более 13%.

Однако уже в текущем году рынок акций восстановился и показал рост за 11 месяцев более 25%. Также позитивную доходность, около 2%, продемонстрировали облигации развитых стран, в которые преимущественно инвестированы активы сберегательного портфеля Национального фонда.

В результате, по предварительным данным, доходность всего фонда составила около 5,8%, а инвестиционный доход – около $3,4 млрд.

БВУ сегодня конкурируют за «экранное» время клиентов

Заместитель председателя Halyk Bank Аскар Смагулов о последних тенденциях в сфере банковских IT– технологий

Меруерт Сарсенова

О том, какие тренды повлияли на развитие инновационного направления в банках, а также почему 2020 год станет «поворотным пунктом» для финансового сектора страны в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал заместитель председателя правления АО «Народный Банк Казахстана» Аскар Смагулов.

– Аскар Сагидоллаевич, какие основные тренды уходящего года в банковской сфере вы могли бы выделить?

– Наверное, я бы выделил главный тренд 2019 года – это рост безналичной оплаты. Стоит упомянуть, что еще в прошлом году мы стали очевидцами того, как в Казахстане объем безналичных платежей в первый раз превысил по количеству наличные платежи. А уже в середине текущего года, по данным Нацбанка, соотношение составило – три к одному. Самыми популярными операциями были признаны: оплата товаров и услуг – порядка 46% и перевод одного счета на другой – около 40%. При этом средняя сумма безналичного платежа возросла до 12 тыс. тенге, а одной интернет-транзакции до 16,5 тыс. тенге. Исходя из этих данных, я бы назвал такой тренд ренессансом банковского рынка, особенно в рознице.

– Хотелось бы услышать от вас о последних тенденциях, которые повлияли на развитие интернет-технологий в банковском секторе страны.

– Я думаю, во-первых – это бесконтактная оплата. В уходящем году она стала популярна благодаря таким флагманским продуктам, как QR-код и Apple Pay. Кстати, на прошлой неделе мы первыми из банков РК также презентовали аналогичное решение и для Android – Homebank Pay. Учитывая, что по статистике 2/3 населения Казахстана – держатели смартфонов именно этой операционной системы, мы надеемся, что новый продукт станет не менее востребованным у наших клиентов.

Во-вторых, я бы назвал – биометрическую верификацию, которую уже применяют некоторые финансовые институты. Если раньше этот механизм был на уровне теории, то сейчас он является полноценным компонентом современных банковских продуктов. Можно сказать, что все развитые страны используют верификацию, одни – в целях безопасности, другие – для упрощения клиентского опыта.

– В таком случае, насколько мы не отстаем от них?

– Я думаю, что мы движемся достаточно быстро в этом направлении и сейчас находимся в топ-25 стран по использованию современных технологий в мире.

– Сейчас стало модно внедрять роботизацию, я знаю, что Halyk Bank тоже не обошла стороной эта тема. По вашему мнению, способна ли она стать альтернативой человеческому труду и не повлечет ли сокращение рабочих мест?

– Главное, мы должны понимать, что роботизация делается не ради роботизации, а преследует определенную бизнес-цель: это либо сокращение расходов, либо улучшение качества предоставляемых услуг. И здесь возникает тонкая грань между автоматизацией и роботизацией. То есть автоматизация подразумевает исключение человеческого труда, а роботизация скорее воссоздает ту рутину последовательности, которую совершает сотрудник в процессе своей деятельности.

Что касается Halyk Bank, мы хотим, чтобы наши сотрудники добавляли ценность в этот самый процесс. И задача стоит – не сократить людей, а направить туда, где они были бы наиболее эффективны – для этого мы готовы их переобучать и перепрофилировать.

Сегодня наш банк занимает больше 40% казахстанского рынка, мы обслуживаем почти 11 млн клиентов, поэтому нам нужны работники в тех сферах, которые нацелены на улучшение качества обслуживания. Очевидно, что обычный менеджер принесет больше пользы, если у него освободится дополнительное время, например, для консультации клиента.

– На ваш взгляд, какие значимые события ожидают банковский сектор в 2020 году?

– Первым большим событием для банковской системы я бы назвал выделение из состава Национального банка отдельного ведомства – Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР). Второе не менее важное – результаты оценки качества активов AQR, которые будут объявлены в начале следующего года.

И третье – проект «Использование принципа открытой архитектуры в финансовой сфере», обсуждаемый сейчас в диалоге между Ассоциацией финансистов Казахстана, Нацбанком и БВУ. Эта инициатива в обозримом будущем позволит всем участникам банковского рынка обмениваться данными о клиентах, но только при согласии последних. С точки зрения конкуренции потребителю будет проще переходить на обслуживание из одного фининститута в другой, получая наиболее выгодные предложения от любого игрока на рынке. Такая система давно уже практикуется в развитых странах Европы и США.

Кроме того, мы ожидаем, что 2020 год станет для Казахстана тем «поворотным пунктом», когда население со средним доходом придет на рынок инвестирования, предпочитая депозитам более выгодные инструменты для вложения финансовых средств. И мы, Halyk, в свою очередь готовы предложить новые интересные продукты в рамках деятельности банка и наших дочерних (брокерских) компаний.

– А насколько сейчас сильна конкуренция на профильном рынке?

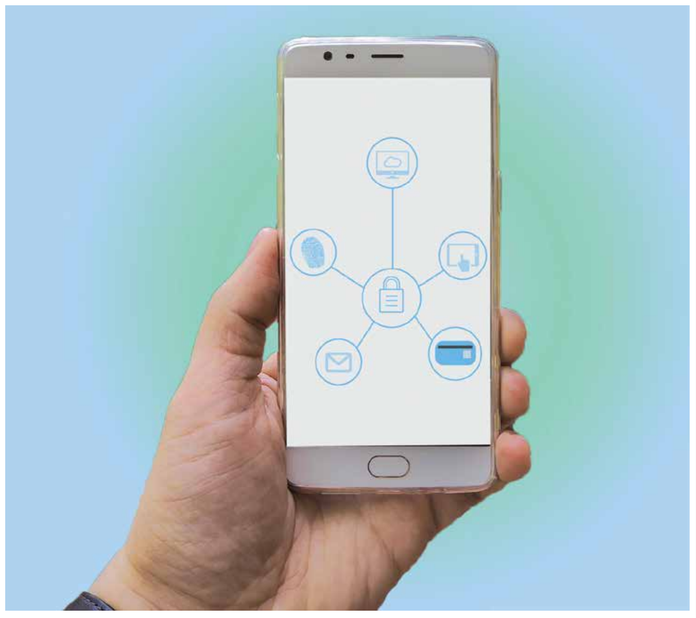
– В настоящее время мы наблюдаем два противоречивых тренда. Первый – благодаря мобильному банкингу сузилось расстояние между потребителем и поставщиком услуг. Второй – у финансовых институтов идет борьба за качественное «экранное» время клиента (прим. автора – время, проведенное у экранов таких устройств, как смартфон, планшет, компьютер или телевизор), которое, по сути, становится. На этом поле мы все пытаемся конкурировать за одного конкретного человека.

– В этой связи, какие возможности предоставит Halyk Bank для своих клиентов в предстоящем году?

– В следующем году наши розничные клиенты получат новые сервисы и обновленный Homebank. Во-вторых, предпринимателям, которые работают в интернет-магазинах, будет предложен усовершенствованный платежный сервис Е-pay. А те коммерсанты, которые осуществляют свою деятельность непосредственно из точек продаж, смогут применять два новых дополнительных устройства – Android POS, включающий в себя кассовый учет и оператора фискальных данных, а также технологию Tap to Phone, которая позволит превратить смартфон на базе Android с NFC-модулем в полноценный POS-терминал без использования дополнительного оборудования.

10 вещей о цифровой идентификации, которые нужно знать бизнесу

Владимир Меркушев, руководитель системы цифровой идентификации Digital ID



В ближайшие несколько лет компании смогут предоставлять большинство услуг дистанционно. Только представьте, можно будет открыть клиенту банковский счет, одобрить заявку на кредит или зарегистрировать его в системе. И все это онлайн. И если несколько лет назад подобное казалось фантастикой, то сегодня все это реально благодаря системам цифровой идентификации. Так что это за технология, зачем она нужна, как работает и когда появится в Казахстане?

Цифровая идентификация (или удаленная идентификация) – технология, которая может распознать личность человека по биометрическим данным. Если у вас есть смартфон, то вы должны понимать, как это работает. Ведь большинство современных устройств умеют распознавать своих владельцев по отпечаткам пальцев или изображению лица. Цифровая идентификация делает примерно то же самое, но уже не только для доступа к смартфону, а для получения услуг онлайн. Биометрические данные – это уникальные характеристики человека, благодаря которым можно установить его личность. Самые распространенные виды – это отпечаток пальца, изображение лица, голос, рисунок вен на ладони, оболочка и сетчатка глаза. Сегодня, чтобы одобрить клиенту кредит или зарегистрировать его в системе каршеринга, для подтверждения личности нужно его личное присутствие. Благодаря системам цифровой идентификации эти услуги можно будет оказать онлайн, а личность клиента идентифицировать дистанционно.

Открыть клиенту банковский счет, одобрить кредит, зарегистрировать его на государственном портале, выдать нужную справку, зарегистрировать виртуальный кошелек и одобрить оплату с интернет-магазина, зарегистрировать в шеринговой системе – все эти услуги можно оказать онлайн.

Предположим, клиент решил открыть банковский счет и подать заявку на кредит. Чтобы получить эту услугу сейчас, ему нужно прийти в ближайшее отделение банка, взять талон, дождаться очереди, показать необходимые документы и подписать договор.

Чтобы получить эту услугу с помощью системы цифровой идентификации, достаточно мобильного приложения. Клиенту надо скачать его, зарегистрироваться там, а затем предоставить доступ к своим биометрическим данным. Например, ему нужно будет сфотографировать удостоверение личности, сделать на камеру смартфона селфи, а затем выполнить пару несложных действий на видео (тоже на камеру смартфона) – повертеть головой в разные стороны и улыбнуться. Система сравнит эти данные между собой и идентифицирует личность клиента. В течение нескольких минут после этого он сможет получить нужную услугу. Все эти действия автоматизированы.

Чтобы завладеть личными данными человека, мошенникам достаточно получить доступ к его смартфону или электронной почте. Подобное случается постоянно. Пароли, ЭЦП и одноразовые SMS-коды не всегда могут помочь. Поэтому всегда есть риск мошенничества: компания может оказать услугу, после чего окажется, что это был не клиент, а мошенники, которые украли его данные.

С цифровой идентификацией безопаснее: чтобы получить доступ к данным человека, мошенникам придется «подделать» его личность. Учитывая, что биометрические данные уникальны у каждого человека, сделать это сложно. Если же мошенники попытаются взломать серверы, где хранятся биометрические данные пользователей, они все равно не смогут получить доступ к их личной информации, потому что эти данные хранятся на защищенных серверах и в шифрованном виде, а подключение к ним осуществляется через безопасное соединение.

В первую очередь это экономия времени. Ведь если можно идентифицировать личность пользователей дистанционно, они смогут получать услуги онлайн. Это быстро и удобно.

Для бизнеса это тоже выгодно. Во-первых, это экономит деньги: если клиенты смогут получать услуги онлайн, компаниям не нужны офисы по всей стране и большие административные расходы. Во-вторых, это защитит от мошенников. Вероятность подделать биометрические данные клиента невысокая. Обмануть кассира в банке гораздо проще. В-третьих, это сократит время на обслуживание клиентов до минимума: система будет автоматически идентифицировать личность клиентов и предоставлять им необходимую услугу онлайн. Поэтому можно будет обслуживать больше клиентов за рабочий день, что не только сократит расходы, но и увеличит прибыль компании.

За рубежом системы цифровой идентификации работают давно. Чаще всего их используют банки. Однако этим сценарий применения технологии не ограничивается. Например, в Новой Зеландии подобные системы позволяют жителям страны дистанционно участвовать в выборах и получать множество государственных услуг. Во многих европейских странах, США и Канаде можно арендовать машины, расплачиваться в магазинах, страховаться и получать множество других услуг онлайн. К слову, подобные системы уже работают и в России – там по биометрическим данным можно получать банковские услуги.

В Казахстане уже предпринимались попытки внедрить подобные системы, например, ЭЦП и идентификация по одноразовым кодам. Но в полной мере эти технологии назвать системами цифровой идентификации нельзя, потому что там не предусмотрено онлайн-регистрации. В отличие от систем, где все действия можно выполнить онлайн, чтобы получить ЭЦП, человеку все же придется прийти в ЦОН. Это не всегда удобно.

Однако в 2019 году многие компании начали внедрять решения, которые позволяют получать услуги онлайн, например, в начале года в Казахстане появились электронные полисы. Теперь автовладельцы могут купить страховку онлайн. Больше нет необходимости ездить в офисы компаний или к страховым агентам. Кроме того, в этом направлении активно работают розничные банки, которые запускают сервисы, благодаря которым в ближайшем времени можно будет забыть об очередях.

Помимо этого, в Казахстане запустилась система цифровой идентификации Digital ID, разработанная компанией BTS Digital. По сути это цифровое удостоверение личности. С ее помощью бизнес сможет распознавать лица и определять личность пользователей. Это позволит казахстанцам получать многие услуги, не выходя из дома, а компаниям – идентифицировать своих клиентов дистанционно. Система уже работает в нескольких проектах и компаниях, список которых постоянно расширяется.

