ИНТРИГА Стр.2

Какие годы стали самыми затратными для бюджета страны

АКЦЕНТ Стр.3

В какой сфере конкурируют банки и квазигоссектор

МНЕНИЕ Стр.9

Тимур Жаркенов, юридическое агентство «АРБИС»

КАПИТАЛ

№4 (650)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 7 ФЕВРАЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Производители сахара не могут конкурировать в рамках ЕАЭС
страница 8

Кто снабжает казахстанцев мраморным мясом
страница 7

К чему приведет ограничение оборота наличности
страница 3

В ЕАЭС готовы создать свои Google и Alibaba
страница 5

Почему растет спрос на «гибридных специалистов»
страница 10

Мы в сети

kapital.kz

Банкротить или не банкротить – вот в чем вопрос

Аскар Муминов

Необходимость ликвидации неэффективных предприятий и банков давно назрела, подчеркивают эксперты, однако этот процесс может затянуться. Банкротить неэффективные предприятия сейчас мешают проблемы в законодательстве, которые государство решило устранить. Вместе с тем остаются риски превращения Национального банка, на который возложены эти функции, в «экономического полицейского» с весьма расширенными функциями, чего нельзя допустить, считают опрошенные аналитики.

Напомним, на расширенном заседании правительства президент 30 января Нурсултан Назарбаев заявил о необходимости более активно банкротить неэффективные предприятия и разработать соответствующие механизмы. По словам Нурсултана Назарбаева, без очистки от банкротов невозможно нормально развиваться, и правительство, и банки будут все время спотыкаться на этом вопросе.

В свою очередь глава Национального банка Данияр Акишев отметил, что без оздоровления реального сектора существует риск повторения ситуации прошлых лет, когда предприятия получали государственные деньги и не возвращали их.

Так, например, за последние 10 лет кредиты банков в экономике выросли на 5,5 трлн тенге, рост составил 70%. Однако за это же время за счет ликвидации семи банков и оздоровления двух списано 4,6 трлн тенге плохих кредитов.

Господдержка только крупнякам

Кредиты постепенно превращались в проблемные и необслуживаемые, несмотря на попытки банков их реструктурировать и изменять условия, пояснил глава регулятора.

«Мы предлагаем рассмотреть возможность прекращения господдержки низкоэффективным компаниям, прямое государственное финансирование должно сохраниться только за крупными инфраструктурными проектами с низкой рентабельностью или социальной направленностью. Нужно повысить эффективность процедур банкротства», – заявил Данияр Акишев.

Согласно статистике, только 3,6% малых предприятий банкротится, из которых половина представлена предприятиями торговли.

В свою очередь премьер-министр Бакытжан Сагинтаев 5 февраля на заседании правительства заявил, что не надо торопиться с законопроектом о банкротстве.

Длительно и болезненно

Министр финансов Алихан Смаилов подчеркнул, что сейчас законодательство не позволяет оперативно закрывать убыточные предприятия. Основная причина – это отсутствие четких понятий, позволяющих установить несостоятельность субъекта для признания его банкротом, отметил он.

Финансовый аналитик Тимур Абилкасымов отметил, что очистка банковского сектора – длительный и болезненный процесс.

На сегодняшний день уже существуют упрощенные процедуры банкротства, которые позволяют обанкротить компанию в течение одного месяца, – это статья 114 закона о реабилитации и банкротстве, однако процедура относится к случаям, когда владелец сам заявляет о ликвидации и банкротстве по собственной инициативе.

Примирение упрощенных процедур

Эксперт считает, что предложение Нацбанка скорее всего будет направлено на возможность применения упрощенных процедур банкротства третьими лицами, то есть кредиторами. То есть Нацбанк при осуществлении риск-ориентированного надзора сможет потребовать от БВУ банкротить неплатежеспособных заемщиков. Подобное может увеличить статистику неработающих кредитов в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе это должно снизить постоянные вливания и поддержку неэффективных банков, заметил Тимур Абилкасымов.

По словам эксперта, к критериям неплатежеспособности можно отнести отрицательный собственный капитал, продолжительную просрочку выплат по обязательствам более 90 дней с учетом исторического поведения компании.

Шанс на реабилитацию

Если компания имеет трудности не по причине неправильной бизнес-модели, а в результате проблем с ликвидностью из-за очередного банкротства банка, в котором компания держала свои денежные средства, тогда необходимо дать компании шанс на реабилитацию, подчеркнул аналитик.

Он заметил, что сейчас у Нацбанка имеется очевидный конфликт интересов. Регулятор не только занимается надзором, но и пытается удержать инфляцию в таргетируемом коридоре. Для более непредвзятого и эффективного процесса очищения экономики от неплатежеспособных предприятий регулятору пора выделить в отдельное агентство «надзорный орган» и сосредоточиться на инфляции, считает эксперт.

«Также нужно быть готовым, что поведение Нацбанка в виде строгого «экономического полицейского» может негативно быть воспринято бизнесом и обществом, особенно когда процесс коснется крупных агрохолдингов и прочих предприятий, но после недавних дефолтов БВУ это становится необходимым», – отметил Тимур Абилкасымов.

Расчистить авгиевы конюшни

Экономист Жарас Ахметов заметил, что в первую очередь банкротство – это процедура защиты от кредиторов на некоторый срок, который может доходить до нескольких лет, чтобы дать возможность несостоятельному должнику выправить ситуацию. И только если ничего не вышло, переходят к процедуре реализации активов для расчетов с кредиторами. При этом, по его словам, прекращение господдержки неэффективным предприятиям – мера необходимая.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$84 млрд

сумма оборотов по внешнеэкономической деятельности за 11 месяцев 2018 года

Подробнее [Стр.6]

Спикер номера

Лиат Вексельман,

Чрезвычайный и Полномочный Посол Государства Израиль в Республике Казахстан

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Минсельхоз стал делать интересные вещи. Идет существенная трансформация аграрной науки, причем с ориентацией в проектный менеджмент, когда налаживается связь между бизнесом и наукой»,

– Кирилл Павлов, аграрный консультант

Подробнее [Стр.7]

Путешествия

Самые известные лечебно-оздоровительные курорты, которые привлекают туристов со всего мира

Подробнее [Стр.11]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АДРИАН ФРЕЙСИНЕ, АЛВЕС ВИНИШИУС АГОСТИНИ, АЛМАЗБЕК МУХАШОВ, ДИМАШ ДОСАНОВ, НУРТАС ШМАНОВ

+ избраны в совет директоров АО «КазТрансОйл»

АЙБЕК КРАМБАЕВ

+ назначен заместителем акима Атырауской области

АЛЕКСАНДР КЛЕБАНОВ, АНДРЕЙ КАРЯГИН, ЖАНДАР КУТБАЙ, МАНФРЕД-ЙОЗЕФ КЕРР, СЕРГЕЙ КАН, ФРАНЦ-ЙОЗЕФ КАЙЗЕР, ЭЛЬДАР ТАБАНОВ

+ избраны в совет директоров АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация»

АЛЕКСЕЙ БУЯНОВ, ВЛАДИМИР ПОПОВ, ДИНАРА ИНКАРБЕКОВА, ЕРУЛАН КУСАИНОВ, КУАНЫШБЕК ЕСЕКЕЕВ, РАШИТ МАХАТ, ТИМУР ТУРЛОВ

+ избраны в совет директоров АО «Кселл»

АЛИК АЙДАРБАЕВ

– исключен из совета директоров АО «Самрук-Энерго»

АЛМАЗ АБЖЫГАЛИМОВ

+ назначен председателем правления АО «Национальная геологоразведочная компания «Казгеология»

АРДАК ТЕНГЕБАЕВ

+ назначен членом Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета

БЕЙБИТ КАРЫМСАКОВ

+ избран членом совета директоров АО «Самрук-Энерго»

ВЛАДИМИР СМИРНОВ, ИАН ЭРИК РУДБЕРГ, УИЛЬЯМ Х.Р. ЭЙЛУОРД

– исключены из совета директоров АО «Кселл»

ДАНИЯР БЕРЛИБАЕВ

+ избран председателем совета директоров АО «КазТрансОйл»

ЖОМАРТ КАРАТАС

+ назначен руководителем управления по вопросам молодежной политики Алматинской области

КАЙРАТ ЖАКУПОВ

+ назначен акимом Костаная

МАКСУТ НАЛИБАЕВ

+ назначен советником акима Кызылординской области по вопросам экономической безопасности

МАРАТ СЕМБЕКОВ

+ назначен заместителем акима Алматы

НУРБЕК АЯЗБАЕВ

– исключен из состава правления АО «Евразийский банк»

СЕРИК КАМИДОЛЛА

+ назначен руководителем управления координации занятости и социальных программ Атырауской области

Казахстан по-прежнему живет в долг

Асель Джанабаева

Казахстанцы прожили 2018 год не по средствам, свидетельствуют данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК. Дефицит государственного бюджета по итогам одиннадцати месяцев перевалил за отметку 365 млрд тенге.

По принятому в конце 2017 года предварительному бюджету этот показатель был заложен почти на 640 млрд тенге, разницу предполагалось закрывать трансфертами, соответствующий закон «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2018-2020 годы» президент подписал в день принятия бюджета.

Предварительная оценка доходов в казну за январь-ноябрь составляет 9 985 489,5 млн тенге, а расходов – 10 025 364,8 млн тенге. Для сравнения: налоговые поступления от одного «Тенгизшевройла» в 2018 году оцениваютсяв 1 951 504,3 млн тенге, констатирует Комитет госдоходов Министерства финансово РК. Для ликвидации кассовых перекосов, вероятно, были потрачены средства целевых трансфертов, которые вышеупомянутым законом не регулируются.

Впрочем, 2017-й выдался еще более затратным, потому как в год проведения Универсиады и EXPO показатель превышения расходов над доходами установился на отметке в 1 455320 млн тенге. В истории суверенного Казахстана только 2005 и 2006 годы, так называемые тучные годы, завершились профицитом в 46 665 и 81 620 млн тенге.

При этом следует отметить, что около половины поступлений в бюджет составляют трансферты из Нацфонда, например, в 2017 году –цифра достигала свыше 48% от поступлений, согласно данным отчета правительства об исполнении республиканского бюджета за 2017 год, зачитанного на совместном заседании палат Парламента РК 15 июня 2018 года.