Цифровая идентификация – это не просто дань моде, а необходимость. И если бизнес не хочет проиграть гонку технологий и остаться на обочине, о внедрении подобных систем нужно задуматься уже сейчас.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СТАВКА ПО СБЕРВКЛАДАМ ДОСТИГНЕТ 14,1%

Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) установил на январь 2020 года рекомендованную ставку по годовым сберегательным тенговым вкладам без возможности пополнения на уровне 14,1%. Об этом сообщили в КФГД. Максимальные ставки по сберегательным вкладам на январь 2020 года без пополнения на 2 года – 14,5%. Как пояснили в КФГД, это самые востребованные сберегательные вклады среди казахстанцев: на них приходится 83% от объема в остатке. Всего прирост с начала года по всем видам тенговых вкладов составил 429 млрд тенге, из них 237 млрд пришлось на сберегательные. По несрочным и срочным депозитам на 3 и 6 месяцев максимальные ставки вознаграждения сохранились на прежнем уровне, поскольку основой для их расчета является базовая ставка, решение по которой принимает Национальный банк РК. В текущий момент она равна 9,25%. Рост максимальных ставок вознаграждения продемонстрируют срочные вклады на срок 12 месяцев: банки смогут принимать срочные депозиты с пополнением под ставку 11,1%, без пополнения – 11,6%. Максимальные ставки по срочным вкладам на 24 месяца незначительно снизились – на 0,1 процентных пункта. **(kapital.kz)**

МОЕХ ПЕРЕНЕСЛА СРОК ПОКУПКИ

ПАО «Московская Биржа» (МОЕХ) перенесло срок покупки оставшегося пакета акций объемом до 17% АО «Казахстанская фондовая биржа» с 2019 на 2020 год, сообщила агентству «Интерфакс-Казахстан» пресс-служба МОЕХ. «Срок приобретения оставшейся доли изменился в связи с длительностью необходимых корпоративных процедур. Оставшийся пакет объемом до 17% будет приобретен в 2020 году», – отметили в пресс-службе. В компании уточнили, что совместные планы МОЕХ и KASE не изменились. «Успешно реализован первый этап: 3 декабря новая торгово-клиринговая система внедрена на фондовом рынке KASE. С этого дня торги акциями, ценными бумагами инвестиционных фондов, ETF с расчетами в тенге, еврооблигациями и депозитарными расписками с расчетами в долларах США идут на новой платформе», – пояснили в пресс-службе. KASE и MOEX подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве 10 октября 2018 года. Согласно документу, MOEX планировала приобрести до 20% уставного капитала KASE в два этапа до конца 2019 года, на что рассчитывала потратить около 338 млн рублей. В начале 2019 года MOEX приобрела 32 тыс. 360 акций KASE. По состоянию на 1 декабря 2019 года основным акционером KASE с долей 49,108% является Национальный банк Казахстана, 8,5423% принадлежит АО «Коммерцбанк Эмиль», 7,5931% – Народному банку Казахстана, 3,5556% – Банку ЦентрКредит, 3,3672% – MOEX, 2,9588% – KaspiBank, пакеты акций от 2,8% до 0,0001% принадлежат 30 миноритариям. **(interfax.kz)**

НАЦБАНК СОХРАНИЛ БАЗОВУЮ СТАВКУ

Национальный банк принял решение сохранить базовую ставку на уровне 9,25% годовых с сохранением процентного коридора на уровне +/- 1 п.п. Годовая инфляция складывается ниже ожиданий Нацбанка. Темпы роста реального ВВП постепенно ускоряются. С учетом текущего решения по базовой ставке инфляция сложится в пределах целевого коридора 4-6% на 2019-2020 годы. Дальнейшие решения по базовой ставке будут приниматься с учетом баланса внутренних и внешних рисков, которые будут определять уровень фактической инфляции и ее соответствие целевым ориентирам. Годовая инфляция в ноябре 2019 года составила 5,4% (в октябре – 5,5%) и на протяжении мая-ноября текущего года находится на стабильном уровне в узком коридоре 5,3-5,5%. Наибольший вклад в инфляцию продолжают вносить цены на продовольственные товары, которые стабилизировались на уровне октября и составили 9,7%. Основной причиной продовольственной инфляции остается рост цен на мясо, хлебобулочные изделия и крупы, которые за год подорожали на 13,4% и 15,5% соответственно. Сдерживающее влияние на инфляцию оказывает продолжающееся замедление роста цен на непродовольственные товары до 4,8% и платных услуг – до 0,6%. **(kapital.kz)**

КОЛИЧЕСТВО ДЕБЕТОВЫХ КАРТ ВЫРОСЛО НА 80%

К ноябрю в стране насчитывалось уже 27,8 млн держателей платежных карточек — на 55% больше, чем годом ранее. Для сравнения: в октябре 2018-го годовой рост составлял 10,2%. Пятая часть всех держателей карт приходится на Алматы — 5,7 млн человек: вторую и третью строчку занимают соответственно Туркестанская область и город Шымкент (3 млн) и Нур-Султан (2,9 млн держателей карт). На конец октября 2019 года в обращении было 31,2 млн карт — на 42,9% больше, чем годом ранее. Существенную долю составляют дебетовые карточки: 78,9%, или 24,6 млн карт, рост за год — на 41,2%. Количество использованных карточек за год выросло на 80,7%, до 19,2 млн. Из них дебетовые составили 82,7%, или 15,8 млн карт (+79,6% за год). Среди регионов РК традиционно самое большое количество дебетовых карточек насчитывается в Алматы: чуть более 5 млн, из них 3,2 млн — активные. На втором месте Туркестанская область и Шымкент: 2,7 млн дебетовых карточек, из них использованные — 1,7 млн. Замыкает тройку лидеров Нур-Султан: 2,6 млн дебетовых карт, из которых активные — 1,6 млн. В регионах РК доля активных дебетовых карт от всех дебетовых карточек в обращении находится почти на одном уровне и варьируется в пределах от 62,1% (Акмолинская) до 65,3% (Карагандинская и Алматинская области). **(finprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МИНТОРГОВЛИ ЗАПУСТИТ ЭКСПОРТНУЮ АКСЕЛЕРАЦИЮ

В Казахстане планируется внедрить новую программу экспортной акселерации. Об этом сообщил заместитель министра торговли и интеграции Азамат Аскарулы на первом съезде отечественных предприятий легкой промышленности. «Берем бренд внутри страны и выращиваем его до крупного игрока. Данная программа будет действовать со следующего года. В рамках экспортной акселерации наша дочерняя компания Kaztrade ведет отбор предприятий», – рассказал он. Он пояснил, что всего около 10% объема производства легкой промышленности в Казахстане идет на экспорт. И это очень маленький показатель, признал Азамат Аскарулы. «Цифра свидетельствует о том, что потенциал экспорта огромен. Мы должны в первую очередь обращать внимание на качество продукции, лишь качественная продукция будет востребованной не только в стране, но и за рубежом. Сегодня основными экспортными рынками для нас являются Китай и Россия. Министерство обладает необходимыми инструментами для поддержки нашего экспорта. Это прежде всего возмещение затрат экспортеров. Сегодня до 60% затрат малого бизнеса, выходящего на экспорт, может быть возмещено государством. Это возмещение полок за рубежом, содержание филиалов, сертификация товаров», – проинформировал вице-министр. На сегодня около 30 предприятий легкой промышленности являются экспортерами, из них 11 уже воспользовались инструментами поддержки. Он добавил, что в этом году Минторговли совместно с НПП «Атамекен» запустили программу «Ускоряйки школы интернет-экспортеров. «В этом году 50 компаниям легкой промышленности поможем сделать свои павильоны в рамках сайта Alibaba», – сказал Азамат Аскарулы. **(kapital.kz)**

ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАСТЕТ

За 2015-2019 годы в Казахстане реализован 21 инвестиционный проект в сфере легкой промышленности на 19,6 млрд тенге, создано 1,5 тыс. постоянных рабочих мест. Об этом рассказал заместитель премьер-министра Роман Скляр. «Объем выпуска продукции вырос на 57% по сравнению с 2014 годом, инвестиции в основной капитал увеличились на 41%», – сказал он. В республике продолжается реализация государственной программы индустриально-инновационного развития, а легкая промышленность, являясь одной из самых близких к потребителю отраслей экономики, имеет все возможности для динамичного развития. «На развитие «экономики простых вещей» выделено 600 млрд тенге, а это в первую очередь предприятия данной отрасли. Одобрена на заседании правительства Дорожная карта по развитию легкой промышленности на 2019-2021 годы, предусматривающая ряд действенных мер, направленных на поддержку и развитие предприятий отрасли: обеспечение сырьем действующих предприятий, борьба с нелегальным оборотом товаров, повышение доли казахстанского содержания, расширение действующих и реализация новых проектов и ряд других мер по системному стимулированию развития отрасли», – рассказал Роман Скляр. В настоящее время в отрасли легкой промышленности работают 1016 предприятий. Из них 12 крупных, 26 средних и 978 – это малые предприятия. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАН РАСШИРЯЕТ ВОЗДУШНОЕ СООБЩЕНИЕ

Достигнуты договоренности по расширению воздушного сообщения Казахстана с Австрией, Малайзией и Турцией, сообщили в пресс-службе Комитета гражданской авиации. «Авиакомпаниям Малайзии, Австрии и Турции предоставлена возможность выполнять регулярные пассажирские и грузовые полеты в 11 казахстанских аэропортов без ограничений по частотам, типам воздушного судна и возможностью использования пятой степени свободы воздуха», – указывается в сообщении. Отмечается, что представители крупнейшего малазийского лоукостера Air Asia X подтвердили планы по открытию рейса в Казахстан во II квартале 2020 года. Между Казахстаном и Австрией увеличено количество частот до 21 рейса в неделю по маршруту Вена – Нур-Султан до 7 рейсов, а также назначенным авиакомпаниям (Austrian Airlines, Air Astana) предоставлена возможность выполнения 7 рейсов в неделю по маршруту Вена – Алматы и 7 рейсов в неделю по маршруту Вена – Актау. «Турецкая сторона планирует открытие регулярных рейсов в Актау и Костанай, а также подтвердила заинтересованность одной из первых иностранных авиакомпаний открыть рейсы по маршруту Стамбул – Туркестан», – сообщили в КГА. С 1 ноября 2019 года в Казахстане введен режим «открытого неба» в аэропортах Нур-Султана, Алматы, Шымкента, Актау, Караганды, Усть-Каменогорска, Павлодара, Кокшетау, Тараза, Петропавловска и Семея. **(kapital.kz)**

Как развивается исламский банкинг в Казахстане

Ксения Бондал

Когда бизнес традиционных банков во всем мире демонстрирует волатильность, исламские банки становятся тем оплотом стабильности и надежности, который дает возможность клиентам не только сохранить, но и приумножить капитал. На казахстанском рынке исламские банковские продукты привлекают все большее внимание. По данным ranking.kz, рост депозитов физических лиц, размещенных в исламских банках, только по результатам первого квартала этого года составил 11% или 1,3 млрд тенге.

Согласно канонам исламского банкинга, основанного на законах Шариата, вкладчик передает свои деньги в управление банку, а банк, в свою очередь, инвестирует их в тщательно отобранные проекты, и в дальнейшем полученная прибыль распределяется между клиентом и банком. В Казахстане исламский банкинг сравнительно молодой, в частности, Банк Al Hilal начал работать с физическими лицами в августе 2017 года. Как с того времени изменился бизнес банка, кто его основные вкладчики и сколько можно заработать на исламских депозитах в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала директор алматинского филиала исламского Банка Al Hilal Ольга Липчанская.

– Ольга, Банк Al Hilal уже более двух лет работает в рознице. Это оказалось проще или сложнее, чем казалось вначале?

– Исламский банкинг набирает обороты во всем мире, и Казахстан не стал исключением. С момента запуска розничного бизнеса (депозиты, финансирование, платежные карты) мы видим высокий интерес казахстанцев к продуктам исламского банкинга. Казалось бы, если это новое предложение на рынке Казахстана, то почему на него сейчас такой высокий спрос? Учитывая ситуацию, сложившуюся в последние годы в банковском секторе, клиенты выбирают банки, которым можно доверять. А что является критерием надежности для вкладчиков, которые хотят сохранить и приумножить свои сбережения? Безусловно, высокий кредитный рейтинг банка. Согласно отчету от 2 мая 2019 года, Fitch Ratings подтвердило финансовой группе Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB), в которую входит Банк Al Hilal, международный долгосрочный рейтинг «А+» с прогнозом «Стабильный», высокий рейтинг «А» с прогнозом «Стабильный» присвоен международным агентством S&P в июле 2019 года. Эти высокие оценки кредитоспособности финансовой группы свидетельствуют о надежности и стабильности банка. Банк Al Hilal за более чем 9 лет своей работы на казахстанском рынке завоевал доверие и установил долгосрочные партнерские отношения со своими вкладчиками. Наши клиенты за минувшие два года по достоинству оценили условия наших продуктов и удостоверились в надежности сотрудничества с исламскими банками. Рост объемов денежных средств, размещенных в наши инвестиционные депозиты, тому подтверждение. Оказалось ли это проще или сложнее ожидаемого? Мы ожидали такой высокий спрос, поэтому были готовы к подобному вызову рынка.

– То есть вы хотите сказать, что у исламских банков не бывает дефолтов?

– Исламские банки имеют многоступенчатую систему рассмотрения финансируемых проектов: помимо рассмотрения кредитными аналитиками и риск-менеджерами, коллегиальными органами (кредитный комитет, заседание правления, комитет по рискам при совете директоров), проекты дополнительно в обязательном порядке проходят контроль со стороны Совета по Шариату. Ведь стабильная работа банка, как и любой бизнес-организации, зависит от того, каких партнеров мы выбираем.

– Это единый орган, который контролирует деятельность всех исламских банков, или в каждом БВУ есть свой Совет?

– В каждом исламском банке есть свой Совет по Шариату, который является независимой структурой банка. Наличие такого органа обусловлено специфической исламского банкинга. В компетенции такого органа входит мониторинг и контроль деятельности исламского финансового института, в частности, Совет должен рассматривать и согласовывать стратегию развития, политики (кредитная, тарифная, продуктовая, пр.), внутренние нормативные документы, договоры, финансовые документы, проверять операции на предмет соответствия правилам и принципам Шариата.

– Учитывая тот факт, что действует такая многоступенчатая система риск-менеджмента, влияет ли это на скорость принятия решений банком?

– Многоступенчатая система риск-менеджмента позволяет свести к минимуму возможные потери банка и его инвесторов. Банк тщательно рассматривает все предложения на финансирование проектов. Это больше забота о наших вкладчиках, доверивших свои денежные средства банку. Срок принятия решения по финансированию того или иного проекта зависит, прежде всего, от его сложности и специфики. Учитывая, что мы работаем в рыночной экономике, – мы обязаны соответствовать требованиям рынка, в том числе и по сроку рассмотрения заявок на финансирование.

– Есть предположение, что люди, которые обращаются в исламский банк, имеют уровень финансовой грамотности выше среднего. Это так?

– Наверное, такая постановка вопроса несколько некорректна: задача банка – не оценивать уровень грамотности клиента – а представить ему услугу, за которой он обратился к нам. Мы рады каждому клиенту и стараемся предоставить высокий сервис. Так как исламский банкинг все еще не столь распространен на казахстанском рынке, наши консультанты подходят индивидуально к каждому клиенту, подробно разъясняют особенности продуктов, их условия и преимущества по сравнению с классическими банковскими услугами.