Так, расходы для запуска программы «Цифровой Казахстан» на 2018 год были запланированы на 21,5млрд тенге, в поддержку национальной компании «Астана ЭКСПО-2017» – 13,5 млрд тенге, на реализацию послания главы государства «Третья модернизация» – 292,5 млрд тенге и 474,6 млрд тенге – государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол». К сожалению, даже предварительных расчетов по мультипликативному эффекту упомянутых программ в открытом доступе нет. Есть данные о введенных в жилой фонд квадратных метрах, показатели качества кредитных портфелей банков второго уровня и сайт digitalkz.kz, что не дает простому налогоплательщику полной картины того, на что расходуются государственные средства.

Еще одним из ключевых экономических показателей является валовый внутренний продукт, исчисляемый методом производства на душу населения в долларах США.

Итак, вернемся к бюджетному дефициту.

Следует сразу оговориться, что с дефицитом бюджета борются все государства. Даже выйти на точку безубыточности получается у немногих. Например, в 2016 году топ-10 стран с профицитом бюджета выглядел следующим образом:

Катар – 10,3%
Норвегия – 5,4%
Конго – 1,9%
Гонконг – 1,5%
Кувейт – 1,2%
Сингапур -1,1%
Люксембург – 1%
Непал – 1%
Исландия – 0,7%
Германия – 0,6%

При этом лишь у половины вышеупомянутых государств большую часть доходов бюджета составляют поступления от добывающих отраслей. Так, Люксембург пополняет казну преимущественно налогами от оказания финансовых услуг, Сингапур – производством техники, а Гонконг – за счет транспортных и туристических услуг. По суточной добыче нефти Казахстан наиболее приближен к Норвегии, которая, вероятно, иначе планирует бюджет, заслуженно занимая вторую строчку рейтинга.

В мировой практике нормальным считается соотношение дефицита бюджета к валовому внутреннему продукту страны в пределах минус 1%.

Как видно из таблицы, успешно сбалансированный бюджет Казахстана наблюдался в годы премьерства Касым-Жомарта Токаева, Имангали Тасмагамбетова и Даниала Ахметова. Министрами финансов в те годы были Мажит Есенбаев, Александр Павлов, Ерболат Досаев и Арман Дунаев.

Действующий кабинет министров, вероятно, сохранит положительную динамику роста дефицита бюджета: в Законе «О республиканском бюджете на 2018-2020 годы» на 2018 год дефицит бюджета был запланирован в размере 883 253 млн тенге, или 1,5% к валовому внутреннему продукту. Учитывая, что бюджет с поправками от 29 октября 2018 года предусматривал размер государственных доходов порядка 8 651 743 млн тенге, а расходов – 9 353 498 млн тенге, и эти показатели уже претерпели значительные изменения в сторону увеличения, следует ожидать, что и коэффициент дефицита будет пересмотрен в уточненной версии закона.

Международная неправительственная организация «Международное Бюджетное Партнерство» (International Budget Partnership, IBP), основная деятельность которой направлена на отслеживание бюджетов разных стран и выработку рекомендаций для повышения эффективности управления и сокращения бедности, в 2017 году зафиксировала в Казахстане уровень прозрачности бюджета или, как еще его называют, индекс открытости бюджета 53 из 100. По мнению экспертов IBP, население республики очень слабо вовлечено в процесс формирования бюджета.

IBP рекомендовала Казахстану принять меры по улучшению надзора за бюджетом. «Казахстан должен определить приоритетность следующих действий для повышения эффективности надзора за бюджетом», – отметили в организации.

Во-первых, следует убедиться, что законодательный орган проводит дебаты по бюджетной политике до представления бюджетного предложения исполнительной власти и утверждает рекомендации для предстоящего бюджета. Во-вторых, что законодательный комитет рассматривает и публикует отчеты об исполнении годового бюджета в режиме онлайн. В-третьих, требуется законодательное или судебное одобрение для назначения и снятия с должности руководителя высшего ревизионного учреждения. В-четвертых, рассмотреть возможность создания независимого фискального института.

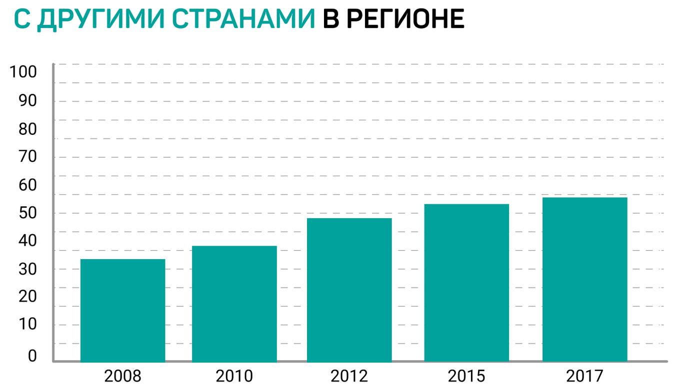
ДИНАМИКА РОСТА ВВП В ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ Источник: stat.gov.kz

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (январь-сентябрь)
ВВП (в $)	8 513,5	7 165,1	9 071,0	11 634,5	12 387,4	13 890,8	12 806,7	10 509,9	7 714,8	9 030,3	6 480,3

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РК (2009-2018 гг.) Источник: stat.gov.kz

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доходы, млн тг.	3 505 344,6	4 299 132,2	5 370 826,0	5 813 003,4	6 382 352,9	7 321 276,7	7 634 804,9	9 308 485,2	11 567 691,5	9 985 489,5 (январь-ноябрь)
Расходы, млн тг.	3 746 840,0	4 457 164,6	5 423 255,1	6 268 972,0	6 852 711,3	7 791 867,5	8 227 097,2	9 433 744,9	12 485 378,1	10 025 364,8 (январь-ноябрь)
Профицит (- дефицит) бюджета млн тг.	-492 693,0	-527 264,2	-568 618,5	-890 308,7	-700 927,8	-1 086 670,4	-915 704,8	-737 717,6	-1 455 319,8	-365 043,9

КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ СРАВНИВАЕТСЯ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ В РЕГИОНЕ



КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ СРАВНИВАЕТСЯ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ В РЕГИОНЕ

Банкротить или не банкротить – вот в чем вопрос

[Начало на стр. 1]

Глава партии КНПК в нижней палате парламента РК Айкын Конуров считает, что регулятор ведет правильную политику, так как авгиевы конюшни реального и финансового секторов уже давно надо расчищать, потому что они своими токсичными накоплениями травят экономику, не давая ей полноценно развиваться.

По словам политика, в этих секторах переплетены интересы достаточно влиятельных финансово-промышленных групп, и это серьезно осложняет работу Национального банка. Он заметил, что необходимо, чтобы банкротство стало для экономики очищением от зомби-банков и полумертвых предприятий, что привыкли годами висеть на господдержке.

«Парламент принял в работу законопроект касательно банкротства, и надеюсь, что депутатам при поддержке профильных ассоциаций и общественников удастся найти золотую середину и создать действенный инструмент для перезагрузки экономики», – прокомментировал Айкын Конуров.

Ситуация формировалась годами

Председатель совета директоров Falconry Capital Бахт Ниязов заметил, что нет ничего хорошего в том, что слабые компании владеют участками земли, но ничего не могут построить. Есть примеры, когда кто-то когда-то получил права на недропользование, но не реализовал ни одного проекта из-за отсутствия денег, и это мешает двигаться дальше.

Эксперт сказал, что ситуация, когда качество кредитных портфелей вдруг стало вызывать сомнение регулятора, формировалась не один день. Скорее Данияру Акишеву досталось такое наследие. Все началось еще в период банковского бума, который был до 2008 года.

«Все банкиры гордо заявляли, какая у нас продвинутая банковская система, что мы обошли Россию и все страны СНГ в развитии банковской системы. Какое-то время деньги из-за рубежа текли рекой, наблюдалось ралли в недвижимости и рост во всех секторах экономики», – подчеркнул Бахт Ниязов.

Возвращение к реальности

По словам эксперта, когда после 2009 года произошло возвращение к реальности, то многие банки и предприятия уже сформировали такие ссудные портфели, которые надо было либо как-то постепенно реструктуризировать, создавать видимость, что эти активы не такие плохие, либо решать вопрос кардинально.

Он считает, что последнее было невыгодно ни акционерам банков и предприятий, ни регулятору. Поэтому механизмы банкротства предприятий совершенствовать никто не предлагал. И получилось, что вовремя не решенная проблема дала отсроченные негативные результаты, и все решалось государством.

«Механизмы банкротства предприятий изменить можно, это несложно, если на то будет политическая воля. Так или иначе, эта мера не может быть популярной и она не может не иметь каких-то последствий для общества в целом. Но то, что слабые предприятия должны умереть, – это нормально, это законы рынка. Другое дело – хватит ли решимости у государства на эти меры», – сказал Бахт Ниязов.

Нащупать чувствительные места

Финансовый аналитик Асет Наурызбаев заметил, что в свое время Нацбанк без всяких дополнительных законов убрал с рынка несколько банков, а другим оказал непропорциональную поддержку. Так что проблема неплательщиков не в законах, хотя они традиционно низкого качества – чего стоит неопределенная отсылка «а также иные законодательные акты», присутствующая почти в каждом законе, заметил он.

«Проблема неплательщиков – в неспособности банков обанкротить предприятия, аффилированные с важными политическими игроками. Вот они и держат годами активы компаний, давно выведших капиталы за рубеж и держащие банки за чувствительные места через налоговые, судебные и правоохранительные рычаги», – прокомментировал он.

Асет Наурызбаев отметил, что есть еще одна проблема: упрощение процедуры банкротства приведет к выбросу на рынок огромной массы активов. Это сильно ударит по многим рынкам.

«Пример – рынок недвижимости. Вы построили квартиры за 200 тыс. тенге за квадрат и намеревались продавать их по 250 тыс., и вдруг банки выставили на рынок 1000 квартир по цене 150 тыс. Значит вы – банкрот», – заметил эксперт.

Вернуться к устойчивости

Эксперт привел и другой пример: допустим, человек получил кредит через какой-либо институт развития на колбасный цех в сумме 100 млн тенге. В себестоимость продукции входит выплата процентов по кредиту, а прибыль должна обеспечивать возврат основного долга. Вдруг банк продает аналогичное оборудование за 20 млн тенге. У конкурента финансовые выплаты на 80% меньше, стало быть он сразу получает конкурентные преимущества, заметил он.

«Конечно, улучшение законодательной базы необходимо, но еще раз: главная проблема не в этом. Поможет ли новый закон обанкротить знаменитые tenge eaters – огромные сельскохозяйственные холдинги, годами спекулирующие на своих якобы проблемах, а на деле прикрываемые мощными связями? Возьмется ли какой-то банк разделить их на части и продать по-отдельности?» – задается вопросом эксперт.