– Многие ваши клиенты интересуются, покрывает ли Казахстанский фонд гарантирования депозитов вклады в банке Al Hilal?

– Это один из самых распространенных вопросов, который задают менеджерам по обслуживанию клиентов. Видимо, это продиктовано событиями прошлого на казахстанском банковском рынке, потенциальные вкладчики хотят получить гарантии сохранности своих денег. Исламские банки не являются участниками системы обязательного гарантирования депозитов согласно Закону о банках и банковской деятельности РК. Наверное, в этом вопросе надо рассматривать, прежде всего, специфику наших депозитов, – они являются инвестиционными, – депозитор становится партнером банка и инвестором по проектам финансирования. Доходность по нашим депозитам выше предлагаемых традиционными банками, так как вкладчик участвует в бизнесе банка и делит с ним полученный по окончанию срока проекта доход. В этом случае для клиента важен надежный партнер по управлению его финансами, который имеет высокий кредитный рейтинг.

– Вы сказали, что доходность по вашим депозитам выше рыночной. Расскажите подробнее.

– На текущий момент наш банк предлагает два вида депозитов: инвестиционные депозиты Мудараба и Вакала.

– В чем их отличия?

Вакала: в этом случае банк выступает агентом для вкладчика и, руководствуясь своим опытом, процедурами и требованиями по рискам и Шариату, размещает деньги в отобранные проекты и, с учетом предварительного анализа и оценки, озвучивает клиенту ожидаемую доходность. На текущий момент мы предлагаем на срок от 12 месяцев ставку 2% годовых в долларах США и 8-9% годовых в тенге. Срок размещения денег определяется клиентом: может протормозить, разместив деньги на 1 месяц, на 3, 6 или 9, а может заключить договор на более длительный срок – на год, полтора или два.

Мудараба более интересный для инвесторов продукт, так как доходность по нему не ограничена и делится между банком и клиентом, в зависимости от срока и суммы, на которые заключен договор инвестиционного вклада. Доходность по такому депозиту может быть гораздо выше рыночной. Ознакомиться с исторической доходностью можно на сайте банка www.alhilalbank.kz.-

– То есть деньги вкладчиков инвестируются в Казахстане?

– Все проекты, которые мы финансируем, реализуются на территории нашей страны.

– Получается, что капитал казахстанских вкладчиков работает на отечественную экономику?

– Конечно. И еще раз хочу подчеркнуть важность надежности банка. В июне этого года наш головной банк – Al Hilal Bank PJSC стал частью крупной банковской группы, объединившись с Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB) и Union National Bank (UNB). ADCB входит в тройку крупнейших банков Арабских Эмиратов и по размеру активов превосходит все наши коммерческие банки вместе взятые. Став частью одного из самых крупных и известных в Персидском заливе финансовых конгломератов, наш банк получил ряд преимуществ, включая возможность использовать в целях улучшения сервиса и бизнес-процессов технологии материнского банка, развивать персонал, разрабатывать новые продукты и программы для наших клиентов.

Семь бизнес-идей с доходом в несколько миллионов долларов

Автор перевода Мария Галушко

Определить проблему, найти наилучший способ ее решения и заработать на этом много денег. Звучит достаточно просто, правда? На самом деле это никогда не было так просто. На сайте Inc.com представлены самые инновационные бизнес-идеи 2019 года. Некоторые из них решают проблемы, о которых вы даже не подозревали.

1. Купи сейчас, заплати позже

С Perpay покупатели могут забрать продукцию домой, прежде чем они заплатят за нее. Проведенные исследования доказали, что 40% взрослых американцев не могут позволить себе непредвиденные расходы на сумму $400. Стартап Perpay рассчитан для людей, у которых нет необходимого количества денег для совершения всех покупок в данный момент. Perpay покупает товары оптом – от холодильников и телевизоров до автомобильных шин и колясок – затем перепродает их за дополнительную плату, позволяя клиентам оплачивать их в рассрочку, вычитая нужную сумму из их зарплаты. Модель, кажется, работает: компания обслужила более 1 млн клиентов с момента своего основания в 2014 году и получила доход в размере $22,5 млн в прошлом году.

2. Бонусы в онлайн-магазине

Подумайте о бонусах, которые можно получить, вырезая не купоны из газеты, а с помощью мобильного приложения. Приложение стартапа Ibotta позволяет пользователям выбирать предложения кешбэка: после покупок в магазине они могут загрузить квитанцию и получить скидку до 10%. Компания установила партнерские отношения с более чем 1500 ретейлерами, включая Macy's, Kohl's, Lowe's, HomeDepot, BedBath&Beyond, Uber, Expedia, Gap и Etsy. Приложение Ibotta скачали более 30 млн раз, а доход компании в 2018 году составил $157 млн.

3. Портативные зарядные устройства, которые никогда не разряжаются

На рынке есть много портативных зарядных блоков, но Tricopian за $25 обладает уникальной особенностью: его можно обменять на полностью заряженный в одном из киосков компании. Tricopian разместил свои киоски в местах с интенсивным движением, включая аэропорты, торговые центры и тематические парки – Sea World, Universal Studios, зоопарк Сан-Диего и т. д. При этом количество обменов не ограничено. В прошлом году Tricopian заработал $7 млн.

4. Получить финансовую помощь стало проще

Подача заявления на получение финансовой помощи вводит в заблуждение – и для 40% студентов с низким доходом отсутствие финподдержки означает, что они не будут зачислены в университет. Стартап Campus Logic создал платформу, которая упрощает процесс подачи заявки на получение финансовой помощи. Это помогает студентам находить возможности финансирования, на которое они имеют право, оповещая их о сроках и автоматизируя трудоемкие действия. Компания B2B, которая в прошлом году получила доход в размере $14,2 млн, продает свое программное обеспечение университетам, внедряющим платформу в свою работу.

5. Закуски со всего мира

Стартап Universal Yums отправляет своим подписчикам коробку с закусками из разных стран каждые четыре недели. Многие закуски – от сладких (корейские шоколадные пироги) до соленых (тайские пряные жаренные морские водоросли) – не найти в США. Каждая коробка сопровождается историей, играми и рецептами соответствующей страны. Бизнес на снеках в прошлом году оказался прибыльным и принес компании доход в $12,7 млн.

6. Совместное подписание договоров аренды

Люди с плохой кредитной историей могут столкнуться с проблемой получения разрешения на аренду. Liberty Rent Guarantee выступает в качестве соучредителя для заявителей, которые испытывают проблемы с получением аренды. В обмен за месячную арендную плату компания соглашается быть соучредителем до шести месяцев, в случае если арендатор нарушает договор аренды. Часто это все, что нужно арендодателю. Компания получила более 8000 одобренных договоров аренды с момента своего основания в 2014 году и доход в размере $2,2 млн в прошлом году.

7. Обручальные 3D-кольца

Clarity снимает часть стресса при покупке обручального кольца. Интернет-магазин ювелирных изделий позволяет потенциальным клиентам создавать собственные кольца в онлайн-режиме, затем печатает их 3D-копии и отправляет клиентам. Те в свою очередь могут бесплатно примерить макет будущего кольца. Как только пользователь уверен, что кольцо ему нравится, он его покупает. Бриллианты также выбираются самостоятельно. Стартап принес своим создателям в 2018 году доход в размере $19 млн.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Банк — это место, которое даст вам деньги, даже если вы сможете доказать, что вам они не нужны.
Боб Хоуп

Никогда не трать деньги до того, как они у тебя появятся.
Томас Джефферсон

У кредиторов лучше память, чем у должников.
Бенджамин Франклин

Искусство жить легко с деньгами, — это расположить свой уровень жизни на одну ступень ниже своих средств.
Генри Тейлор

Либерализация без здравого смысла

Дмитрий Сочин,
эксперт международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Нас ждет либерализация рынка ценных бумаг. Недавно Национальный банк РК представил проект постановления, которое предполагает значительные изменения, и не все из них, к сожалению, положительные. Мы попытались разобраться, что ждет брокеров и трейдеров, если постановление будет принято в таком виде и кому от этого станет жить чуть сложнее

Нацбанк часто говорит в публичном пространстве о либерализации рынка ценных бумаг. Действительно, текущая нормативно-правовая база постоянно испытывает изменения, которые в итоге привели к ситуации, когда содержать бизнес, связанный с деятельностью на казахстанском рынке ценных бумаг, экономически бессмысленно, попросту говоря – рынок скорее мёртв, чем жив, основные игроки это понимают и даже пытаются что-то сделать для его оживления.

Если Казахстан хочет сохранить и дальше развивать инструмент по эффективному перераспределению капитала в экономике, а таким инструментом, конечно же, выступают фондовый и долговой рынки, то есть смысл развернуть законодательство не в репрессивное, а в бизнес-ориентированное русло. К сожалению, в проекте постановления правления Национального банка Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам регулирования рынка ценных бумаг» есть достаточное количество противоречивых пунктов. И назвать их либерализацией можно с очень большой натяжкой и грустной улыбкой.

Проект предусматривает запрет на совмещение должностей работников брокерской компании, включая, например, уборщиц и программистов, которые априори работают на нескольких работодателей (тут еще и Налоговый кодекс со своими ограничениями на внештатных сотрудников), не выглядит либеральной мерой регулирования. Какие здесь увидел риски регулятор, неясно, но забот и затрат брокерам это явно добавит. Конечно, там, где может случиться конфликт интересов, например, ключевые должности в руководстве торговыми подразделениями, подразделениями, вовлеченными в андеррайтинг, совмещаться не должны, но грести под одну гребенку всех – неразумно.

Нацбанк предлагает перевести общение брокеров с клиентами, используя исключительно корпоративную связь – с одной стороны, понятная забота регулятора об обеспечении контроля той самой связи, однако клиенты часто предпочитают звонить на личный сотовый номер сотрудника или вести с ним переписку в чате. Теперь на это нужно наложить табу. Захотел, например, клиент в нерабочее время позвонить и обсудить последнюю горячую новость и как она повлияет на фондовый рынок, на сотовый телефон своего консультанта, а он ему ответить не может. Покупать всем сотрудникам «вторые» корпоративные сотовые телефоны и номера будет, конечно, решением, но опять же это затраты денег и времени. Здесь есть смысл обозначить перечень информации, который может передаваться по корпоративным средствам связи, например всю информацию, связанную с персональными данными. Консультации проводить по корпоративной связи бессмысленно и неэффективно.

Также оговаривается запрет андеррайтеру быть маркетмейкером и наоборот. Более 20 лет такая практика была разрешена в Казахстане, и ни разу в публичном поле не возникал «конфликт интересов». Чем больше маркетмейкеров – тем лучше для рынка, больше ликвидность – уже спред. В этом вопросе нужно наоборот разрешить многие вещи, если регулятор ратует за либерализацию рынка. Если участник рынка начнет котировать бумагу неофициально, то в некоторых случаях может попасть под действия правил, ограничивающих манипулирование рынка, но это совсем другая история, и такая деятельность уже много лет запрещена.

Самый странный пункт проекта – запрет неквалифицированным инвесторам покупать облигации иностранных эмитентов с рейтингом ниже BBB-, которых нет на KASE. Во-первых, правила признания квалифицированными инвесторами в РК нельзя назвать прогрессивными или поддающимися здравому смыслу. Во-вторых, облигации во всем мире считаются классическим и понятным инструментом для инвестирования, доступным для широких масс. В-третьих, неясно, чем облигации, торгуемые на KASE, «понятнее» и «безопаснее» облигаций иностранных эмитентов или, например, размещении денежных средств в депозиты казахстанских банков, рейтинг которых как раз ниже BBB-?

Очень хочется верить, что регулятор в лице нового агентства все-таки будет руководствоваться здравым смыслом, и его действия не будут расходиться с декларативными, где обозначены либерализация и развитие рынка ценных бумаг.

Как бороться с навязчивым коллектором

Мадина Касымова

Порядок взаимоотношений между коллектором и должником расписан по пунктам в Законе «О коллекторской деятельности». Итак, коллекторам можно связываться с должником или его представителем по телефону, встречаться лично, отправлять письменные уведомления, sms и аудиосообщения и писать в соцсетях. По словам главного специалиста отдела контроля финансовых организаций и защиты прав потребителей финансовых услуг карагандинского филиала РГУ «Национальный банк Республики Казахстан» Жанибека Маметкулова, коллекторское агентство должно сообщать должнику название агентства и номер учетной регистрации.

«Коллекторы должны представить полную информацию о себе, в том числе адрес, имя и фамилию, должность коллектора. Помимо этого, должнику обязаны сообщить название кредитора, структуру задолженности, остаток просроченных и текущих сумм основного долга, вознаграждения, комиссий, неустойки (штрафа, пени), предусмотренные договором», – сказал представитель Нацбанка.

Коллектору нужно ознакомить должника с его ответственностью и обязательствами и сообщить последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных договором, добавил он.

Коллекторское агентство может связываться с клиентом не более трех раз в неделю и не более одного раза в период с 8:00 до 21:00. Должник вправе выбрать время обращения к коллекторам.

Коллекторам запрещено распространять сведения, порочащие честь, достоинство и деловую репутацию должника, оказывать давление путем угроз и требовать для погашения долга что-либо, кроме денег. В противном случае им грозит солидный штраф. Должникам следует своевременно погашать задолженность, оплатив основной долг, вознаграждение, комиссию, неустойку (штраф, пеню) по договору банковского займа или договору о предоставлении микрокредита

«Взаимодействие между сторонами может происходить не более 3 раз в период с 8:00 до 21:00 в будние дни посредством телефонных переговоров по инициативе коллекторского агентства. Гражданин вправе требовать информацию и копию документов, подтверждающих полномочия коллекторского агентства. Должник при желании может записывать встречи и беседы с коллекторами», – сообщил Жанибек Маметкулов.

При этом коллекторское агентство обязано обеспечить сохранность документов и информации, полученной от кредитора, в том числе банковской тайны, тайны предоставления микрокредита, коммерческой или иной охраняемой законом тайны.

Коллекторам запрещено распространять сведения, порочащие честь, достоинство и деловую репутацию должника, оказывать давление путем угроз и требовать для погашения долга что-либо, кроме денег. В противном случае им грозит солидный штраф.