Еще одна причина: налоговые последствия списания долга. До тех пор, пока списание долга при его реструктуризации будет входить в базу для расчета подоходного налога, меры будут половинчатыми, подчеркнул он. В целом движения по расчистке балансов банков нужны, однако это только одна сторона работы, заметил эксперт.

«Необходимо снижение ставки по кредитам, улучшение надзора, развитие новых финансовых инструментов, ограничение влияния внешних рынков на внутренний. Все в целом улучшит финансовую систему страны и вернет ее в состояние конца 90-х – начала 2000-х, когда она лидировала в СНГ как по технологиям, так и по устойчивости», – заключил Асет Наурызбаев.

Искоренит ли безналичный расчет теневую экономику?

Анна Видянова

Объем безналичных платежей с каждым годом растет. Оборот по картам в 2018 году в Казахстане перешагнут отметку в 5,4 трлн тенге. Между тем, по оценкам аналитиков, доля безнала в республике по сравнению с развитыми странами ничтожно мала. Этот факт, как предполагает президент страны Нурсултан Назарбаев, провоцирует развитие теневой экономики. Чтобы исправить ситуацию, Нацбанк может установить лимиты по обналичиванию средств в БВУ для юридических лиц. Насколько оптимальна эта мера и как она повлияет на экономику страны корреспонденту «Капитал.kz» рассказали аналитики.

Наличный оборот в Казахстане может быть ограничен, правда, пока, похоже, в «зоне риска» именно юридические лица. Как отметил Нурсултан Назарбаев на расширенном заседании правительства 30 января, «теневая экономика получается из-за того, что мы (в Казахстане – прим. ред.) с наличными работаем». По его словам, в банках необходимо установить порог по обналичиванию денежных средств юридическими лицами. «Этот вопрос нужно изучить вместе с Нацбанком. Крупные покупки не должны осуществляться через наличный расчет: автомашины, дома и так далее. Там все скрыто (теневой оборот – прим. ред.)», – заметил президент.

По словам генерального директора DAMU Capital Management Мурата Кастаева, в законодательстве уже действует норма об ограничении наличных платежей между юридическими лицами на сумму свыше 1 тыс. МРП (2 млн 525 тыс. тенге). Он пояснил, что ограничения для физических лиц отсутствуют.

«Для уравнивания ситуации можно было бы ввести ограничение для физических лиц на этом же уровне (1 тыс. МРП). В некоторых европейских странах есть такие ограничения, пороги по ним разные. В среднем ограничены операции на сумму свыше 1-5 тыс. евро. В целом, поддерживаю инициативу перехода к безналичным платежам. Мировая практика показывает, что сокращение оборота наличных денег приводит к снижению теневого бизнеса и коррупции, преступности и наркотрафика. Ощутимого прогресса на этом пути достигли Швеция и Франция. В Швеции наличные деньги занимают 2% платежей, там только 20% торговых точек принимают наличные деньги. Во Франции доля безналичных платежей достигает 92%, гигантскими шагами движется Китай, где большинство платежей проходит через WeChat», – отметил Мурат Кастаев.

Экономический аналитик Асет Наурызбаев считает, что ограничения на выдачу наличности провоцируют ее дефицит. «Это может повлечь создание параллельной денежной системы, когда наличные тенге стоят больше, чем безналичные. Такая ситуация была в нашей стране в 1990-е годы. Считаю, для того чтобы снизить теневое обращение, не нужно ограничивать наличный оборот. Надо уничтожать источники теневого оборота: взяточников и преступные организации (в том числе – работающие вне налогового поля предприятия и организации). Не секрет, что огромный объем оборота люксовых магазинов составляют деньги, полученные в виде взяток. Так что проблема не в наличности, а во взятках. Бороться со взятками путем ограничения наличного оборота – не вариант», – отмечает аналитик.

Более действенным рычагом для снижения масштабов теневой экономики может быть повышение прозрачности деятельности государства и его подотчетность гражданам.

«За счет этого уменьшится объем взяток, наладится качественная работа полиции, будет «выдавливаться» преступность. Важным фактором снижения масштабов теневой экономики является улучшение предпринимательской среды. Например, можно было бы оптимизировать Службу экономических расследований. Считаю, что это ведомство больше плодит коррупцию, чем занимается расследованиями. Также вывести экономику «из тени» можно было бы за счет упрощения налоговой системы, снижения доли государства в экономике. К тому же следовало бы легализовать максимальное число бизнесов, включая легкие наркотики и проституцию. Все эти меры выводят денежный оборот «из тени». Сам же по себе наличный оборот снизится по экономическим причинам – когда безналичный оборот станет дешевле и удобнее наличного», – отмечает Асет Наурызбаев.

Как считают в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), борьба с теневой экономикой должна осуществляться на основании глубокого анализа каждой отрасли и цепочки формирования стоимости. «Например, регулирование, подходящее для мелкооптовой торговли, не подойдет для сферы услуг. В Казахстане есть практически безналичные отрасли – в основном в категории B2B. Но есть отрасли, работа в которых без использования наличных денег просто невозможна», – уверены аналитики АФК.

Стоит ли ограничивать наличный оборот физлиц?

Вопрос ограничения наличного оборота поднимался еще в 2015 году, а более активно муссировался в 2016-м. И сейчас, как и в то время, многих казахстанцев по-прежнему волнует вопрос – будут ли каким-то образом ограничены наличные платежи физических лиц. Ведь президент намекнул, что «крупные покупки не должны осуществляться через наличный расчет». Но при этом глава государства не уточнил, кого должна затронуть эта мера – только ли компании?

Между тем, еще в 2016 году при обсуждении законопроекта «О платежах и платежных системах» в Нацбанке уточнили, что принято решение максимально снизить наличные расчеты по всем операциям между физическими лицами. Как пояснил тогда финрегулятор, эта инициатива связана с Законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». А более чем два года назад в Нацбанке пояснили, что решение ограничить наличное обращение было связано с усилением мониторинга платежей. «Необходимо узнать историю денежных потоков – откуда они, кто их плательщик, за что он платит», – уточнили в Нацбанке.

Предполагаем, что в 2019 году этот посыл финрегулятора будет неизменным.

В свою очередь Асет Наурызбаев уверен, что если физических лиц обяжут все крупные покупки осуществлять в безналичной форме, то это «несколько странно». «Дело в том, что именно все сделки по покупке недвижимости и автомобилей полностью прозрачны. Ничего проще, чем определить покупателя авто или квартиры, для следственных органов нет. Также не думаю, что в настоящее время возможно произвести или ввезти авто без регистрации. Если такая практика есть, то, возможно, именно безналичная покупка вскроет эту гениальную схему. Хотя маловероятно. Для этого нужно проделать огромную аналитическую работу по сопоставлению VIN всех продаваемых в стране автомобилей с базами таможенных органов, дорожной полиции и производителей. Еще более невероятным представляется продажа незарегистрированных домов и квартир. Если же государство намерено мониторить крупные сделки, то лучше ему обратить пристальное внимание на анонимные сделки по покупке предметов роскоши», – считает аналитик.

По примеру России?

Как оказалось, не только в Казахстане планируется ограничить наличный оборот. Центральный банк РФ и Министерство финансов РФ начали обсуждать возможность ограничения сумм по наличным расчетам еще в 2012 году. В Государственной думе даже внесли соответствующий законопроект, который так и не приняли из-за начавшегося спада в экономике, обвала рубля и снижения покупательной способности россиян. В январе 2018 года министр финансов России Антон Силуанов предложил вернуться к идее. Однако позже он заявил, что в ближайшие два года власти не пойдут на такой шаг.

Федеральная служба по финансовому мониторингу России (Росфинмониторинг) считает, что мера по ограничению наличности «позволит бороться с теневой экономикой и взятками». «В законодательстве не хватает инструментов для борьбы с коррупцией в России», – отмечает Росфинмониторинг. Контролирующее ведомство предлагает ограничить оборот наличных — например, при покупке квартир, автомобилей и ювелирных украшений.

Как пишут российские СМИ, начальник управления Росфинмониторинга по противодействию отмыванию доходов Виталий Андреев заявил, что «сейчас оборот наличных практически невозможно контролировать, они питают теневые схемы по обналичиванию, созданию тысяч фирм-однодневок и теневую экономику в целом».

Опыт других стран показывает, что рост безналичных расчетов действительно помогает сокращать теневую экономику. По данным Ernst & Young, рост безналичных расчетов за год всего на 1% от валового продукта стран Восточной Европы привел к сокращению взяток на 0,03% ВВП.

В какой мере инициатива по ограничению наличного оборота затронет физические и юридические лица в Казахстане – пока неясно. В то же время многие аналитики уверены, что нужно наращивать обороты по безналичным платежам.

«Весь мир идет к этому. Уже в обозримом будущем наступит время, когда все транзакции будут в блокчейне. Безналичные платежи сокращают издержки всех сторон – государства, контрагентов и самого населения. Мера по установлению лимитов по обналичиванию средств юридическими лицами в Казахстане сама по себе верная. Другой вопрос – насколько она своевременна и каковы методы ее обеспечения», – отмечает Мурат Кастаев.

Он считает, что для более полного проникновения безналичных платежей нужна соответствующая инфраструктура. «Все учреждения должны быть покрыты терминалами для оплаты картами или безналичными переводами. Но для этого нужны значительные инвестиции в платежную инфраструктуру – со стороны игроков рынка, и в покрытие всех населенных пунктов устойчивым высокоскоростным доступом в интернет – со стороны государства. Считаю, что государство должно стимулировать переход к безналичным платежам, а не идти путем запретов и ограничений. Населению и бизнесу должно быть удобно и выгодно платить и принимать платежи наличными. Помимо инфраструктуры, тут стоит вопрос доверия к государству и налоговой нагрузки. Правительство должно понимать, что главной причиной роста теневой экономики являются увеличение налоговой нагрузки и коррупция», – уверен Мурат Кастаев.

Банки и «квазигосы»: тесное соперничество

Николай Дрозд

Одним из главных результатов инвестирования средств ЕНПФ по итогам прошлого года выглядит достижение практически паритета по долям вложения в облигации банков второго уровня и квазигосударственного сектора. На облигации организаций, связанных с государством, приходится 13,88% инвестиционного портфеля ЕНПФ, на банки – 13,49% портфеля. На начало года картина выглядела существенно другой: на облигации банков приходилось 16,03%, на долговые бумаги квазигосударственного сектора – 10,18%. При этом в первом полугодии на фоне увеличения долларовых позиций снижались инвестиции и в банки, и в нацкомпании. Затем начиная с августа, видимо, после принятия политических решений о предоставлении долгосрочной ликвидности «внутренней экономике» ситуация стала меняться. Если вложения в облигации квазигоссектора росли с минимального уровня в 8,66% на начало июля, то вложения в банки просто перестали интенсивно снижаться. В итоге облигации квазигосударственного сектора стали второй по темпам роста инвестиционной позицией в портфеле ЕНПФ, вслед за иностранным квазигоссектором, показав рост более чем на 41% по итогам года. Причем речь идет исключительно о тенговых обязательствах, на стоимость которых не влияло 15-процентное ослабление тенге к доллару по итогам года.

Традиционной конкуренции больше нет?

Квазигоссектор и банки традиционно конкурировали за тенговую ликвидность еще со времен кризиса 2014-2015 годов, когда нацкомпаниям необходимо было рефинансировать свои валютные обязательства, а банкам – преодолевать увеличивающийся разрыв между валютами фондирования и кредитования на фоне роста долларизации депозитов. В результате девальвационный шок удалось смягчить, но о каком-то увеличении длинных денег в реальном секторе благодаря большим объемам предоставленной ликвидности (действовавшее руководство Нацбанка оценивало сумму долгосрочных тенговых вливаний в экономику в 2014-2015 годах примерно в 2 трлн тенге, из которых 1 трлн приходился на средства ЕНПФ) говорить не приходилось. С конца 2015 года жесткой позицией Нацбанка было то, что пенсионные заимствования должны быть одними из самых дорогих для игроков, а сам регулятор максимально дистанцирован от рисков институциональной ловушки, связанной с одновременным осуществлением управления средствами ЕНПФ, банковским надзором и возможным вовлечением в проблематику, связанную с долгами квазигосектора. Ставки по новым привлечениям выросли достаточно резко, но ситуация с потерей части накоплений в результате девальвации 2015 года оказывает влияние на пенсионные инвестиции до сих пор. Инвестиционная доходность ЕНПФ по итогам 2018 года составила 11,27%, более чем вдвое превзойдя уровень инфляции в 5,3%, что свидетельствует как раз о достаточно жестком управлении пенсионными активами и защите интересов вкладчиков, а не системно важных заемщиков. Инвестиционный доход в прошлом году не перекрыл ослабление тенге по отношению к доллару, но, вероятно, этого было бы сложно ожидать, учитывая события на всех развивающихся рынках.

ЕНПФ по-прежнему ключевой игрок

Если несколько лет назад конкуренция банков и «квазигосов» за пенсионные деньги выглядела почти равноправной, поскольку реструктуризация обязательств БТА и других проблемных банковских игроков была подзабыта, то после бурных событий 2016 и 2017 годов, затронувших сначала быстрорастущие банки второго эшелона, а прошлой осенью и второй по размерам на тот момент «Цеснабанк», очевидно, фондирование определенных секторов может быть связано, прежде всего, с институтами развития и национальными холдингами. Принятие на себя их рисков выглядит предпочтительным по сравнению с банковскими. Но до конечных заемщиков ликвидность так или иначе доводится через традиционные банковские каналы. В ноябре и декабре деньги ЕНПФ не вкладывались в облигации «Цеснабанка», испытывающего жесткие проблемы с ликвидностью после существенного оттока депозитов. В декабре ЕНПФ, напротив, продал облигации банка на 18 млрд тенге. Фонд, однако, стал единственным покупателем в ходе размещения облигаций «КазАгро» на 450 млрд тенге. В прошлую пятницу состоялось крупное размещение под 9% годовых Фонда проблемных кредитов, с помощью покупок которого реструктуризируется аграрный портфель «Цеснабанка». (Информация о том, выступил ли ЕНПФ инвестором в ходе данного размещения и приходился ли весь объем обязательств на него, будет доступна в марте. Биржа сообщает, что была подана и удовлетворена единственная заявка.)

Главным фактором увеличения размещения облигаций на KASE, которые выросли на 21% по сравнению с 2017 годом, стали крупные привлечения квазигосударственных структур (в целом первичный рынок облигаций составил на Казахстанской фондовой бирже свыше 1,8 трлн тенге), но были и менее крупные размещения, в том числе эмитентов из сектора, связанного с государством, обладающие признаками рыночных. Недавно таким образом были размещены облигации компании «Баспана», в конце прошлого года на рынок заимствований выходил без участия денег ЕНПФ фонд «Даму», в покупке обязательств холдинга «Байтерек», помимо основной силы в лице ЕНПФ, участвовали и другие институциональные инвесторы. Что касается осенних и декабрьских привлечений банков, то главным покупателем в рамках отводимой квоты в 200 млрд тенге выглядел как раз ЕНПФ. Эмитентами на близких ценовых уровнях в 11-11,5% по бумагам с различными сроками обращения выступали Банк ЦентрКредит, ДБ «Сбербанк», Kaspi Bank, Евразийский банк и на несколько более высоком ценовом уровне – «Нурбанк». В январе и феврале пока не состоялись привлечения со стороны «Цеснабанка», несмотря на периодически продлеваемое время торгов по этим бумагам. В декабре ЕНПФ осуществил также относительно крупные покупки облигаций «Банка Хоум Кредит», приемлемый уровень доходности по которым был оценен рынком на уровне 13,5%.

Один из вопросов в связи со вступающей в финальную стадию подготовки к перезапуску пенсионного рынка с помощью частных управляющих компаний состоит в том, смогут ли они поддерживать и выстраивать ценовую иерархию при первичных размещениях квазигосударственных эмитентов и банков. От диверсификации управления пенсионными активами ждут также активизации вторичного рынка облигаций. В декабре управляющие активами ЕНПФ бросили пробный камень: фонд купил большую часть эмиссии бумаг «Астана КМГ», а затем осуществил продажи примерно на миллиард тенге. По итогам 2018 года на участие ЕНПФ и других институциональных инвесторов на вторичном рынке облигаций на KASE приходилось 8,4%, в то время как на первичном рынке эта доля была 72,5%.

КАПИТАЛ.KZ ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В КЕНТАУ ПОСТРОЯТ СОЛНЕЧНУЮ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЮ

В Кентау появится солнечная электростанция мощностью 50 МВт. Стоимость проекта составляет $50 млн. Строительство проекта обсудили аким Туркестанской области Жансеит Туймебаев и директор российского ТОО «HEVEL KAZAKHSTAN» Павел Агафонов. Солнечную электростанцию планируют построить около населенного пункта Котырбулак, для этого акимат выделит земельный участок площадью 200 га. Во время встречи стороны обсудили и возможность строительства подобной станции в Ордабасинском районе. Напомним, в декабре 2018 года на инвестиционном форуме в Москве подписан меморандум между филиалом СПК «Туркестан», Turkistan Invest и ГК «Хевел» о строительстве солнечной электростанции в Туркестанской области. Глава региона Жансеит Туймебаев поручил руководителям профильных структур ускорить начало строительства солнечной электростанции. Аким области подчеркнул, что после завершения проекта стоимость «зеленой» энергии должна быть конкурентоспособной и, самое главное, выгодной для населения. **(kapital.kz)**

В ЗКО ПОЯВЯТСЯ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Два проекта по строительству молочно-товарных комплексов стоимостью 6,4 млрд тенге одобрены на заседании членов инвестиционного совета Западно-Казахстанской области. По словам руководителя крестьянского хозяйства Amanat Бакыта Далабаева, молочно-товарный комплекс на 600 голов построят в Бурлинском районе. Стоимость проекта – 2,5 млрд тенге, окупаемость – 7 лет. «Если наш проект признают инвестиционным, то мы надеемся решить вопрос с землей. У нас есть своих более 3 тыс. гектаров сельхозугодий, не хватает еще порядка 1,5 тыс. гектаров для кормовой базы. На первом этапе будем заниматься реализацией молока, 760-800 тыс. литров в год. При полной загрузке проекта возьмемся за переработку продукции. Будем производить сыр, сметану, кефир и другие наименования кисломолочных изделий», – рассказал Бакыт Далабаев на заседании совета. Предприятие Ringo-Milk планирует построить молочный комплекс в Теректинском районе. Стоимость проекта составляет 3,9 млрд тенге. Его ввод в эксплуатацию намечен на 2020 год. «Мы заключили договор с ведущей итальянской компанией, которая будет сопровождать наш проект. Новые технологии и автоматизация производства — это главные принципы предприятия. Помимо товарного молока и другой молочной продукции мы будем сами производить минимум 8 тыс. тонн кормов. Нами проведен подробный анализ потребностей рынка. Сбыт на первом этапе будет осуществляться в регионе», – сообщил руководитель Ringo-Milk Кикбай Айдаралиев. **(interfax.kz)**

КАЗАХСТАН БУДЕТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ МАСЛО

Подсолнечное масло казахстанского производства появится на рынке Китая, об этом сообщили в пресс-службе экспортной страховой компании KazakhExport. «KazakhExport поддержала казахстанского производителя подсолнечного масла ТОО «Производственный комплекс «Сей-Нар» (Восточно-Казахстанская область) по обязательствам перед АО «Банк Развития Казахстана» в размере 2 млрд тенге путем предоставления страховой защиты банковского займа на приобретение сырья (подсолнечника) для производства нерафинированного растительного масла с дальнейшим экспортом продукции», – рассказали в компании. Основным направлением деятельности компании «Сей-Нар» является производство нерафинированного растительного масла, шрота, жмыха и других продуктов переработки сельхозпродукции. Свыше 60% производимого объема продукции предприятие поставляет в Китай, Узбекистан и Таджикистан. За счет выделенных средств компания планирует исполнить обязательства по экспортному контракту, заключенному с китайским трейдером. Предоставление страховой защиты необходимо для приобретения 20 тыс. тонн подсолнечника для обеспечения бесперебойного производства. Из этого сырья компания может произвести до 9 тыс. тонн масла для экспорта в Китай. Общая сумма экспортного контракта, заключенного с компанией из КНР, составляет $10 млн. **(kapital.kz)**