«Разглашение коммерческой или иной охраняемой законами тайны, полученной от кредитора, за исключением случаев, предусмотренных законами, влечет штрафы. Для субъектов малого предпринимательства эта сумма составляет 100 МРП, для субъектов среднего предпринимательства – 200 МРП, для субъектов крупного предпринимательства – 300 МРП», – проинформировал Жанибек Маметкулов.

Между тем представитель Нацбанка рекомендует должникам своевременно погашать задолженность, оплатив основной долг, вознаграждение, комиссию, неустойку (штраф, пеню) по договору банковского займа или договору о предоставлении микрокредита.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

GENERALI И METLIFE РАЗОШЛИСЬ В ЦЕНЕ

Переговоры между крупнейшей страховой компанией Италии Assicurazioni Generali SpA и американской MetLife Inc. застопорились, поскольку стороны не смогли прийти к согласию относительно цены европейских активов последней, информирует агентство Bloomberg со ссылкой на осведомленные источники. Ранее сообщалось, что Generali завершает due diligence и намерена сделать предложение о покупке европейского бизнеса MetLife до конца этого года. Эксперты оценивают операции MetLife в Польше, Чехии, Венгрии и Румынии более чем в 2 млрд евро. Переговоры, однако, зашли в тупик, поскольку Generali планировала предложить Metlife существенно меньше, чем она рассчитывала, за европейские активы, отмечают источники. СМИ еще в мае сообщали, что Generali, стратегия которой предусматривает расширение бизнеса за счет приобретения активов, заинтересована в покупке операций MetLife в Центральной и Восточной Европе. Согласно отчетности MetLife, Польша является крупнейшим рынком компании в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка). Компания приобрела операции в сфере страхования жизни британской Aviva в Чехии, Венгрии и Румынии в 2012 году. В рамках операций в Центральной и Восточной Европе, включающих рынки Австрии и России, пришлось около 15% операционной прибыли Generali в 2018 году. **(interfax.kz)**

КИТАЙ СОЗДАЛ НАЦОПЕРАТОРА НЕФТЕ- И ГАЗОПРОВОДОВ

Китай создал национальную нефтегазопроводную компанию в рамках реформы в энергетической сфере, сообщило государственное информационное агентство «Синьхуа». «Новая компания будет разделять транспортировку, добычу и продажу [нефти и газа], а также открывать [транспортировку] для сторонних организаций, что будет способствовать рыночной конкуренции», – сообщило «Синьхуа» со ссылкой на неназванное должностное лицо в новой компании. Ожидается, что компания будет управлять большей частью трубопроводной инфраструктуры страны, контролируемой China National Petroleum Corp (CNPC), Sinopec и CNOOC, некоторыми подземными хранилищами природного газа и несколькими СПГ-терминалами. CNPC владела 63% основных нефте- и газопроводов Китая, в то время как Sinopec и CNOOC контролировали 31% и 6% соответственно по состоянию на конец 2018 года. Правительство страны одобрило включение оператора нефте- и газопроводов в список компаний, которые контролирует Комитет по контролю и управлению государственным имуществом Китая (SASAC). По данным неназванного отраслевого источника «Синьхуа», SASAC будет иметь долю в 40% в новом предприятии. Оставшаяся часть будет принадлежать трем энергетическим гигантам: 30% CNPC, 20% Sinopec и еще 10% – CNOOC. Правительство Китая в течение нескольких лет планировало выделить в новую компанию часть нефте- и газопроводов, а также топливных трубопроводов протяженностью в 112 тыс. км, принадлежащих государственным энергетическим гигантам во главе с China National Petroleum Corp. **(vestifinance.ru)**

КТО ВЛОЖИЛСЯ В GRAM

В Сети опубликована переписка бывшего инвестиционного советника Telegram Джона Хаймана. Из нее стали известны имена тех, кто хотел купить токены криптовалюты Павла Дурова Gram. Об этом сообщает CoinDesk. В переписке были упомянуты конкретные люди и организации. Из сообщений следует, что венчурный фонд Kleiner Perkins вложил в криптовалюту $30 млн, а компания FBG Capital — $10 млн, китайское подразделение фонда Lightspeed — $25 млн. Через фонд, управляемый Elysium Ventures, в проект влились частные инвесторы. Среди них: создатель Wordpress Мэтт Малленег, сооснователь Foursquare Навин Селвадурай, генеральный директор Yelp Джереми Стоппельман, партнер True Ventures Ом Малик, экс-главный редактор TechCrunch Алекса Бонатсос, основатель Katma Ли Линдеен и гонконгский миллиардер Сайлас Чоу. Всего фонд инвестировал $12 млн, как следует из переписки Хаймана с управляющим партнером Elysium Ventures Николаем Орешкиным. **(rb.ru)**

VSCO КУПИЛА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЭКШН-КАМЕР

Создатель приложения для редактирования фото и видео VSCO купил американского производителя экшн-камер и разработчика видеоредактора Rylo, сообщили в компании. Сумма сделки не раскрывается. В Rylo добавили, что прекратят производство камер, сосредоточившись вместо этого на развитии программного обеспечения для редактирования видео. Клиенты смогут продолжить использовать устройства и приложение Rylo. Приложение будет доступно для скачивания до 31 января 2021 года. Потенциальные клиенты смогут приобрести камеру в магазинах Best Buy, пока не будут распроданы остатки. Также Rylo обещает продолжить оказывать гарантийную поддержку. Стартап из Сан-Франциско Rylo основан в 2015 году Алексом Карпенко и Криском Каннингемом. За все время компания привлекла $38 млн, пишет TechCrunch. В октябре 2018 года стартап оценивался в $120,25 млн. В 2011 году Карпенко создал приложение для стабилизации видео Luma, которое в 2013 году купила Instagram. Сам основатель присоединился к команде соцсети, где разработал технологию, которая лежит в основе видеоприложения Hyperlapse, говорится на сайте Rylo. Крис Каннингем работал в Apple как разработчик фото- и видеоприложений, в том числе iPhoto. В 2013 году он присоединился к команде Instagram. **(vc.ru)**

Ретейл-карта Казахстана: маршрут построен

Мариям Бижикеева

По официальной статистике на I полугодие 2019 года, общий объем торговых площадей в стране составляет 7,7 млн кв. м. Это все виды торговых площадок, включая рынки, торговые дома, торгово-развлекательные центры и другие официально зарегистрированные места, отведенные и предназначенные для торговли. Как рассказала корреспонденту «Капитал.kz» руководитель отдела оценки и консалтинга Colliers International Kazakhstan Шахида Садырова, общий объем качественного предложения, под которым подразумеваются полноформатные торгово-развлекательные центры, составляет 2,7 млн кв. м. То есть около 36% от общей площади

– Шахида, как выглядит сегодня общая картина ретейл-рынка?

– По собранным командой Colliers International данным, объем ретейл-пространства Казахстана относительно равномерно распределен между основными городами регионов, средняя обеспеченность торговыми площадями городов второго уровня и областных центров колеблется от 65 кв. м до 218 кв. м общей площади на 1 000 жителей. Показатель обеспеченности торговыми площадями является наиболее эффективным для получения объективной насыщенности рынка, привязанной к численности населения региона. Однако ввиду отсутствия тщательно проработанной системы отслеживания внутренней миграции показатель обеспеченности в крупных городах, таких как Нур-Султан, Алматы и Шымкент, значительно искажается за счет высоких потоков, прибывающих в города и проживающих в них на долгосрочной основе без соответствующей регистрации. Так, с поправкой на предполагаемые реальные показатели численности населения, приблизительный уровень обеспеченности торговыми площадями в Алматы и Нур-Султане корректируется с 614 кв. м и 588 кв. м до уровня 490 кв. м и 450 кв. м соответственно.

Для сравнения: обеспеченность торговыми площадями в кв. м на 1 000 жителей в крупных городах Европы составляет: Москва – 510, Санкт-Петербург – 528, Лондон – 224, Милан – 400, Париж – 229.

– Какие казахстанские города в рейтинге по торговым площадям лидируют?

– Топ-3 городов по обеспеченности торговыми площадями, несмотря на очевидность развитости рынков Алматы и Нур-Султана, возглавляет Караганда. Замыкает же пятерку столичный рынок. Следом за лидерами следуют оставшиеся относительно крупные города и областные центры республики со средней обеспеченностью, не превышающей 210 кв. м* по общей площади на 1 000 жителей. Необходимо уточнить, что фонд торговой недвижимости на индустриальной базе Караганды остается на среднем уровне качества как объектов, так и концептуальных решений. Большинство из включенных в базу объектов являются торговыми домами среднего масштаба, не соответствующими полноформатным торгово-развлекательным центрам.

– Наверняка вы собрали и рейтинг часто задаваемых вопросов от девелоперов?

– Главным вопросом девелоперов остается разработка карты инвестиций на рынке торговой недвижимости: куда расти и где развиваться. Ответ очевиден. Для девелоперов, желающих занять свободные ниши и избежать высокой конкуренции в крупных городах, следует присмотреться к регионам страны, где емкость рынка позволяет обеспечить успешный исход новых проектов. Однако стоит учитывать, что инвестиции в регионах могут оказаться более «длинными», поскольку тут речь идет о более низких ставках аренды, нежели на рынках с высокой концентрацией розничного товарооборота.

– То есть вопрос рискованности инвестиций не на последнем месте?

– Ряд рисков, связанных со входом девелоперов в регионы, пополняют сложности с выходом ретейлеров на новые рынки, готовые сопровождать новые проекты. Крупные арендаторы со свойственной им осторожностью подходят к выбору новых локаций и вложениям в рынки на периферии, что связано с достаточно высоким для ретейлеров уровнем инвестиций, требуемых для открытия новых точек. Оптимальным компромиссом в патовых ситуациях, когда ретейлер готов к входу на рынок или в определенный проект, в случае текущего присутствия на рынке, но не готов нести капитальные затраты по ремонту и оснащению помещения, может стать полный или частичный вклад девелопера в строительно-монтажные работы по отделке и оборудованию помещений. Возмещение затрат по таким схемам может производиться за счет выплат по аренде, либо отсутствовать в принципе. Однако к такого рода сделкам стоит подходить избирательно и только в тех случаях, когда эффект от входа такого арендатора вызовет положительный резонанс на рынке или на проекте. Инвестиции по данной схеме могут быть оправданны, если речь идет о крупных якорных арендаторах, присутствие которых является принципиально важным компонентом проекта, таких как кинотеатр или центр развлечений, либо более мелких арендаторов, способных привлечь потоки посетителей в ТРЦ, таких как заведения быстрого обслуживания, обучающие детские центры, не требующие крупных вложений, с наработанной клиентурой.

– Опасений, что посетителей ТРЦ в регионах будет недостаточно, чтобы окупить инвестиций, у них нет?

– Вызовы девелоперов на неосвоенных регионах состоят прежде всего из борьбы за арендаторов, нежели за посетителей ТРЦ, которые уже находятся в ожидании крупных и современных объектов. Работа с привлечением оптимального пула арендаторов в соответствии с концепцией проекта первична, в том числе в связи с ограниченностью количества точек, необходимых для насыщения рынка. Проекты, успевшие «застолбить» нужный пул якорных и сетевых арендаторов, имеют более высокие шансы на успех, нежели конкуренты, планирующие реализацию проекта на более поздних сроках. Последние рискуют столкнуться с недостатком, а то и полным отсутствием сильных ретейлеров на рынке вне зависимости от уровня качества и преимуществ построенных ими объектов.

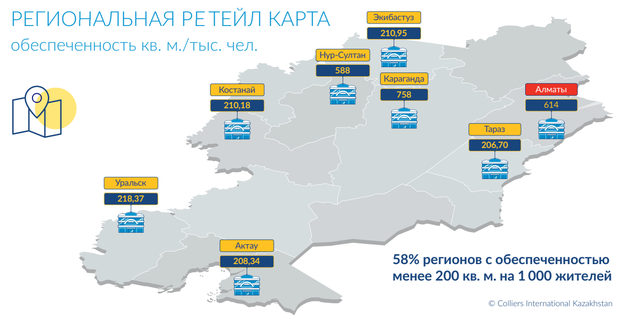
– Как происходит выбор региона или как правильно и по каким параметрам его выбрать?

– При выборе региона для развития адекватно оценить потенциал рынка позволяет анализ ряда показателей: обеспеченность торговыми площадями, средний доход населения, уровень розничного оборота и его доля в общих доходах населения региона. Определение свободного дохода позволяет максимально точно оценить потенциал товарооборота арендаторов, а значит – и установить арендный бюджет проекта и его масштаб, который рынок способен на данный момент поглотить.

Топ-3 регионами с наиболее высоким потенциалом для девелоперов в торговой недвижимости и ретейлеров по-прежнему остаются Туркестанская область с главными городами: Шымкент и Туркестан; Атырауская и Мангистауская области, с крупными городами Атырау и Актау, где уровень торгового оборота занимает нее трети от общего объема доходов населения.

– Я полагаю, собрать данные по рынку сегодня непростая задача?

– Да, сформировать базу данных сегодня непросто. Работа большинства объектов в регионах, и даже в крупных городах, является стихийной и мало организованной. Так, на один объект может приходиться ряд розницких данных по площади объекта, заполняемости и посещаемости, подтверждение достоверности которых для собственника зачастую является невыполнимой задачей. Хочу также уточнить, что по международным стандартам обеспеченность торговыми площадями исчисляется из арендопригодной площади, нежели общей. Данные по GLA, в свою очередь, в регионах и торговых объектах среднего уровня недоступны, в связи с чем обеспеченность торговыми площадями в городах страны основана на общей площади предложения на рынке торговли.



Лифтовой бизнес на пороге перемен

Анна Видянова

Хотя лифты казахстанского производства по качеству не уступают иностранным конкурентам, отечественные застройщики не горят желанием устанавливать их на своих объектах. Ситуацию вполне можно изменить, заверил корреспондента «Капитал.kz» президент ОЮЛ «Национальная ассоциация лифтовиков Казахстана» Ержан Игибаев и рассказал, как это можно сделать.

Государство заинтересовано в том, чтобы начать стимулировать развитие лифтовой отрасли. В ноябре текущего года во время встречи с участниками этого рынка представители министерства индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) озвучили несколько мер, одна из них – обнуление таможенных пошлин на ввозимые комплектующие для изготовления лифта, рассказал наш собеседник.

– Ержан, какие основные вопросы обсуждались на встрече с министром индустрии и инфраструктурного развития РК?

– В ноябре этого года состоялось совещание с участием главы МИИР Бейбута Атамкулова, когда впервые отраслевой министр собрал производителей лифтов на одной площадке. На встречу пригласили членов Ассоциации лифтовиков и представителей компаний, которые выпускают для них необходимые комплектующие. Министр обозначил одну из главных проблем нашей отрасли – застройщики не заинтересованы использовать лифты «made in Kazakhstan» в своем бизнесе. Эта проблема существует уже несколько лет. Сейчас таможенные пошлины на такие готовые импортные устройства составляют 0%, а на ввозимые для производства лифтов детали – 15% от их стоимости. Получается, что заказчикам выгодно закупать готовый товар за границей, а местным компаниям нецелесообразно производить лифты в Казахстане из-за дорогих деталей. Таким образом, отечественные производители находятся в экономически невыгодных условиях. К сожалению, на локальном рынке нет некоторых необходимых комплектующих, которые требуются для полного цикла производства, например, основные узловые агрегаты для сборки лифта импортируются из других стран.

– Сильно ли наши производители лифтов зависимы от иностранных комплектующих?

– Около 40% используемых деталей и агрегатов импортируются в основном из Китая и Кореи.

– Возможно ли, что пошлины на импорт деталей снизят?

– Во время совещания с министром принято решение разработать дорожную карту развития казахстанского лифтового производства. Во-первых, предполагается обнуление этих пошлин, решение будет принимать МИИР совместно с Минфином РК.

Во-вторых, есть вероятность того, что местных производителей включат в реестр программы «Экономика простых вещей». Если это произойдет, то казахстанские лифтовики смогут получать субсидии и льготные кредиты под 6-7% годовых. И это даст импульс для развития данной отрасли.

– Уступают ли лифты казахстанского производства иностранным аналогам?

– По качеству нет. На данный момент стоимость лифтов казахстанского, российского и белорусского производства примерно одинакова. Если государство обнулит таможенные пошлины на ввоз комплектующих и мы сможем работать в рамках программы «Экономика простых вещей», то, вероятно, стоимость нашей продукции снизится на 10-15%.

– А сейчас она экспортируется?

– К сожалению, пока нет, поэтому наши лифтовые заводы работают не на полную мощность – загружены всего на 10-20%. В среднем один отечественный завод может выпускать около 500 лифтов в год при полной загруженности. Если будут приняты меры, которые я озвучил, местное производство сможет полностью удовлетворить спрос на рынке.

– Какие еще инициативы обсуждались на встрече с министром?

– Например, вопрос о том, что часть регулирования лифтовой отрасли передать от государства отраслевым саморегулируемым организациям (СРО). По предварительным договоренностям, СРО смогут экзаменовать специалистов лифтовой отрасли, вести реестр лифтов и эскалаторов в стране. Хочу напомнить, что сейчас в Казахстане нет должного регулирования этих подъемных механизмов.

– Как эти меры могут повлиять на рынок?

– Как показывает мировая практика, с помощью отраслевых СРО можно контролировать качество работ и услуг компаний этого сектора. СРО будут внепланово проверять производство и определять степень безопасности лифтового оборудования, это станет хорошей профилактикой чрезвычайных ситуаций.

– Каких мер поддержки не хватает для развития лифтовой отрасли?

– Например, в Беларуси и России развита политика протекционизма, когда государство ограничивает или устанавливает экономические барьеры для импорта продукции на свою территорию. Такому же примеру может последовать и Казахстан, чтобы стимулировать рост местного производства, например, лифтов. Другими словами, в Казахстане необходимо создать государственную программу по поддержке отечественных производителей, возможно, даже увеличить таможенную пошлину на ввоз готовой продукции.

Согласно приказу № 255 МИИР РК, при строительстве жилых объектов за счет государственных средств должны использоваться материалы и оборудование местного производства. Но, к сожалению, этот документ практически не работает. При строительстве объектов по-прежнему используются лифты белорусского, китайского производства. Поэтому нужно установить контроль со стороны МИИР за эффективностью исполнения данного приказа. Необходимо, чтобы проектировщики закладывали в смету расходов именно покупку лифтов казахстанского производства. Только при этом содействии МИИР возможно развитие местного казахстанского производства.

Оцифровка логистики – тренд или необходимость?

Мария Галушко

Развитие транспортно-логистического сектора имеет огромное значение для экономики. Чтобы компании этой сферы могли повысить конкурентоспособность своей продукции и снизить ее себестоимость, им необходимо использовать инновации. Эксперты международного транспортно-логистического холдинга AsstrA-Associated Traffic AG Дмитрий Лагун и Маргарита Дядяева рассказали о важности оцифровки транспортно-логистических услуг, первых результатах и как это поможет бизнесу в будущем.

На вопрос о том, почему возникла необходимость оцифровки бизнеса в транспортной и логистической сфере генеральный директор группы компаний AsstrA-Associated Traffic AG Дмитрий Лагун ответил так: «Я бы сказал, что digitalisation – это устойчивый современный тренд. Информационные технологии привносят новые подходы в ведение бизнеса, в том числе и в логистике. Мощные серверы, Big data, облачные технологии в хранении и обработке массивов данных, электронные метки, GPS-слежение – все это позволяет сегодня обеспечить прозрачность движения товаров в цепях поставок. Конечная цель в логистике – еще больше поднять конкурентоспособность своей продукции, снизить себестоимость путем исключения неэффективного простоя логистических активов, однократного ввода информации в систему, используемой всеми участниками blockchain и за счет избегания ошибок ручного ввода информации».

Кроме того, он считает, что у внутристрановой логистики есть большой потенциал для безбумажного документооборота. В международных товаропотоках нам нужно еще добиться обмена информацией между таможнями из разных таможенных пространств (ЕС, ЕАЭС, Китай...), между ж/д разных стран, достоверной корреляции переводов в мультиязыковой обработке информации (особенно кодировка товаров ТН ВЭД). Эта необходимость – возможность для внедрения современных технологий, повышения конкурентоспособности в экономике.

– Как цифровизация сферы транспорта отразится на бизнесе? Увеличит ли это прибыль бизнеса?

– В конечном итоге она должна поспособствовать увеличению прибыльности бизнеса, росту оборачиваемости активов или объемов продаж. Сегодня же мы находимся в переходной фазе от классических моделей сотрудничества People2People к моделям Machine2Machine. Приходится много инвестировать в выстраивание таких моделей и систем. Также приходится конкурировать с большим количеством стартапов, которые под модную тематику привлекают миллионные инвестиции и на этом этапе не слишком заботятся о рентабельности (прибыльности) работы привлеченного капитала (могут позволить себе работать в минус). На данном этапе все эти факторы уменьшают прибыль бизнеса. Но это инвестиции в будущее. В будущем без цифровых моделей нельзя будет заниматься бизнесом.

– Как в России работает цифровизация сферы транспорта?

– В сфере транспорта в России в первую очередь произошла визуализация пассажирских перевозок (покупка билетов через интернет, отслеживание расписания и ETA в режиме реального времени). В грузоперевозках также внедряется слежение за местонахождением груза (GPS и Глонасс позволяют делать Track&Trace по своим отправкам). Курьер-экспресс-посылка задают здесь тон. Каждый человек, кто купил товар через e-commerce платформу, может отследить за ETA своего товара. Автопредприятия онлайн управляют режимом труда и отдыха своих водителей, режимом работы двигателя, оборачиваемостью транспорта благодаря новым технологиям. Государство взимает платежи за дороги автоматически. Таможенное декларирование товаров можно делать удаленно, в электронном виде. Безбумажный документооборот, включая и фискальные операции. Прозрачность и исключение возможностей коррупции.

– Какую страну вы считаете наиболее прогрессивной с точки зрения цифровизации логистики? Приведите, пожалуйста, пару наглядных примеров этого или прошлого года.

– Я не знаком со спецификой всех стран, но хочу отметить достижения в этой сфере США и Силиконовой долины. Здесь и стартапы морских линий с моделями работы в онлайн-режиме через букинг-платформы, и системы слежения за местонахождением контейнеров, посылок, безбумажный документооборот.

Стараются не отставать от США и Франция с Германией, Польша. Мы сами сотрудничаем с такими платформами, как Transproreon, Shippeo, Trans.eu, Timocom. Россия со Сколково тоже идет в ногу со временем. Если брать по отраслям, то авиаторы, конечно, задают всем тон. IATA давно обеспечивает прозрачность и безопасность авиаперевозок – централизованная система управления данными, стандарты, без хорошей электронной системы нельзя здесь работать. Курьер-экспресс-посылка показывает всем пример прозрачности и диджитализации. Железные дороги и железнодорожные операторы – имеют хорошие системы, только вот не совсем эффективно обмениваются данными между странами. Морские линии выстраивают свои институты и платформы цифровизации и прозрачности грузопотоков на глобальном уровне. Автомобилисты не отстают. Для внутристрановой логистики все, конечно, проще выстраивать. Для международной логистики очень многое будет зависеть от межгосударственных союзов — и их роли в стандартизации и унификации информационных потоков, в обмене информацией между таможенными и фискальными органами.

В свою очередь директор филиала группы компаний AsstrA в Алматы Маргарита Дядяева рассказала, как в Казахстане оцифровывается бизнес в сфере транспорта.

«Казахстан идет в ногу со временем, активно внедряя информационные технологии в различные сферы экономики. «Цифровой Казахстан» – масштабный проект правительства, рассчитанный на пять лет, 2018-2022, уже дает свои положительные результаты за счет внедрения электронного документооборота. Один из проектов госпрограммы – «Единое окно» по экспорто-импортным операциям. Портал предназначен для возможности отследить всю цепь поставки товаров с момента регистрации заинтересованных лиц до выпуска товаров и последующего аудита их деятельности», – отметила она.

В январе 2018 года была запущена система электронного декларирования товаров – «Астана-1», добавила наша собеседница. Она была опробована в пилотном варианте в регионах РК. Представителям бизнеса была предоставлена возможность электронной саморегистрации, любого необходимого информирования, отслеживания процедур таможенного транзита, таможенной очистки товаров, доступа к системе управления рисками и лицевым счетам.

– Маргарита, что еще делается в этом направлении?

– Помимо электронного документооборота, внедряется и интеллектуальная транспортная система – планомерно вводятся в эксплуатацию технологические пункты взвешивания автомобилей в движении, пункты взимания платы, передвижные дорожные лаборатории. В планах разработчиков систем до конца 2025 года пополнить бюджет на сумму более чем на 200 млрд тенге за счет системы взимания платы за проезд. А посредством мониторинга правонарушений снизить количество ДТП.

Реализуется отраслевая стратегия «Цифровая железная дорога», в рамках которой предоставляется сервис по онлайн отслеживанию грузов, внедрена система устройств электронных замков, обеспечивающих сохранность груза и оперативное реагирование на попытки несанкционированного доступа к грузу, введена автоматизированная система «Договорная и коммерческая работа». Реализована 100% «безбумажная» подача заявок на перевозку грузов, а также интеграция с информационной системой «Астана-1» КГД МФ РК, что, конечно, облегчает и упрощает логистические процессы.

Развитие транзитных контейнерных перевозок также стимулируется цифровизацией процессов мультимодальных перевозок. В СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» внедрена автоматизированная система процессов, что позволяет значительно снижать как временные затраты при прохождении транспорта через КПП, так и финансовые при регистрации. Все эти нововведения носят позитивный характер и позволяют реально рассчитывать на увеличение транзитной привлекательности Казахстана.

Будет стандарт, будет и экспорт

Айнагуль Елюбаева

Халал-индустрия – важное направление продовольственной и экспортной политики. По некоторым оценкам, в настоящее время потенциальными потребителями халал-продукции являются 1,8 млрд человек в мире, к 2030 году это число достигнет 2,2 млрд. Ряд стран заинтересованы в покупке казахстанских продуктов – мяса, молока, зерна, зерновых культур и так далее. Но обязательное требование к поставщикам – наличие сертификата халал. Однако единых мировых стандартов нет, на данный момент в разных странах работают более 120 органов сертификации халал.

В Казахстане министерство сельского хозяйства, министерство торговли и интеграции, МИД, НПП «Атамекен» намерены совместными усилиями урегулировать вопросы производства халал-продукции. В частности, планируется пересмотреть законодательство, обучить специалистов, создать пул оценщиков и экспертов.

«Халал – это прежде всего, чистота, качество, высокое доверие. В свою очередь, Казахстан как страна, которая выпускает пищевую продукцию, которая по своим свойствам даже ближе к органике, вызывает большой интерес у многих исламских стран. Поэтому государство решило, что раз мы привлекательны – мы должны создавать благоприятные условия, хорошую инфраструктуру для нашего производства, пищевой отрасли, чтобы сертифицированная у нас продукция могла быть реализована за рубежом, чтобы наши сертификаты «халал» признавались странами-экспортерами. Это обеспечит нашим бизнесменам экономию времени, так как затраты уменьшатся, не будет двойной сертификации», – говорит руководитель департамента аккредитации органов по сертификации «Национального центра аккредитации» Ержан Карасаев.

Во-первых, необходимо обеспечить нормативную базу, разработать стандарты по международным параметрам. «Второе, должны обеспечить компетентный персонал, который будет заниматься сертификацией халал-продукции на предмет соответствия международным стандартам. И третье, создание сети современных лабораторий для испытаний халал-продукции», – пояснил Ержан Карасаев.

Он подчеркивает, что перечисленные меры не потребуют больших затрат, так как есть пищевых лабораторий уже существует.

«Акцент делается на мясо, мы хотим производить халяльное мясо. Для испытания пищевой продукции у нас имеются свои лаборатории, на их базе будут создаваться органы по сертификации халал-продукции. Финансирование потребуется при создании органов по сертификации и обучении персонала», – говорит он.

При этом перспективы очень радужные: продукция халал может составить 30% от всего объема экспорта.

В настоящее время продукцию халал сертифицируют отдельные организации. Одна из них – Духовное управление мусульман.

«У нас есть свои стандарты и требования к забою животных, обработке, общие требования к производству, реализации, торговой марке, к сервису общепита. То есть мы осуществляем свою деятельность на основе этих стандартов. Сначала предприятия, которые намерены проходить сертификацию, пишут заявления, собирают документацию. После этого мы анализируем их производство, состав продукции, проводим аудит, семинар. Только потом выдаем сертификат. Более 300 компаний у нас получили сертификаты халал: это колбасные изделия, мясное производство, молочная продукция, кондитерские изделия. Также сертифицировали 5 компаний за рубежом – это «Союзпищепром» в Челябинске, в Узбекистане две компании – крупная кондитерская фабрика и колбасный цех», – рассказала главный эксперт-технолог ТОО «Халал Даму» Айжан Омарова.