РОБОТЫ MADE IN KZ

В международном аэропорту Нурсултан Назарбаев роботы делают влажную уборку на площади 100 кв. метров в час и заменяют труд шести уборщиц. Стартап уже заключил контракт с казахстанскими предприятиями на поставку 100 автоматических уборщиков и ведет переговоры об экспорте 500 роботов. Уборщики – разработка якутских студентов Северо-Восточного Федерального университета имени Аммосова, привлеченных в Казахстан по специальной программе министерства индустрии и инфраструктурного развития. «Три автономных робота самостоятельно ориентируются в пространстве без участия человека, обходя людей, стены и любые препятствия. При этом робот экономно расходует воду, очищая ее во внутреннем резервуаре для повторного использования. Все данные о работе конвоя передаются на пульт управления, откуда можно внести коррективы в маршрут или в экстренной ситуации остановить весь уборочный «конвой», – рассказал соавтор проекта Николай Потапов из Якутии. Уборка соответствует всем СНиПам: пол после уборки нескольжий и чистый. Спустя час работы машины сами отправляются на базу для подзарядки и замены воды, уточнил он. Примерная стоимость одной машины составляет 2,5 млн тенге, что в 4 раза дешевле зарубежных аналогов. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАРАГАНДЕ ПОЯВИТСЯ ЦЕНТР СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

В Караганде появится самый крупный в Казахстане оптово-распределительный центр (ОРЦ) сельхозпродукции, площадь которого составит 60 га. Об этом сообщили в пресс-службе акима Карагандинской области. Центр свяжет потоки «Север – Юг» страны для торговли сельхозпродукцией. Фермеры смогут продавать свои овощи без посредников, а карагандинцы – покупать дешевые овощи и фрукты круглый год, независимо от сезонных колебаний цен. Один этап строительства центра оценили в 10,5 млрд тенге. «По поручению президента и при государственной поддержке в Караганде реализуется проект строительства оптово-распределительного центра. Здесь применены новейшие технологии складской логистики и онлайн-операций. Первый этап планируется завершить летом текущего года. Вторым этапом будет налажена переработка сельхозпродукции», – сказал заместитель акима Карагандинской области Алмас Айдаров. Уникальность площадки в том, что в крытых павильонах одновременно смогут поместиться 164 фуры. А все помещения ОРЦ будут проветриваться и отапливаться. Здесь уже возведены складские терминалы, климатические и сухие склады, камеры с разными температурными режимами. **(kapital.kz)**

ПРОИЗВОДСТВО КОНФЕТ СОКРАЩАЕТСЯ

За прошлый год казахстанские кондитеры произвели 105,3 тыс. тонн кондитерских изделий из шоколада — на 10% меньше, чем годом ранее. В то же время производство мучных кондитерских изделий, напротив, увеличилось на 3,5% за год, до 103,5 тыс. тонн. Казахстанцев обеспечивают сладостями такие крупные производители, как «Рахат», принадлежащее ведущей южнокорейской кондитерской компании LOTTE Confectionery (производственные мощности расположены на двух площадках: в Алматы и Шымкенте), «Баян-Сулу» (Костанайская область), «Хамле Компани ЛТД», входящая в состав турецкой lker Group (Алматинская область) и т. д. А вот за 11 месяцев 2018 года казахстанские кондитеры экспортировали 93 тыс. тонн кондитерских изделий из сахара (годовой рост сразу в полтора раза), в денежном эквиваленте — $60,5 млн (+19,5%). Основные импортеры среди стран СНГ — Узбекистан, Россия и Кыргызстан. Среди остальных стран мира – Китай, Монголия и Афганистан. Экспорт мучных кондитерских изделий в натуральном выражении составил 42,1 тыс. тонн (+21,3% за год), в денежном — $48,5 млн (+9,4% за год). Среди стран СНГ наибольшие объёмы экспортируются в Россию, Кыргызстан и Таджикистан. Главные импортеры среди остальных стран мира — Афганистан, Грузия и Монголия. **(energyprom.kz)**

В ТУРКЕСТАНЕ СТРОЯТ СОЛНЕЧНУЮ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЮ

В Сарыагашском районе Туркестанской области на 42 га земли завершается строительство солнечной электростанции мощностью 20 мВт. Проект реализуется казахстанской компанией EcoProTech – Astana с участием немецкой компании DERA GmbH. Объем инвестиций составляет $35 млн, сообщили в пресс-службе акима Туркестанской области. Станцию оснастят 77 тыс. фотоэлекрическими модулями, 10 инверторами и трансформаторами, а также 10 распределительными устройствами. Электроэнергию со станции будут поставлять в KEGOC. Сейчас на месте строительства возведены металлоконструкции для модулей. В феврале установят солнечные панели и трансформаторный узел. Запуск электростанции запланирован в марте 2019 года. Полное сопровождение проекта осуществляет филиал АО «СПК «Туркестан» – TURKISTAN INVEST. Ранее крупнейшую в Центральной Азии солнечную электростанцию открыли в Карагандинской области, городе Сарани. На площади в 164 гектара размещены 307 тыс. вольтаических панелей. **(kapital.kz)**

БУЛАТ БАКАУОВ ПОТРЕБОВАЛ УСИЛИТЬ КРЕДИТОВАНИЕ

В Павлодарской области в 2019 году по программе микрокредитования планируется выделить 2,3 млрд тенге, кредит получат 370 начинающих бизнесменов. Замакима области

Михаил Крылов,
директор аналитического департамента «Golden Hills – КапиталЪ АМ»

Что станет самым перспективным IPO 2019 года

Крупнейшие размещения 2019 года, вероятно, будут предложены инвесторам со значительным дисконтом к цене на последнем раунде частного финансирования, для того чтобы сформировать запас прочности перед возможной угрозой со стороны сочетания человеческого фактора и интернета.

Из IPO в США в этом году самыми крупными будут размещения Uber и Lyft. Основным риском этих двух компаний остаются люди. 20 февраля 45-летний водитель Uber в Мичигане сбил шестерых и ранил еще двоих человек во время поездки. Как принято говорить в таких случаях, всего этого можно было избежать. Обычно водители недовольны структурой оплаты и изменениями системы бонусов, хотя у инвесторов может быть намного больше причин для беспокойства.

В Америке, мнение которой важнее всего перед IPO на биржах Nyse и Nasdaq, Lyft и Uber позиционируют себя как подряды, на которых можно зарабатывать до $35-40 в час. Много они платят или мало, люди все равно занимаются извозом. Не хотели бы – не работали бы. По мере инфляции может быть все больше негативных отзывов из-за зарплаты.

В США фирме Lyft с октября 2018-го пришлось на нескольких рынках снизить бонусы до $300-400. Затем подтянулся и Uber, уменьшив дополнительную компенсацию в некоторых штатах Америки до $175. При этом одно время ИИ-сервисы такси были известны среди любителей наживы тем, что стартовый бонус мог достигать до $2500. На этом маркетинговом ходе компания привлекала сотрудников и увеличивала масштаб. В рекламе американского Uber водителям обещали, что, помимо бонуса, который начисляется сверх заработка, есть гарантии получить столько-то денег, проехав то или иное расстояние. Это оказался небольшой бонус за старт, а потом – возможность оптом вступить с Uber в подряд по километражу и получить деньги, которые разблокируются при покрытии расстояния. Сегодня у ИИ-сервисов такси все больше известности, но все меньше она позитивная.

Опасность долгосрочных инвестиций в Uber и Lyft видится в финансировании страховки со стороны кредитных учреждений и сервисов такси. Страховое покрытие у Ubera и Lyft достигает $1 млн на происшествие в поездке, при наличии персональной страховки сами сервисы возмещают полную стоимость ущерба до $1 тыс. Риск в том, что с течением времени может выясниться что-то новое касательно взаимодействия со страховщиками и банками. Пока о происшествиях неизвестно, люди охотно идут работать в Uber и Lyft, но мы не можем быть уверены в том, что так будет всегда.

Повлияет ли это на бизнес-модель компаний? Она, конечно, гибкая и адаптируемая, но Lyft по-прежнему берет с каждой поездки комиссионные около 20% и Uber – около 25% в зависимости от региона, плюс сборы за бронирование поездки, обычно около $1-3 в зависимости от местности и сервиса. При этом, по подсчетам TNC, общие доходы Uber с коротких поездок по мегаполису типа Сан-Франциско могут достигать 42,75%, а средние – все же порядка 30% (узнаем точнее из проспекта ближе к размещениям). В обмен на это оба сервиса такси предлагают водителям и пассажирам комфорт. Но торговать комфортом сложно, особенно когда каждый из миллионов пассажиров может оставить отзыв. Как известно, в отзовиках часто преобладает негативная информация. Можно по-разному относиться к таким сайтам, тем не менее вызывает опасение то, что негативный рассказ о поездке может повлиять на котировки после IPO. Тот факт, что компании становятся публичными, означает, что они сильно уверены в качестве, но как это возможно, если за них услуги оказывают подрядчики.

Комфорт для водителей заключается в том, что мобильное приложение на основе результатов обработки данных с помощью искусственного интеллекта присылает оповещения о районах с повышенным спросом, позволяет ориентироваться на местности, например, находить нужный подъезд и вход в дом, а также предельно прозрачно перечисляет заработанные деньги и отслеживает достижение личных финансовых целей. После IPO мы многое узнаем о том, как видят ситуацию сами водители и стоит ли с их точки зрения комфорт, который дает Uber, процента располагаемого дохода, остающегося сервисам такси.

Есть некоторый риск того, что ИИ-сервисы такси, собрав солидную базу водителей-подрядчиков, начнут перетягивать одеяло на себя. По данным TNC, за 5 лет километраж, который нужно проехать для того, чтобы заработать $10 на Uber в Калифорнии, вырос вдвое. В кризис водители зарабатывали минимальный оклад за рулем Uber, но сегодня доходы тех, кто берется за короткие поездки, не дотягивают до минимума, и многим из них выгоднее будет устроиться кассирами в Amazon.

Все это показывает, что с точки зрения потенциальных инвестиций есть ряд аспектов, которые стартапам такси не помешает исправить, для того чтобы отвечать чаяниям потенциальных инвесторов. Пока отметим, что, несмотря на потенциал роста, Uber и Lyft сильно рискуют, когда идут на pre-IPO, так как ухудшение репутации среди пользователей услуг способно вызвать переосмысление ценности вложения со стороны крупных финансовых институтов.

Наталья Малярчук: Сервис страдает от коррупции больше, чем добывающий сектор

Аскар Муминов

В очередном Индексе восприятия коррупции от международной организации Transparency International Казахстан набрал 31 балл и занял 124 строчку, вместе с Джибути, Габоном, Мальдивами и Непалом.