По словам Айжан Омаровой, также проводится ежемесячный контроль предприятий, выпускающих продукцию халал.

В этом вопросе Казахстан изучает и международный опыт. Например, Турция ввела сертификацию халал в 2011 году, и в настоящее время 500 предприятий получили документ. В основном это производители мясной и молочной продукции. На данный момент продукция халал занимает 1% всего рынка Турции. Об этом рассказал председатель сертификационного центра Турецкого института стандартов Мухаммет Оххан Гундуз.

«Если государство заранее разработает стандарты, правила ввоза для продуктов халал, тогда будет легче контролировать данный рынок. При этом необходимо контролировать весь процесс – от упаковки до условий хранения. Надо создать такие условия, когда потребитель будет полностью доверять маркировке халал», – говорит Мухаммет Оххан Гундуз.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ГОСУЧРЕЖДЕНИЯ КИТАЯ ПЕРЕЙДУТ НА МЕСТНЫЕ ПК

Все государственные учреждения КНР должны в течение трех лет полностью перейти на китайские компьютеры и программное обеспечение. О существовании соответствующей директивы Правительства Китая пишет газета Financial Times со ссылкой на источники в двух компаниях, занимающихся вопросами кибербезопасности. По данным издания, это указание является частью более масштабного плана по укреплению опоры на китайские технологии и снижению зависимости от иностранных производителей, включая американские компании. Ранее в этом году власти США ввели санкции в отношении компании Huawei, запретив американским фирмам сотрудничать с Huawei без специальной лицензии. Эти санкции заставили Пекин ускорить процесс реализации планов по переходу на отечественные технологии. Аналитики из China Securities полагают, что в рамках трехлетнего плана китайским госорганам придется заменить от 20 до 30 млн иностранных устройств. Эксперты предполагают, что 30% оборудования заменят в 2020 году, 50% – в 2021, а оставшиеся 20% – в 2022 году (эта формула получила обозначение 3-5-2). Под новое требование китайских властей попадает техника таких американских компаний, как HP, Dell и Microsoft, что станет для данных компаний ощутимым ударом. По мнению специалистов, технику американских производителей могут заменить на устройства Lenovo, пишет «Роскомсвобода». **(hitech.newsru.com)**

AMAZON ОБВИНИЛА ДОНАЛЬДА ТРАМПА В ПОТЕРЕ КОНТРАКТА

Компания Amazon оспорила в суде решение Пентагона, в результате которого ведомство отдало контракт на $10 млрд по созданию системы хранения данных корпорации Microsoft. В иске Amazon говорится, что компания не получила этот контракт из-за давления на Минобороны США со стороны Дональда Трампа. Об этом пишет The New York Times. Прямых доказательств влияния Дональда Трампа на исход конкурса в Amazon не привели: компания ссылается на публичные заявления президента о том, что в конкурсе должны участвовать не только Amazon, а также о том, что он следит за этим конкурсом. В компании обвиняют президента США в «закулисных атаках», которые объясняются его неприязнью по отношению к главе Amazon Джеффу Безосу. В Amazon полагают, что в ходе конкурса в Пентагоне закрыли глаза на недостатки решения Microsoft и допустили ошибки при оценке каждого критерия. «Вопрос заключается в том, следует ли разрешать президенту Соединенных Штатов использовать бюджет министерства обороны для достижения своих личных и политических целей», – приводит TJ фрагмент жалобы Amazon. В Минобороны США не согласны с претензиями Amazon. В ведомстве считают, что победитель конкурса был определен экспертной группой служащих и военных офицеров в соответствии с обычным процессом отбора, а не под внешним влиянием. **(newsru.com)**

80 ЯПОНСКИХ БАНКОВ ПРИСОЕДИНЯТСЯ К IIN

Более 80 японских банков намерены присоединиться к платежной блокчейн-платформе Interbank Information Network (IIN) от американского финансового холдинга JPMorgan. Об этом сообщает Bloomberg. К настоящему времени к IIN присоединились 360 банков по всему миру. По словам исполнительного директора JPMorgan Даиэзабуро Санаи, теперь в этой сети будут численно преобладать японские банки. Он добавил, что IIN поможет новым участникам платформы противодействовать отмыванию денег, поскольку банки смогут «быстрее и гораздо эффективнее» проверять получателей средств. Один из потенциальных новых участников сети — токийский Sumitomo Mitsui Trust Bank, пятый в Японии по объему активов. По словам представителей финучреждения, IIN позволяет, помимо прочего, уменьшить задержки при взаимодействии между банками. JPMorgan запустил в пилотном режиме систему IIN на базе блокчейна Quorum в 2017 году при содействии австралийского ANZ и Royal Bank of Canada. Поначалу разработчики сфокусировались на применениях IIN в области правового соответствия при трансграничных переводах, однако впоследствии объявили о намерении задействовать потенциал технологии непосредственно в процедуре расчетов. **(forklog.com)**

ЕВРОСОЮЗ ЗАПРЕТИЛ СТЕЙБЛКОИНЫ

Евросоюз запретил использование на своей территории так называемых стейблкоинов – криптовалют, курс которых привязан к каким-то активам, в том числе – к классическим валютам. Совместное заявление по этому поводу выпустили два важнейших европейских органа власти: Евросовет и Еврокомиссия. Это говорит о том, что к проблеме в ЕС отнеслись максимально серьезно. В Евросоюзе признали, что стейблкоины представляют особый интерес для бизнеса, поскольку дают возможность быстро и дешево совершать трансграничные платежи. «При этом такие валюты не менее надежны, чем привычные, поскольку стоимость одного стейблкоина можно привязать к доллару, евро или даже корзине стабильных валют, которым люди склонны доверять. Однако если какой-то стейблкоин станет глобальным, это будет угрожать традиционной финансовой системе и поставит под удар денежно-кредитный суверенитет, денежно-кредитную политику, безопасность и эффективность платежных систем, финансовую стабильность и частную конкуренцию, – говорится в сообщении. – Поэтому стейблкоины необходимо запретить. Но только до тех пор, пока страны Европы не договорятся, как именно нужно регулировать такие валюты». **(hitech.vesti.ru)**

Внутреннее сгорание. Спасут ли акцизы на бензин рынок от дефицита?

Арсен Аскаров

Увеличение акцизов на бензин (на 10 тенге за литр) вновь обсуждали в правительстве. В Минэнерго введение новых пошлин на топливо аргументируют необходимостью пресечь его нелегальныйэкспорт в соседние страны. С удорожанием казахстанского бензина продавать его за границей станет невыгодно, это поможет избежать дефицита внутри страны. Тем временем эксперты, опрошенные корреспондентом «Капитал.kz», высказали противоположные мнения о предстоящем повышении акциза на топливо и дальнейшем удорожании бензина для конечного потребителя.

В частности, на вопрос о том, к чему приведет новый акциз на бензин с 1 января 2020 года, помимо роста стоимости на заправках, вице-министр энергетики Асет Магауов пояснил, что сегодня местное топливо активно вывозится в Российскую Федерацию,так как в Казахстане самые низкие цены на ГСМ. Если в РК литр АИ-92 стоит 148 тенге, то в России почти в два раза дороже.

«У нас нет задачи выровнять цены за счет косвенных налогов. Никто не ставит задачу, чтобы в Казахстане была цена (за литр АИ-92 в рознице) 260 тенге. Однако увеличение акциза на 10 тенге начнет отрицательно сказываться на обороте нелегальных перевозок бензина. То есть вводимый акциз начнет минусоваться из потенциального дохода тех, кто занимается теневыми перетоками казахстанского топлива. Пока же вся разница формируется непосредственно за счет ставки акциза и ставки налога на добавленную стоимость. В итоге существенным разрывом в наших розничных ценах начинают пользоваться в сфере неофициальной торговли», – сказал Асет Магауов журналистам на брифинге в правительстве.

«Главное, чтобы на рынке были прозрачные взаимоотношения между конечными реализаторами в лице АЗС и производителями или поставщиками оптовых объемов бензина. Над этим мы работаем совместно с министерством (национальной) экономики – установлением транспарентных взаимоотношений на рынке нефтепродуктов, чтобы без посредников конечному потребителю можно было получать нужные объемы», – отметил Асет Магауов.

Аналитик нефтегазового рынка Сергей Смирнов уверен, что введение акциза молниеносно отразится на ценах на бензин, как это происходило ранее.

«Вспомните, как летом 2017 года в 17 раз повысили акциз на дизтопливо. Тогда оно стоило порядка 135 тенге за литр, сегодня же – 193 тенге. Предстоящий акциз сидит в оптовой цене, то есть правительство повышает оптовую цену, следовательно, сокращает розничные доходы. Что будут делать в этом случае заправки? Тем более, когда в стране отменено государственное регулирование цен на бензин. То есть рынок сам все определит», – сказал эксперт.

– Что вы думаете о последнем аргументе Минэнерго касательно нелегальных перевозок бензина в Российскую Федерацию?

– Аргумент совершенно смешной. С введением акциза разница в цене на бензин с соседними странами заметно не изменится. И потом если в приграничных областях с Россией действительно вывозят бензин из страны легально или нелегально, как правило, это делают сами россияне, заполняя дополнительные бензобаки по 40 литров. Это просто смешно, поскольку это не те объемы, чтобы страдал наш внутренний рынок.

– На ваш взгляд, с чем связана столь существенная разница в ценообразовании на бензин в РФ и РК?

– Нынешняя разница на АИ-92 между нами и Россией примерно 100-120 тенге. Это действительно много. Однако нужно учитывать, что на среднюю зарплату россияне покупают 800 литров бензина, а мы только 700 литров, несмотря на то, что он дешевле. Например, в Норвегии, где бензин еще дороже, рядовые граждане покупают до 2000 тысяч литров бензина в месяц.

– Почему правительство решило ввести акциз на топливо именно сейчас?

– Тут несколько причин. Цены на нефть остаются низкими и колеблются в пределах $60 за баррель. Повысились социальные расходы, и доходы бюджета сократились. Еще одна причина в том, что к 2025 году в странах ЕАЭС должен быть создан единый энергетический рынок. Поэтому если сохранится нынешняя разница в цене на бензин между Казахстаном, РФ или Кыргызстаном, то наша страна может остаться без бензина или с его дефицитом. Но решить этот вопрос с помощью предстоящего акциза вряд ли получится. У нас разная структура ценообразования на топливо. Около 50% в цене занимает сырая нефть. Лишь 15% – это налоги, все остальное – переработка и транспортировка. В России же сырая нефть от стоимости топлива составляет всего 7% и больше 50% – это налоговая составляющая, которая идет в бюджет.

Между тем категорически против введения акциза на бензин выступает депутат Аманжан Жамалов. Ранее он уже обращался с запросом, в котором отметил, что увеличение акциза на нефтепродукты приведет к соответствующему росту цен на ГСМ. И пускай дополнительные поступления в бюджет, по их предварительным расчетам, составят 104 млрд тенге, однако эти деньги заплатят из своего кармана опять же население и бизнес.

«Понятно, что с определенными послаблениями малому бизнесу, дополнительными бюджетными затратами им приходится корректировать доходную часть бюджета. Но поднятие акцизов на бензин не является решением этих вопросов. Напротив, повышение цен на бензин окажет каскадный эффект на цены и тарифы, в результате приведет к падению реальных доходов населения и к очередному витку инфляции», – уверен Аманжан Жамалов.

Кроме этого, не согласен депутат с доводами Минэнерго по поводу нелегальных перевозок.

«Это более чем некорректное объяснение, поскольку мы – прежде всего государство. Если кто-то контрабандой провозит бензин и такой бизнес существует, где наши таможенные и пограничные органы? Я не понимаю! Пусть борются с этой проблемой. Почему если неэффективно работают госорганы, должно расплачиваться все население», – недоумевает член Комитета по финансам и бюджету мажилиса.

Внештатный советник президента Казахстана Олжас Худайбергенов более лояльно относится к решению властей поднять акциз на топливо.

«Поскольку в России цена на бензин выше, чем у нас в стране, то и возникают его перетоки за границу. Тем более никакой таможни на границе с РФ нет, поскольку мы все находимся в Таможенном союзе. Это нужно учитывать», – отметил Олжас Худайбергенов.

«В итоге сейчас у нас есть выбор: либо оказаться в ситуации дефицита, либо поднять цены не просто на бензин, когда деньги пойдут к производителям, а повысить стоимость топлива через введение акциза, чтобы эти деньги пошли в бюджет страны. Это нужно делать сейчас, поскольку когда возникнет ситуация с дефицитом бензина, цены вырастут еще больше», – заключил он.

Иван Шестаков: Платящая аудитория приносит нам 70% доходов в РК

Директор по маркетингу и стратегии MEGOGO о том, как зарабатывает видеосервис

Ксения Бондал

Если еще три года назад сервис для просмотра кинофильмов онлайн основную прибыль получал благодаря продаже рекламного времени, то теперь ситуация изменилась, сообщил в интервью корреспонденту «Капитал.kz» директор по маркетингу и стратегии медиасервиса MEGOGO Иван Шестаков. Он также рассказал, какие тенденции сейчас существуют на этом рынке, вырос ли сегмент платящей аудитории и интересны ли онлайн-кинотеатрам киноленты «Казахфильма».

– Иван, расскажите, что изменилось в бизнесе онлайн-кинотеатров за прошедшие 1-3 года. Это время пошло им на пользу?

– Определенно, да. Давайте я объясню на нашем примере. Изначально – в 2011 году – MEGOGO запускался как сервис для просмотра фильмов и сериалов. Причем работали мы легально, то есть покупали контент у правообладателя и предлагали его аудитории. Но интернет был наполнен пиратскими сервисами, с которыми было крайне тяжело конкурировать. Поэтому нам пришлось подстраиваться под ситуацию и стать бесплатными, зарабатывая на рекламе, это и стало нашей бизнес-моделью на старте. Однако мы ждали любого сигнала о том, что аудитория готова платить, ведь рекламных доходов недостаточно для покупки прав на контент. С первых месяцев работы сервиса у нас были доступны и платные фильмы. И даже несмотря на то, что за них с самого начала практически никто не платил, мы все равно продолжали их покупать и выкладывать. Постепенно количество купок стало расти, и мы расширяли подборку, пока не вышли на полноценную библиотеку всех фильмов-новинок. Тем не менее мы, как и все контентные сервисы на Западе, стремились к ежемесячной подписке – наиболее удобной для пользователей и выгодной для нас модели. Вот только такой привычки у пользователей на постсоветском пространстве не оказалось – у нее просто не было шансов развиться в условиях, где практически весь контент многие десятилетия был условно бесплатным. Но ситуация изменилась, когда мы нашли тот продукт, за который пользователи уже много лет как привыкли платить раз в месяц – это телевидение. И когда мы запустили его на нашей платформе, этот продукт стал нашим «локомотивом», к которому мы добавили библиотеку фильмов. Сейчас телевидение плюс кинофильмы являются нашим основным продуктом на всех рынках. Сегодня мы находимся на следующей стадии развития – кроме наших основных продуктов запускаем дополнительные, чтобы захватывать новые рынки и расширять аудиторию.

– То есть вы хотите сказать, что комплексные продукты, которые буквально год назад были интересны пользователям, сейчас уже не помогают таким сервисам, как MEGOGO, наращивать бизнес?

– Помогают. Мы продолжаем развивать основной продукт, но новые продукты нам жизненно необходимы для увеличения динамики роста и завоевания все новых рынков, а это череда экспериментов, такие внутренние стартапы призваны стать трамплином для всего сервиса. Если развивать только основной продукт, то через два-три года вряд ли получится конкурировать с более смелыми бизнесами. Любой диджитал-сервис должен непрерывно развиваться, чтобы выжить и вырасти в среднесрочной перспективе. Идеально – развиваться, чуть опережая рынок.

– Вы в одном из интервью говорили, что с точки зрения страновой структуры вашего портфеля Казахстан занимает 3-е место. Но это было в 2018 году, и тогда РК уступала только Украине и России. А сейчас как?

– Ничего не изменилось. Казахстан по-прежнему для нас третья страна по удельному весу пользователей и по доходу от них.

– Сколько у вас сейчас пользователей?

– В Казахстане ежемесячно 3 млн людей пользуются нашим сервисом. Растет аудитория не столько количественно, как качественно. Пользователи приходят и уходят, но все больше остаются, конвертируясь в подписчиков.

– Много денег они вам приносят?

– Всегда хочется больше, но достаточно, чтобы покрыть расходы и вложить разницу в будущее развитие.

– А ваши пакеты? Они подорожали?

– Все дорожает и контент тоже. Какого-то плана по увеличению стоимости наших пакетов нет. Нужно следить за рынком и соблюдать разумный ценовой уровень в сравнении с остальными игроками.

– Вы сказали, что зарабатываете на рекламе. Какой процент вашей прибыли приходится на нее и какой на подписчиков?

– Давайте я начну отвечать на ваш вопрос с конца. Платящая аудитория в Казахстане – чуть менее 10%. И эти 10% пользователей приносят нам 70% доходов в РК, остальные 30% – это реклама.

– Как давно вы стали зарабатывать на рекламе меньше, чем на подписчиках?

– Еще три года назад все было наоборот – 90% прибыли мы получали от рекламы, причем рекламные доходы не уменьшаются, а только увеличиваются, просто очень сильно растет доля платного продукта для пользователей.

– Для вас, как для бизнесменов, имеет значение изменение этой пропорции?

– Рекламных денег всегда не хватает для того, чтобы покрыть затраты на покупку контента. Производители тратят на него много времени и усилий, поэтому их цены выше, чем совокупный доход от рекламы. Киностудии большую часть денег зарабатывают на кинопрокате, других вариантов масштабного заработка пока не существует. С существенным отставанием следом за кинотеатром следуют телеканалы и интернет-платформы.

– Насколько сильно вам мешает YouTube?

– Он забирает большую долю видеорекламных бюджетов. Если мы говорим про кино и большинство сериалов, то на YouTube вы их не найдете, потому что правообладатели не отдают их для бесплатного показа, только за деньги. То есть мы конкурируем с YouTube только в рекламной модели с условно-бесплатным контентом. Что для нас более важно, так это время пользователя, которое он может отдать либо нам, либо другим сервисам, среди которых и YouTube.

– Тогда по фильмам и ТВ кто ваши основные конкуренты?

– Можно было бы назвать телеком-операторов, но на самом деле мы с ними партнеры. У операторов есть аудитория, у нас продукт, который их аудитория готова покупать. Например, оператор в рамках своего пакета может предлагать абонентам еще и подписку на MEGOGO. Либо мы можем сделать вместе с ними отдельный кобрендинговый продукт, который будет называться, как они захотят. Можем интегрироваться с мобильными операторами, чтобы их клиенты могли оплачивать подписку MEGOGO с мобильного счета. Мы работаем уже со всеми мобильными операторами и почти со всеми крупнейшими интернет-провайдерами в Казахстане.

– Кстати о телеком-операторах. У «Казахтелекома» есть амбициозный проект, который они запускают с февраля 2020 года – «Казахтелеком ТВ». Это будет примером партнерства или наоборот конкуренции?

– Мы давно являемся партнером «Казахтелекома» и участвуем в разных инициативах, надеемся, этот проект не будет исключением. Сегодня мы также сотрудничаем с Kcell, Алтел-Теле2, Beeline и др.

– Какова в принципе рентабельность вашего бизнеса?

– Мы прибыльная компания. Это раз. Доходность растет на 35-40% в год, и все заработанные деньги реинвестируются в развитие и новые продукты.

– Расскажите, каковы ваши основные статьи расходов?

– На первом месте контент – мы платим правообладателям и это львиная часть затрат. Остальное – расходы на техническую инфраструктуру, которая у нас полностью своя, и на оплату труда сотрудников – сейчас у нас работает почти 500 человек.

– Есть ли у вас инвестор?

– Конечно. На первых этапах инвесторы нас поддерживали, но в последние пару лет мы вышли на стадию полного самообеспечения.

– Сколько денег пришлось инвестировать в проект на старте?

– Десятки миллионов долларов.

– Если вам сейчас предложат продать бизнес, то за сколько вы бы это сделали?

– На данный момент нет планов продаваться. Но если бы и были, то за сотни миллионов долларов.

– Но есть же какая-то сумма, которая достойна переговоров?

– Мы нацелены скорее на IPO, чем на продажу за конкретную сумму. Боюсь, что мы хотим достичь существенно большего, чем любая сумма денег.

– Какие вызовы стоят перед такими бизнесами, как у вас?

– Мы боремся за то время, которое пользователи проводят на нашей платформе. До сегодняшнего дня максимум, на что мы могли рассчитывать – пара часов в сутки. Именно столько времени обычно есть у пользователя для просмотра фильма или ТВ. И нам этого мало, мы хотим существенно большего. Для этого мы запускаем новые и нетипичные для нас продукты.

– Вы упомянули киностудии. Есть ли в вашем портфеле киноленты «Казахфильма»?

– Да, конечно, и их хорошо смотрят на локальном рынке. Насколько я могу помнить, в нашей библиотеке есть практически все картины «Казахфильма», включая самые новые. Очень приятно, что качество локального кинематографа с каждым годом становится все лучше.

– Какие из них самые популярные?

– В топ по просмотрам входят: «Снайперы», «Десант», «Меня зовут Кожа», «Кунанбай», «Ер-Тостик и Айдахар», «Киллер», «Султан Бейбарс» и др.

Мария Галушко

Аргентина – четвертая по посещаемости страна Южной Америки. В ней много археологических памятников: тут можно найти следы жизни людей, которые населяли землю 10 тыс. лет назад. Аргентина отличается удивительной природой, одновременно сосуществующей с современными мегаполисами. Здесь и белоснежные пляжи, и горные вершины, водопады, бесконечные степи, горнолыжные курорты. Если вы до сих пор не можете определиться, где провести свой отпуск, то эта страна будет самым оптимальным вариантом

Зажигательная Аргентина

Буэнос-Айрес

Столицей Аргентины Буэнос-Айрес стал в 1880 году. Сегодня город сохранил небольшое количество зданий, построенных в колониальном стиле, а также множество площадей и фонтанов. Наполненный памятниками, музеями, соборами, Буэнос-Айрес интересен сам по себе, как достопримечательность.

Начать свое путешествие по городу стоит с площади Plazade Mayo. На протяжении многих веков она была центром политической и культурной жизни столицы. Здесь в 1810 году была провозглашена независимость Аргентины. На площади проходят демонстрации, забастовки, митинги. В сердце столицы располагаются основные достопримечательности – Розовый дворец, музей Кабильдо, муниципалитет и другие.

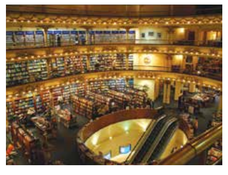
Обязательно стоит посетить площадь Плаза-дель-Конгрессо. Именно там, перед зданием конгресса находится великолепный фонтан, поражающий гостей города своими огромными размерами. А на площади Плаза-де-ла-Республика можно увидеть обелиск, воздвигнутый в честь провозглашения независимости страны.

Дальше отправляйтесь в центр музеев, который располагается в помещении бывшего ресторана «Мюнхен» и представляет собой собрание экспозиций нескольких музеев страны. На выставке можно воочию увидеть уникальные предметы культуры и искусства разных времен.

Книжный магазин «Эль Атенео Гранд Сплендид»

В Буэнос-Айресе находится один из самых необычных и красивых книжных магазинов мира, который называется «Эль Атенео Гранд Сплендид». Здание театра «Гранд Сплендид» для своего магазина выкупила известная в Аргентине торговая сеть «Атенео». Реставраторы адаптировали здание под книжный магазин, но сохранили оригинальную отделку театра. Балкончики для зрителей превратили в небольшие уютные читальные залы на одного-двух человек. Даже сцена с роскошным занавесом в процессе перестройки театра не пострадала.

Немного истории. Основатель театра – австрийский импресарио Мордехай Давид Глюксманн. Его все знали под именем Макс. Новый театр строился на фундаменте старинного Северного национального театра. Проект здания разработал Перо-и-ТорресАрменгол, а строительными работами руководили архитекторы Пизоней и Фалькопе. В театре, который был рассчитан на 500 человек, выступали многие знаменитости начала прошлого века. Здесь танцевали и исполняли танго Игнасио Корсини, Роберто Фирпо и Карлос Гардель. По слухам, именно владелец театра Глюксманн учил Гарделя правильному пению. Комната, в которой Гардель записывал свои композиции, существует и сейчас, правда, она не является общедоступной. В 1920 году «Гранд Сплендид» переделали под кинотеатр, где показывали первые фильмы, снимавшиеся в Аргентине. В 2000 году тут открылся книжный магазин.



Кладбище La Recoleta

Это удивительное место Буэнос-Айреса с огромным числом исторических памятников, прекрасным сочетанием архитектурных стилей и скульптурных композиций. Cementerio de La Recoleta не назовешь обычным кладбищем. Оно находится под охраной ЮНЕСКО, и тут похоронены правители и видные государственные деятели страны, представители самых богатых слоев общества и аристократических родов Аргентины. От разнообразия форм и композиций их склепов и надгробных памятников захватывает дух. Здесь же под крайне скромным надгробным камнем покоится самая известная женщина Аргентины и национальная героиня страны – Эвита Перон.

Водопады Игуасу

После путешествия по столице Аргентины можно отправляться дальше, к жемчужине страны – водопаду Игуасу. Это чудо природы состоит из целого комплекса водопадов, число которых достигает 275. Водопады расположены в виде полумесяца. Это чудо света появилось после извержения вулкана. Игуасу в 1541 году обнаружил испанец Кабеса де Вака во время путешествия через южноамериканские джунгли. С этим местом связано немало легенд. Одна из них гласит о том, что однажды Бог влюбился в красавицу-аборигенку по имени Naipu, но эти чувства были не взаимны. Naipu любила другого мужчину, с которым решила уплыть прочь на каноэ. Бог разозлился и разрезал реку, создав водопад, чтобы влюбленные погибли. Высота почти всех водопадов составляет шестьдесят метров. «Горло дьявола» – это самый широкий водопад – это пятьдесят метров. Посмотреть эту достопримечательность Аргентины непременно стоит каждому.

Солончак Салинас-Грандес

Солончаки – это обширные белоснежные соляные пустыни, образовавшиеся на месте высохших озер. Обширный солончак Салинас-Грандес расположился в тектонической впадине на высоте 170 метров между хребтами Сьерра-Пампы на территории Аргентины. Он образовался в результате высыхания реликтового озера. Общая площадь соляной пустыни Салинас-Грандес – около 8500 км2. Безжизненная равнина пригодна только для добычи минеральной соли. Тут расположены обширные залежи соды и поташа. Немало любопытных туристов приезжают, чтобы увидеть солончак, занимающий третье по величине место в мире. Но прежде, чем отправиться в путешествие по соляной пустыне, запаситесь хорошими солнцезащитными очками, кремом и питьевой водой, которую негде взять в Салинас-Грандес.

Ледник Перито-Морено

Ледник Перито-Морено, расположенный в 78 км от посёлка Эль-Калафате, был назван в честь исследователя Франциско Морено, который изучал этот регион в XIX веке. Ледник сыграл важную роль в защите приграничной территории Аргентины от притязаний соседней страны — Чили. Перито-Морено, длина которого составляет 30 км, а площадь – 250 км2, является одним из важнейших туристических объектов в аргентинской части Патагонии. Со стороны может показаться, что ледник застыл на месте, но это не так. Скорость его движения – два метра в сутки. Настоящие незабываемые эмоции можно получить, если оказаться внутри айсберга. Специальные лодки отвозят туристов, чтобы те могли оказаться в ледяной пещере.

Маймара

Природное чудо, посмотреть на которое съезжаются тысячи туристов со всего света, находится в небольшом селении Маймара. Это скала, которую называют Ла-Палетадель-Пинтор, что в переводе с испанского обозначает «палитра художника». Холм, о который словно вытерли гигантскую кисточку, был образован в третичный и четвертичный геологические периоды. Наиболее живописно он смотрится на восходе и закате солнца. Еще одно необычное сооружение можно обнаружить в 3,5 км от Маймары. Это природный мост, образованный воздействием ветра и воды. Рядом с мостом находится зона Ируйто – священное место силы для народностей, проживавших в здешних местах ранее. На восточной окраине Маймары, на вершине холма, расположено историческое кладбище Нуэстра-Сеньорадель-Кармен. Этот старинный некрополь является одним из самых интересных в долине Кеброда-де-Умауака благодаря необычной архитектуре памятников.