На фоне всеобщего снижения стран в рейтинге ИВК и достаточно жесткой оценки состояния демократии РК удалось сохранить закрепленные в предыдущем рейтинге позиции.

Казахстан оценивался в девяти исследованиях. Эксперты пяти рейтинговых агентств, на исследованиях которых строится Индекс восприятия коррупции, положительно оценили усилия республики по борьбе с коррупцией и неоднозначно – в сфере демократии.

Три рейтинговых агентства повысили оценку принимаемых Казахстаном антикоррупционных мер, еще два – посчитали ее недостаточной.

Удержание Казахстаном своих позиций в рейтинге ИВК на фоне общемирового кризиса демократии и роста транснациональной и локальной коррупции свидетельствует о положительной динамике страны в противодействии коррупции, говорится в заявлении Transparency Kazakhstan.

В организации подчеркнули, что мировым сообществом положительно оценивается деятельность Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции РК в вовлечении граждан по искоренению бытовой коррупции.

Успешными примерами гражданского участия можно обозначить деятельность Специальной мониторинговой группы, Общественного совета Алматы.

«Возрастает роль общественных объ-

International – прим. ред.) стабильно низкий. Глобальных скачков вниз или какого-нибудь резкого ухудшения – не было. Мы находимся в промежутке между 28 и 31 баллами из 100 возможных на протяжении всех 20 лет измерений Казахстана. Так что, с коррупцией и ее восприятием гражданами и бизнесом у нас стабильно, но пока плохо.

Если говорить о причинах, которые не позволяют нам хоть как-то вырваться из замкнутого круга, то они просты и банальны: недостаток демократии; непрозрачная судебная система; неэффективное управление государственными процессами.

Мы все еще имеем непрозрачную судебную систему, граждане и организации не могут рассчитывать на справедливого, независимого, честного арбитра, который разрешит их споры. Суд, в силу своего статуса в государственной системе, становится инструментом интересов узкой группы привилегированных лиц.

Неэффективность госуправления приводит к нарушению законов, прав граждан и организаций, снижению роста экономики. Когда закон и процедуры не действуют или применяются выборочно, а именно так проявляется неэффективность, интересы одних всегда будут стоять выше интересов других.

Следствием этих причин является отсутствие доверия в обществе на всех уровнях, нарушение законов и прописанных процедур, замедление экономического роста, увеличивающийся разрыв между богатыми и бедными.

Если глубже посмотреть, то понижение оценок Казахстана идет по линии недостатка демократических процедур в стране, которые провоцируют коррупцию. Здесь и недостаточное социально-эконо-

стую, используется как моральное оправдание не двигаться дальше и не улучшать ничего.

Как с нашей банковской системой, которая уже давно не самая передовая, но поверивши однажды международным оценкам, мы до сих пор вместо реальных реформ закачиваем туда огромные государственные деньги, которые растворяются там, как в кислоте. Но в Астане верят и проговаривают раз за разом, что казахстанская банковская система лучшая в СНГ.

– Как этот рейтинг влияет на имидж и инвестиционную привлекательность Казахстана?

– ИВК входит в топ-5 рейтингов, которые принимаются в расчет при оценке той или иной территории для инвестирования/входа на рынок.

Принимая решение об инвестициях или выходе на рынок страны, компания проводит не только оценку экономической выгоды. Оценивается регуляторная среда, в которой предстоит работать.

Просчитываются политические, экономические, коррупционные риски, с которыми придется столкнуться компании в своих операциях. Здесь на помощь, помимо детальных исследований и сбора мнений, приходят данные рейтингов. По опыту скажу, что пока у Казахстана высокие риски регуляторной среды.

Это прекрасно иллюстрирует статистика структуры иностранных инвестиций. По данным Национального банка Казахстана, из $20,8 млрд валового притока прямые иностранные инвестиции за 9 месяцев 2018 года составили 72,5%. Это инвестиции в добывающую и обрабатывающую промышленность. 27,5% приходятся на так называемую сервисную эко-

основном сконцентрированы развивающиеся предприятия – подобные риски гарантированно отталкивают от страны.

– Есть ли какие-то положительные моменты в борьбе с коррупцией в Казахстане, как оцениваете работу общественных советов?

– Конечно, есть, и их достаточно как на системном уровне, так и на уровне отдельных сфер жизнедеятельности государства.

Усовершенствование системы взаимодействия государства, граждан и бизнеса. Автоматизация государственных услуг существенно снизила уровень бытовой коррупции в Казахстане. Сейчас факты взяточничества и различного рода превышение властных полномочий происходят в силу недостаточной правовой грамотности граждан и бизнеса.

Усовершенствование коммуникационных каналов через законы об общественных советах значительно, по сравнению с предыдущими годами, улучшило доступ граждан к процессам принятия решений. Еще много предстоит сделать, особенно в части активизации самих граждан и их ассоциаций, но тренд заложен позитивный.

Отличным примером может служить исследование, которое провел недавно политолог Марат Шибутов по таможенной статистике, когда Минфин признал потерю казахстанским бюджетом $528 млн из-за расхождений оценки экспортно-импортных операций.

Ранее, благодаря активности Общественного совета Алматы удалось решить вопросы с городскими предпринимателями, продвинуть вопрос с реформой МВД.

Нужно просто понять, что коррупция – это болезнь не только госаппарата. В ней

На горизонте конец «криптозимы»?

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период криптовалютный рынок в очередной раз доказал, что может оставаться крайне стабильным – значение общей рыночной капитализации выросло всего лишь на 0,3%. Однако информационная повестка прошедшей недели была связана не с рыночным поведением криптовалют, а со смертью основателя крупной канадской криптовалютной биржи QuadrigaCX Джеральда Коттена. Это печальное событие в очередной раз подчеркнуло серьезную проблему безопасности криптовалютных бирж. Дело в том, что для обеспечения сохранности средств Джеральд Коттен хранил большую часть криптовалюты пользователей биржи в холодном хранилище, доступ к которому имел только он. Соответственно, с его скоропостижной кончиной созданная им биржа утратила доступ к этим средствам пользователей – в общей сложности на $190 млн по курсам на момент написания статьи. Именно проблема физического хранения ключей доступа к криптовалютным активам является гордиевым узлом, не позволяющим институциональным инвесторам полноценно вкладывать деньги в криптовалюты, и именно эта проблема является одним из главных препятствий на пути криптовалютных инвестиционных фондов. По вопросу физического хранения ключей доступа высказался и бывший технический директор блокчейн-подразделения IBM Майкл Доулинг.

«Допустим, вы говорите, что у вас есть «нативный» блокчейн-банк. Тогда у вас должен быть выпускающий аккаунт, который пересылает активы на распределяющий аккаунт, который в свою очередь отсылает средства на счета пользователей. Где вы будете хранить ключи доступа к выпускающему аккаунту? Очевидно, что в банковской ячейке», – заявил он, добавив к своей записи хештег «ирония». Именно отсутствие единого, надежного и регулируемого стандарта хранения биржами и иными сервисами ключей от кошельков с активами пользователей может дать значительный толчок развитию «децентрализованных» бирж, пользователи которых осуществляют торговые операции с кошельков, доступ к которым имеют лишь лично.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 30 января по 6 февраля 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3** криптовалют за неделю
(с 30 января по 6 февраля 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	30 янв 2018 г.	6 фев 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$3449	$3466	+0,49%%
2. Ripple (XRP)	$0,29	$0,298	+2,76%
3. Ethereum (ETH)	$105	$107	+1,9%
Общая кап-ция (млрд)	$113,1	$113,5	+0,35%

Генеральный директор инвестиционной компании Pantera Capital Дэн Морхэд и инвестиционный банкир Майк Новограц сошлись во мнении, что текущая «криптозима» подходит к концу. Дэн Морхэд убежден, что наблюдаемый «медвежий» рынок ничем не отличается от тех, которые имели место в прошлом. «В реальности мы переживаем уже вторую «криптозиму». Предыдущий подобный период пришелся на 2014-2015 годы. В то время я намного больше беспокоился о том, будет ли блокчейн работать в принципе. Тогда же были и серьезные регуляторные риски. На текущий же момент фундаментальные основы криптовалют намного прочнее по сравнению с теми, что были в прошлом», – заявил глава Pantera Capital в рамках подкаста Unconfirmed. «Мы основали наш фонд, когда Bitcoin стоил $65. Очень немногочисленные инвесторы пришли, лишь когда цена поднялась до $400. И затем, когда цена уже превысила отметку в $1000 в 2013 году, мы получили огромный приток. А когда в 2014-2015 годах наступила «криптозима», интерес инвесторов иссяк», – продолжил он. Морхэд также отметил, что его компания отдает предпочтение инвестиционным решениям с перспективой 5-10 лет, которым не страшны «мимолетные» колебания цены. Также, по его мнению, в ближайшие полгода Комиссия по ценным бумагам и биржам США разработает четкие критерии по отнесению тех или иных криптоактивов к категории ценных бумаг, что в свою очередь внесет значительную правовую ясность в индустрию. Новограц же выпустил заявление в своем блоге, где сообщил, что считает, что до окончания «медвежьего» рынка остались считанные месяцы.

«Понимаю, что я уже давно не высказывался о криптовалюте. Это тяжелая рутинная работа. Я не считаю, что мы пойдем вверх как минимум еще несколько месяцев. Приход институциональных инвесторов – это всегда долгий процесс. Я убежден, что они придут. За кулисами сейчас происходит очень много интересного. Оставайтесь на курсе», – сказал Майк Новограц.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка незначительно увеличилась, прибавив 0,35%, и на утро среды, 6 февраля 2019 года, составила $113,5 млрд против $113,1 млрд неделей ранее.

1. Bitcoin (BTC). Всю прошедшую неделю «цифровое золото» колебалось в диапазоне от $3430 до $3525, однако по итогам семидневного периода рост составил всего лишь 0,49%. Из недельного графика можно судить о формировании на отметке $3450 линии поддержки, существенный пробой которой может отправить «первую криптовалюту» в пике.

На утро среды, 6 февраля 2019 года, обменный курс составил $3466 за 1 BTC, что на 0,49% больше, чем в конце прошлого семидневного отрезка. Рыночная капитализации «цифрового золота» составила $60,74 млрд. При этом доля Bitcoin в общей рыночной капитализации на фоне еще большего падения остальных криптовалют практически не изменилась за неделю и составила 53,5%.

2. Ripple (XRP). В начале прошедшего семидневного периода Ripple показал существенный всплеск стоимости, вероятной причиной которого стало сообщение о том, что международная сеть SWIFT анонсировала сотрудничество с блокчейн-консорциумом R3. В конце 2018 года R3 и Ripple Labs сделали заявление, что Ripple будет одним из способов осуществления переводов в их новой системе. Однако далеко не факт, что SWIFT будет использовать XRP, и, видимо, к такому же мнению пришли и инвесторы, что привело к затуханию всплеска и выравниванию цены.

За прошедшую неделю стоимость Ripple выросла на 2,76% и на утро среды, 6 февраля 2019 года, составила $0,298, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка несущественно снизилась и составила 10,53%.

3. Ethereum (ETH). На прошедшей неделе над эфиром нависла очередная угроза из-за уязвимости в сопутствующем протоколе. Уязвимость угрожала безопасности таких популярных сервисов, как MyEtherWaller, MyCrypto и Infura. Однако благодаря вмешательству специалистов из Parity technologies уязвимость экосистемы Ethereum и ее инвесторов была своевременно устранена.

На утро среды, 6 февраля 2019 года, стоимость «цифровой нефти» выросла на 1,9% до $107, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка составила 9,9%.

Французская компания предложила Казахстану создать собственный Google

Как зарубежные эксперты оценивают потенциал экосистем в ЕАЭС

Дархан Нурумбетова

Основатель французской компании LINAGORA Александр Запольский предложил странам Евразийского союза освободиться от экспансии США и Китая на цифровом рынке и создать собственный глобальный продукт. Масштабировать мышление всего населения призвал и CEO компании T Labs Амин Туфани, при этом бывший CEO Малайзийской корпорации цифровой экономики Ясмин Махмуд отметила высокую концентрацию талантов на территории ЕАЭС. Но важно не упустить эти таланты и вовремя решать вопросы финансирования стартапов, считает генеральный директор Big Innovation Centre Бриджит Андерсен.

Ведущие специалисты в сфере IT и digital-экономики Европы, Азии и США поделились опытом передовых инновационных экосистем на форуме «Цифровая повестка в эпоху глобализации 2.0» с участием глав правительств стран ЕАЭС в Алматы.

По данным экспертов Всемирного банка, экономический рост ЕАЭС может достигнуть 1 %, при условии, если в создании инновационных экосистем страны будут двигаться вместе. К примеру, Россия намерена повысить экономический рост с текущего уровня на 1,5-1,8% благодаря НИОКР.

Если говорить о Евросоюзе, то рост экономики в 2017 году составил 2%, по прогнозам, в течение пятилетнего периода рост составит до 4% от ВВП. Согласно мировому рейтингу Bloomberg, в тройку лидеров по инновациям входят Германия и Финляндия. Но вот уже шестой год пальму первенства удерживает Южная Корея. Но еще активнее сейчас развиваются в этом направлении страны Юго-Восточной Азии. Сингапур уверенно занимает 6-ю строчку, а Малайзия заняла 23-е место, ежегодно повышая свои позиции.

«Мы начали этот путь 12 лет назад. Сейчас у нас порядка 7 тыс. технопарков. Доля цифровой экономики составляет 18,2% от национального ВВП. Малайзия входит в Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии,

крайне остро. Когда строится инновационная экосистема, развиваются стратегии, очень важно строить систему с доступной сетью поставок. Нужно создавать экосистемы долгосрочного финансирования. В экосистемах необходимо использовать картографирование и четко понимать, кто основные поставщики, кто те компании, которые предлагают новые технологии, на чем они специализируются, в чем они достигли успеха», – считает генеральный директор Big Innovation Centre в Великобритании Бриджит Андерсен.

Но есть и обратная сторона развития технологий: это незащищенность личных данных и высвобождение кадров. Постоянное рабочее место уже перестает существовать, а значит не будет пенсий, иных соцотчислений и, соответственно, выдачи кредитов. Люди, по мнению госпожи Андерсон, могут столкнуться с абсолютно новой реальностью.

мышление. Страны не создают инфраструктуру и среду, при которой граждане, разработчики и молодые таланты могли бы мыслить масштабно.

Масштабно настолько, чтобы пойти по своему – четвертому – пути и создать свой собственный Google. Именно такое дерзкое предложение сделал основатель компании LINAGORA Александр Запольский на заседании пленарной сессии с главами правительства стран ЕАЭС 1 февраля в Алматы. Он не раз заявлял о своей готовности оказать поддержку в развитии Евразийской инновационной экосистемы, в частности Казахстану. Отметим, что президентом Нурсултаном Назарбаевым поставлена задача довести в течение 5 лет уровень финансирования науки и образования до 10% от ВВП, а также долю затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) в ВВП – до 1% к 2025 году.

На фото слева направо: **Джозеф Циглер, Бриджит Андерсен, Александр Запольский, Амин Туфани, Ясмин Махмуд**

вых рейтингах, считает независимый консультант КФ «Международный технопарк IT стартапов «Astana Hub» Джозеф Циглер.

«То, что я хотел бы выделить в отношении Казахстана, это то, что больше 40% населения страны моложе 30 лет. Это очень молодое население. Это очень молодая страна. И мы должны создавать для них очень большие возможности. И хотим выгодно отличаться от международных конкурентов. Мы хотим запустить консорциум технопарков и можем выступить в качестве подушки безопасности для других стартапов. Мы также планируем создать попечительский совет. Astana Hub – это нечто большее, чем технопарк, это манифест, и я призываю всех присоседиться к евразийскому манифесту», – выступил с призывом Джозеф Циглер.

«Если сейчас переключиться из Южной Азии к Евразии и Европейскому союзу, во-первых, хочется сказать, что здесь гораздо сильная экономическая интеграция по сравнению с Азией. Мы учитываем тот фактор, что страны Евразии объединены общим языком. У вас очень много талантливых людей, и концентрация талантов в этой части света очень высока», – считает Ясмин Махмуд.

И важно не запирать их творчество избыточным нормативным регулированием, резюмировал пленарное заседание глав правительств стран ЕАЭС Дмитрий Медведев.

«Рисков, которые существуют, довольно много, и я не буду на них останавливаться. Но для нас важнее правильным образом интегрироваться в цифровую повестку дня. Поэтому я вернусь к более прозаическим вещам. Мы говорили про нормативное регулирование. Мое мнение: нормативные акты в сфере цифры нужны, но здесь нельзя перестараться. Мы не должны запирать творчество избыточным нормативным регулированием, но мы будем его развивать в ЕврАзЭС. По возможности оно должно быть международным, в мировых масштабах. Господин Запольский упоминал третий путь, мы не против

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПОЧЕМУ KASPI BANK РЕШИЛ УЙТИ С KASE

Делистинг акций Kaspi bank с KASE проводится в рамках подготовки IPO Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже. Об этом сообщили в банке. 4 февраля из сообщения биржи стало известно, что 18 января на внеочередном общем собрании акционеры Kaspi bank приняли решение о добровольном делистинге акций Kaspi bank из официального списка KASE. «Акции Kaspi.kz остаются на KASE. Делистинг акций Kaspi bank проводится в рамках подготовки IPO Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже для упрощения текущей структуры листинга, так как наличие одновременного листинга двух компаний Kaspi.kz и Kaspi bank является нецелесообразным. После завершения процедуры делистинга акций Kaspi bank в официальном списке на KASE остается только одна компания – АО «Kaspi.kz», которая владеет и управляет Kaspi bank и ТОО «Kaspi Магазин», а также всеми продуктами и сервисами под брендом Kaspi», – сообщил глава компании Михаил Ломтадзе. В ноябре 2018 года глава Kaspi.kz Михаил Ломтадзе заявил, что его структура планирует выйти на международный рынок с IPO на LSE. Напомним, по данным KASE на 1 января 2019 года, 56,69% акций Kaspi.kz принадлежит Вячеславу Киму, 27,25% – ASIA EQUITY PARTNERS LIMITED, 7,88% – Михаилу Ломтадзе. По информации биржи, 88,34% акций Kaspi bank принадлежит АО «KASPI GROUP», акционерами которого являются Вячеслав Ким и компания Caspian Group b.v. В 2006 году значительную долю в капитале банка приобрела компания Baring Vostok Capital Partners. **(kapital.kz)**

«ЦЕСНАБАНК» НАМЕРЕН ПРИВЛЕЧЬ 70,2 МЛРД ТЕНГЕ

«Цеснабанк» планирует привлечь через размещение простых акций на KASE более 70,2 млрд тенге. «Совет директоров «Цеснабанка» 4 февраля принял решение о размещении простых акций банка на KASE для исполнения пруденциальных нормативов. Банк предлагает своим акционерам в соответствии с правом преимущественной покупки приобрести размещенные на бирже 39 400 000 штук простых акций. Цена размещения одной простой акции составит 1782 тенге», – говорится в сообщении биржи. По расчетам Kapital.kz, банк планирует привлечь через биржу более 70 млрд 210 млн тенге. По данным KASE, последние 10 сделок с простыми акциями банка в январе-феврале 2019 года прошли по цене 1770-1900,35 тенге за бумагу. Напомним, Фонд проблемных кредитов (ФПК) привлек 1 февраля через размещение 15-летних облигаций через KASE 604 млрд тенге для последующего выкупа «токсичных» активов у «Цеснабанка». Годовой купон по облигациям составил 9%. В Проспекте выпуска негосударственных облигаций указывается, что «все средства, полученные в результате размещения облигаций, будут направлены на приобретение активов АО «Цеснабанк». **(kapital.kz)**

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СЛОЖИЛСЯ С ПРОФИЦИТОМ

Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан в 2018 году вырос на 9,8% и составил $4,1 млрд. Основным источником притока стало реинвестирование доходов нерезидентов в капитал казахстанских предприятий. Об этом сообщает пресс-служба Нацбанка. По предварительной оценке, текущий счет платежного баланса впервые с 2014 года сложился с профицитом и составил $0,9 млрд. «Улучшение произошло благодаря значительному росту положительного торгового баланса, который составил $27,4 млрд, увеличившись на 57,9%. В результате благоприятной конъюнктуры мировых цен на нефть экспорт товаров увеличился на 25,2% и составил $61,9 млрд, экспорт нефти и газового конденсата (62,2% от общего экспорта) увеличился на 42,2%», – отмечает фингерулятор. Импорт товаров вырос на 7,5%, до $34,5 млрд. «Наибольшее увеличение (на 16,9%) произошло по ввозу инвестиционных товаров (37,3% от общего импорта). Рост импорта потребительских и промежуточных товаров составил 4,7% и 4,1% соответственно», – сообщил Нацбанк. **(kapital.kz)**