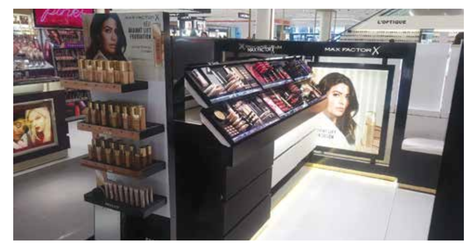
ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

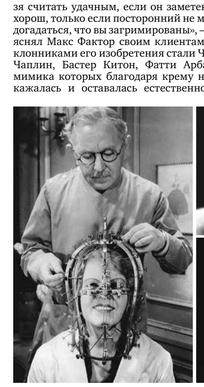
MAXимальный Factor в производстве косметики

Ксения Бондал

Под известным во всем мире брендом косметики Max Factor, созданным Максимилианом Факторовичем, выпускается продукция в основном для профессиональных визажистов и стилистов.

«Отец» компании, который позднее станет известен как Макс Фактор, родился 5 августа 1872 года в польском городе Лодзь, в то время входившем в состав Российской империи. Он был одиннадцатым ребенком в семье и работал с ранних лет, помогая родителям. Когда Максу было 7 лет, он зарабатывал тем, что продавал леденцы в фойе театра, в 8 был помощником фармацевта в аптеке, а в 14, переехав в Москву, помощником гримера в Большом театре. Приобретенные в этот период навыки помогли Максу в будущем бизнесе. В 1895 году, когда ему исполнилось 23 года, Фактор открыл собственный магазин, в котором продавал румяна, кремы, парфюм и парики. Спустя 9 лет он эмигрировал в Америку с женой, двумя сыновьями и дочерью. Поселившись в Сент-Луисе, Макс занялся тем, что ему уже было знакомо – открыл магазин косметических товаров и париков. Однако это продолжалось недолго, так как партнер по бизнесу украл общие деньги и скрылся из города. Решение о переезде в Лос-Анджелес, где в то время стремительно развивалась киноиндустрия, бизнесмен принял в 1914 году. Открытие еще одного магазина было понятным шагом с его стороны, но Макс, дабы не рисковать, не стал брать кого-то в долю, а получил ссуду в банке и на эти деньги открыл торговую точку на Голливудском бульваре. К нему стали захаживать актрисы, советоваться с ним, какой макияж лучше использовать во время съемок. Проблема была в том, что в то время в качестве основы для грима киношные визажисты использовали животный жир, который наносился толстым слоем на кожу актеров, поэтому образовавшаяся в результате «маска» трескалась и часто крошилась. Фактор считал, что на экране это выглядело «путающе и омерзительно», поэтому он создал новую основу в виде крема с 12 оттенками, который наносился тонким слоем и не высыхал на коже. «Грим нельзя считать удачным, если он заметен. Он хорош, только если посторонний не может догадаться, что вы загримированы», – объяснял Макс Фактор своим клиентам. Поклонниками его изобретения стали Чарли Чаплин, Бастер Китон, Фатти Арбакль, мимика которых благодаря крему не искажалась и оставалась естественной. В 1916 году образцы декоративной косметики Max Factor&Co появились в розничной продаже, продукцией стали пользоваться девушки, не имеющие отношения к кино или театру. Женщины внимательно следили за тем, как выглядели звезды на экране, и копировали их образы. В 1918 году Макс Фактор заговорил о цветовой гармонии в макияже. Принцип заключался в том, чтобы создавать образ так, чтобы косметические средства сочетались с тоном и типом кожи, цветом волос и глаз. Спустя два года Макс Фактор придумал термин «makeup» (от глагола to make up – наряжать, сделать лицо), который быстро превратился в общепринятое выражение. Расширение бизнеса случилось неожиданно, после «неудачного» визита Фактора к партнерам. Являясь дистрибьютором компании Leichner, в 1922 году он решил посетить ее штаб-квартиру в Германии, но столкнулся с неуважительным отношением к себе – его заставили ждать встречи с руководством в приемной очень долго. Посчитав это непримиримым, Макс покинул приемную и сразу же отправился на почту, чтобы отправить телеграмму сыновьям Дэвису и Фрэнку, в которой попросил их перестать продавать продукцию Leichner и начать производить театральный грим под собственным брендом.





С того момента Max Factor&Co стала выпускать крема в жидком виде в тюбиках, и через короткое время продукция завоевала рынок. Дэвис стал генеральным менеджером компании, а Фрэнк помогал отцу разрабатывать новые косметические средства. В 1934 году они изобрели жидкую эмаль для ногтей, на следующий год открыли «Студию макияжа Макса Фактора» в Лос-Анджелесе. Церемония до сих пор считается одной из самых знаменитых вечеринок за всю историю Фабрики грез. Именно в этой студии находился изобретенный Максом Фактором «Калибратор красоты» - аппарат, который надевался на голову человека и определял, какие черты лица имеют изъяны, для того, чтобы скрыть их с помощью косметики.

Макс Фактор умер в 1938 году в возрасте 59 лет. Человек, которого называли «Голливудским волшебником», оставил после себя одну из крупнейших в мире косметических империй. Максом Фактором-младшим стал себя называть его сын Фрэнк, он-то и продолжил дело отца. В 1946 году он запатентовал рецепт нового макияжа для телевидения, работу над которым Макс начал в 1932 году. С тех пор почти каждая новинка в области косметики была связана с торговой маркой Max Factor. Сыновья Фактора создали несмываемый грим и водостойкую тушь, материал для body-paint, живописи по телу. Именно Факторы впервые стали использовать кисточку для нанесения пудры и губной помады, придумали мини-расческу для бровей, тушь в тюбике с кисточкой, устойчивую губную помаду, лак для ногтей, лак для волос, жидкий тональный крем и множество других мелочей, без которых не обходятся современные женщины. С появлением цветного кино Max Factor увеличила ассортимент выпускаемой косметики, а за вклад в развитие киноиндустрии компания получила звезду на голливудской Аллее славы.

В 1973 году дети Макса Фактора вышли из семейного бизнеса, и компания была объединена с Norton Simon, а после этого перешла в собственность концерна Beatrice Foods. Спустя 10 лет ее руководство продало Max Factor бизнесмену Рональду Перельману из Revlon за $500 млн. В 1991 году Revlon продал Max Factor корпорации Procter & Gamble уже за $1,5 млрд. В 2006 году Procter & Gamble провела ребрендинг Max Factor – изменилась упаковка продукции, она стала черной с золотистым логотипом марки. Также расширилась палитра цветов теней для век, подводки для глаз, туши для ресниц и тональных основ. На данный момент владельцем компании является корпорация Coty Inc.

Серийный GT-R50, доработанный I-Pace и рекордный Nexo

Сегодня в нашей авторубрике: Nissan за 990 тыс. евро, Bentley в честь Пайкс-Пика, рекорд водородомобиля Hyundai, беспилотные такси и перспективы McLaren

Рекорд Nexo

Водородный кроссовер Hyundai Nexo, выпускающийся с 2018 года, установил новый рекорд пробега на одной заправке среди серийных водородомобилей. Во время автопробега во Франции Nexo под управлением известного швейцарского воздухоплавателя Бертрана Пиккара смог проехать целых 778 км. Хотя производитель заявляет 666 км по циклу WLTP, а в реальных условиях это означает 400-450 км.

Как же Пиккару удалось проехать около 800 км? Просто он двигался в установившемся режиме, когда расход электричества невысок, тогда как цикл WLTP подразумевает «рваное» движение. Маршрут заезда пролегал от заправочной станции FaHyence во французском Саргемине неподалеку от границы с Германией до Музея авиации и космонавтики в парижском пригороде Ле-Бурже. Причем водородный Hyundai мог ехать и дальше: на финише маршрута бортовой компьютер показывал запас хода в 49 км! Так что в ближайшем будущем рекорд Пиккара наверняка будет побит, и Nexo сможет преодолеть более 800 км.

Рынок водородомобилей пока находится в зачаточном состоянии. В Европе доступны лишь Hyundai Nexo и Toyota Mirai, которые за все время смогли найти всего несколько сотен покупателей на двоих. А в США, где Mirai выбирают почти две тысячи покупателей в год, компанию им составляет водородная версия седана Honda Clarity. Кстати, корейский кроссовер в этой тройке является самым мощным (163 л.с. и 394 Нм) и наиболее дальнобойным. Но через год на рынок выйдет Toyota Mirai второго поколения, которая, по предварительным данным, будет иметь еще больший запас хода, чем нынешний рекордсмен.

Сан-Хосе: беспилотные такси

Компании Daimler и Bosch запустили пробный сервис по заказу беспилотных такси в калифорнийском городе Сан-Хосе. Пока география использования экспериментальных машин на базе Mercedes S-класса ограничена поездками из центра города в его западную часть и обратно, а за рулем все же находятся операторы для подстраховки. Этот проект нужен не только для испытаний беспилотников на городских улицах, но и для отработки автоматической системы заказов.

Доработанный I-Pace

Для электрического кроссовера Jaguar I-Pace выпущен первый пакет доработок, подготовленный с учетом опыта эксплуатации владельцев, а также учитывающий наработки гоночной моносерии I-Pacee Trophy. Все изменения – на уровне программного обеспечения.

Оптимизированное управление тяговой батареей допускает чуть большую степень разряда, а улучшенный софт для электромоторов позволяет эффективнее использовать рекуперацию и распределять тягу между передней и задней осями. Также компьютер станет чаще закрывать жалюзи радиаторов, улучшая аэродинамику: опыт показал, что это не критично для температурного режима силовой установки. В итоге Jaguar заявляет, что реальный пробег на одной зарядке увеличился примерно на 20 км. Хотя паспортные 470 км по циклу WLTP остаются в силе: повторную сертификацию англичане решили не проходить.

Обновление управляющих программ будет проведено бесплатно у официальных дилеров Jaguar. Для I-Pace это будет последний визит на сервис для апгрейда софта: пакет включает активацию функции обновления «по воздуху», для которой изначально были заложены все аппаратные возможности.

Напомним, Jaguar I-Pace официально продается в Казахстане. Местные цены на премиальный электрокроссовер начинаются от 43,5 млн тенге.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

GT-R50: без ажиотажа

Первый экземпляр серийного суперкара Nissan GT-R50 Italdesign будет передан заказчику на Женевском автосалоне в марте 2020 года. Остальные машины из ограниченной серии в 50 экземпляров будут выпущены с конца 2020 года по конец 2021-го. Вопреки ожиданиям, купе, созданное в сотрудничестве с дизайн-ателье Italdesign, не вызвало ажиотажа: за год приема заказов тираж полностью не распродан. Возможно, виной тому слишком высокая для Nissan, пусть и GT-R50 от Italdesign, цена – 990 тыс. евро без учета налогов! То есть фактически стоимость перевалит за миллион евро.

Напомним, в июне 2018 года Nissan представил GT-R50 в качестве концепта, посвященного 50-летнему юбилею модели Skyline GT-R и итальянского ателье Italdesign. Суперкупе отличалось вызывающим дизайном экстерьера от Italdesign, переоформленным интерьером и форсированным мотором от версии GT-R Nismo 3 (720 л.с. и 780 Нм). Публика встретила GT-R50 очень тепло, и позже его почти в первозданном виде решили выпустить ограниченным тиражом на мощностях Italdesign в Италии. Самое заметное отличие серийной версии – более крупные боковые зеркала. Будут доступны различные цвета и графическое оформление кузова, варианты отделки салона и пакеты опций.

Continental GT вчесть Pikes Peak

Вчесть установленного летом рекордного времени подъема на гору Пайкс-Пик во время одноименной гонки Bentley выпуститлимитированную серию купе Continental GT Limited Edition.

Будет сделано лишь пятнадцать эксклюзивных машин, стилизованных под автомобиль-рекордсмен. Они отличаются зеленой окраской кузова с акцентами черного цвета, а также особым аэродинамическим обвесом из углепластика. Тему продолжает черный интерьер с зелеными акцентами в цвет кузова. Переднюю панель украшает карта маршрута гонки Pikes Peak с точным временем рекордного заезда, а на подголовниках кресел и порогах красуются соответствующие логотипы. Битурбомотор W12 6.0 (635 л.с.) остался нетронутым.

Bentley Continenta l GT Limited Edition уже доступен для заказа, но цена не объявлена.

McLaren: ближайшее будущее

Глава британского производителя супер- и гиперкаров McLaren рассказал американскому изданию Carand Driver о перспективах электрификации модельного ряда.

По его словам, следующий флагман McLaren будет полноприводным подзаряжаемым гибридом. В полностью электрическом режиме будущая модель далеко не уедет (заявленный запас хода не превышает 32 км), зато инженеры сделали упор на динамические характеристики: разгон до 60 миль в час (97 км/ч) займет всего 2,3 секунды, в то время как у недавних топовых моделей P1 (которая тоже была гибридом, но с приводом на заднюю ось) и Senna на это уходит около 2,8 секунды. Будущий полноприводный гибрид построят на полностью новой платформе, которую представят следующей весной, а сам автомобиль увидит свет примерно через год.

Все остальные модели McLaren перейдут на гибридные силовые установки в течение ближайших трех-четырех лет. А вот выпускать чистые электромобили в компании пока не планируют, объясняя это неоправданной дороговизной и чересчур большой массой тяговых батарей. При этом небольшой электрический довесок для будущего гибридного суперкара даст прибавку лишь около 30 кг, которая легко компенсируется возросшей суммарной отдачей. Более легкие аккумуляторы следующего поколения могли бы решить эту проблему, но до тех пор McLaren будут оснащать традиционными бензиновыми двигателями в составе гибридных систем: по прогнозу главы компании, этот период может продлиться еще 30 лет.

А еще среди запланированных новинок нет ни одного кроссовера. Это связано с тем, что SUV-модель невозможно построить на имеющемся у McLaren среднемоторном шасси, а на создание полностью новой платформы с передним расположением двигателя уйдут сотни миллионов евро, тратить которые на постройку подобного автомобиля британцы не собираются.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации “Project Syndicate”.

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Владимир Третьяков, Дина Амирханова**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 11.12.2019 г. Заказ N 25009. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04