ВНЕШНИЙ ДОЛГ СОКРАТИЛСЯ

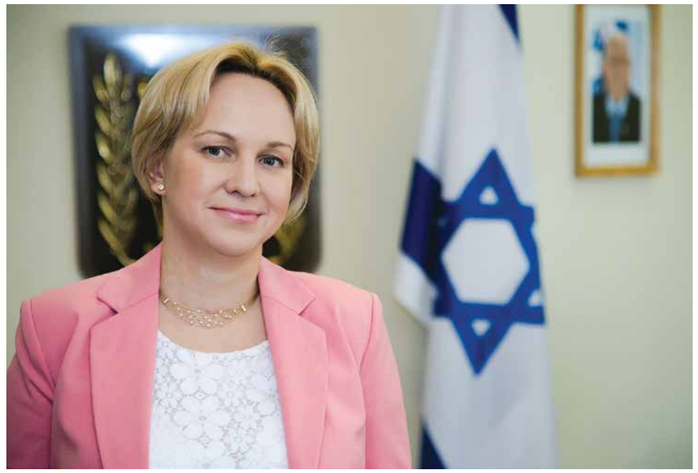
По итогам III квартала 2018 года объем валового внешнего долга РК составил $161,5 млрд, снизившись на 4,2% год к году. Это второй случай сокращения показателя за последние 5

Лиат Вексельман: Казахстанские бизнесмены больше нацелены на Hi-Tech и стартапы в Израиле

Посол Израиля в РК рассказала, как ускорить процесс цифровизации в РК

Арсен Аскаров

В Казахстане уже начали внедрять в повседневную жизнь некоторые элементы израильских стартапов в военной сфере, рассказала в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» посол Израиля в РК Лиат Вексельман. Она также поделилась информацией о том, какие проекты интересны отечественным бизнесменам в Израиле.



– Недавно вы встречались с акимом Астаны Бахытом Султановым. О чем удалось договориться?

– С акимом мы договорились об участии израильских компаний в обустройстве города. Сюда относятся водные технологии, муниципальные услуги, озеленение города, в частности, зеленый пояс вокруг Астаны. Кроме этого, в марте запланировано роуд-шоу для израильских и казахстанских фирм в области сельского хозяйства. По этому поводу в Астане будет большой форум, затем здесь же будет саммит по туризму с участием израильской стороны. В самом Израиле уже в феврале намечается выставка технологий для муниципалитетов MuniExpo в рамках smart city, на которую были приглашены казахстанские бизнесмены и чиновники.

– О каких именно совместных проектах идет речь?

– Сегодня в Тель-Авиве как самой большой метрополии Израиля есть такая мобильная программа, как «Дити-Тель». Допустим, вы живете в Тель-Авиве или Астане и у вас есть дети в возрасте от трех до семи лет. В таком случае только вы получите СМС-оповещение на мобильный телефон о том, что сегодня вечером будет, скажем, бесплатный спектакль для детей, на который можно сходить. Если же вы интересуетесь музыкой, то персонально вас будут информировать о предстоящих событиях в мире музыки. То есть это умное СМС-оповещение, рассчитанное на каждого резидента.

– Не секрет, что самые распространенные израильские стартапы реализуются в области кибернетики. Что в данной сфере можно внедрить в Казахстане?

– Дело в том, что в Израиле повышенная угроза терроризма, поэтому в армии достаточно много стартап-решений, которые часто копируются и переходят на гражданский уровень. Допустим, для городских автобусов есть система слуховых наблюдений: камеры фиксируют подходящих или забегающих в автобус пассажиров и передают информацию непосредственно водителю в целях безопасности. Этот проект уже начинает осуществляться в Казахстане совместно с акиматом, транспортными компаниями и бизнесменами из Израиля.

– Насколько мне известно, порядка 45 столичных врачей прошли обучение в Израиле в прошлом году. Каким образом наши страны могут сотрудничать именно в сфере здравоохранения?

– Врамках цифровой революции Digital Kazakhstan, инициированной главой государства Нурсултаном Назарбаевым, Израиль готов внести свой вклад и поделиться опытом, например, в сфере цифрового здравоохранения, информатизации медицинских данных и искусственного интеллекта. В данном случае речь идет об электронной карте здоровья. Например, в Израиле вне зависимости от того, в какую клинику вы пойдете – государственную или частную, – все будет связано. То есть информация о вашем лечении в электронном виде будет передаваться из одного медучреждения в другое. В Израиле все анализы и рецепты получают в электронном виде. Достаточно зайти в мобильное приложение, ввести код и посмотреть свою историю болезни, таким же способом можно получить больничный. В Казахстане этого пока нет, хотя вашим правительством взят курс на цифровизацию экономики.

– Не могли бы вы уточнить нынешний товарооборот между Казахстаном и Израилем? Чем мы торгуем?

– Торговый оборот за прошлый год составил около $450 тыс. Казахстанский экспорт в Израиль – это нефтепродукты, минералы, соль, сера, недрагоценные металлы. Мы же поставляем в Казахстан электрическое оборудование, минеральные удобрения, геодезические и топографические приборы и инструменты, а также котлы и механические устройства и прочее.

– Действительно ли существенно сокращаются поставки казахстанской нефти в Израиль?

– Казахстан и Азербайджан – одни из ведущих поставщиков нефти в Израиль. В свое время примерно 30% нефти Израиль покупал в Казахстане. Однако я не могу назвать точные цифры в финансовом плане, поскольку вашу нефть мы покупаем не напрямую, а через нефтяную биржу или Российскую Федерацию. Однако большая ее часть – казахстанского происхождения.

– Присутствуют ли казахстанские инвестиции в израильской экономике? Сколько инвестирует сам Израиль в экономику Казахстана?

– Есть инвестиции с обеих сторон. Я не буду называть имен и цифр, поскольку у меня нет такой информации. Могу сказать, что казахстанские бизнесмены больше нацелены на Hi-Tech и стартапы в Израиле. И правильно делают. Мы же в свою очередь больше ориентированы на сельское хозяйство. Это большие национальные проекты в сфере водных и ирригационных технологий. Сюда же входит очистка сухого дна Аральского моря, покрытого солью, что вредит экологии. У нас есть готовое решение этой проблемы. Есть израильские компании, которые работают в этом направлении и готовы предложить свои услуги.

– Скажите, насколько напряженной остается обстановка в Израиле после решения США перенести посольство в Иерусалим в мае прошлого года?

– Изначально люди в политических целях пугали общество третьей интифадой и терактами, но ничего не было, на первом этапе была достаточно ограниченная реакция, по меркам Ближнего Востока. Между тем США – наш самый близкий и стратегический партнер. У нас общие ценности. Гватемала и Бразилия также планируют перенести свое посольство из Тель-Авива в Иерусалим. На очереди стоит Австралия, также Чехия недавно открыла свой национальный дом в Иерусалиме.

– Как и большинство стран в ООН, Казахстан поддержал резолюцию, осуждающую признание Иерусалима столицей Израиля. Может ли этот аспект отразиться на взаимоотношениях двух стран?

– Иерусалим – это вечная столица Израиля, все государственные структуры, включая Верховный суд и кнессет, находятся в этом городе. Но, к большому сожалению, Казахстан, будучи членом Организации исламского сотрудничества, вынужден голосовать не в соответствии с существующей реальностью. Мы сожалеем об этом, но продолжаем обсуждать эту тему с вашими политиками. В любом случае ничто не испортит наших партнерских отношений, тем более если будет экономический прогресс.

– Много ли казахстанцев сегодня посещает Израиль?

– Всего приезжает 4,1 млн туристов со всего мира, из них около 6 тыс. казахстанцев посетили Израиль в прошлом году. Эта стабильное количество, которое не меняется в принципе. В Израиль приезжают и обычные туристы – люди едут загорать, в любое время у нас открыт пляжный сезон. А некоторые едут лечиться или навестить родственников. Тем более наша виза стоит недорого и получить ее несложно.

– Тем не менее, когда мы сможем прийти к безвизовому режиму?

– Этот вопрос сейчас отрабатывается не только на уровне МИД Израиля, но и министерства внутренних дел. В ближайшее время ожидается визит в Израиль первого вице-министра иностранных дел Казахстана, в ходе которого будет широкого обсуждаться вопрос безвизового режима между нашими странами.

В 2018 году экспорт Казахстана составил около 65% от оборота ВЭД

Асель Джанабаева

Положительное сальдо торгового баланса за 11 месяцев прошлого года составило $25 млрд благодаря тому, что объемы экспорта превысили объемы импорта почти в два раза. В январе-ноябре 2018 года сумма оборотов по внешнеэкономической деятельности Казахстана составила более $84 млрд, свидетельствуют предварительные данные Комитета по статистике Миннацэкономики.

Темпы роста экспорта за январь-ноябрь прошлого года возросли более чем на четверть в сравнении с аналогичным периодом 2017 года (26,4%) и достигли $54,67 млрд. Официальные же данные по вывозимой продукции показывают рост импорта за этот же период на 11,1%, до $29,67 млрд.

По приоритетным для экономики сырой нефти и нефтепродуктам также зафиксировано превышение экспорта над импортом. По официальным данным, в стране было произведено чуть больше 153 млн тонн углеводородного сырья и продуктов, ввезено – 38,8 тыс. тонн, реализовано на внутреннем рынке – 27,04 млн тонн, а спрос у зарубежных партнеров составил чуть больше 126 млн тонн продукции нефтяного сектора.

Кроме того, большая доля в казахстанском экспорте приходилась на очищенные газы, включая этилен, пропилен, бутилен, бутадиен – 25,7 млрд тенге. Импортировано за тот же период на 30,07 млн тенге, а произведено аж на 164,34 млрд тенге.

Судя по всему, наибольшая доля внешних закупок приходится на строительную отрасль. В структуре импорта преобладают деревянные строительные конструкции и столярные изделия. Их в страну ввезли на 21,3 млрд тенге, а вывезли на 190,36 млн тенге. Отечественное производство при этом оценивается в 2,7 млрд тенге.

Казахстан закупил листовое стекло на 12,913 млрд тенге, внутренний спрос был удовлетворен на 12,902 млрд тенге. Керамическая плитка была куплена на 20,35 млрд тенге.

Как меняется внешнеторговая политика Казахстана с учетом потребностей населения, мы проанализируем, как только будет опубликованы окончательные данные Комстата за 2018 год.

В разрезе регионов картина удовлетворения потребительского спроса на товары народного потребления местным производством и импортом за полный 2017 год выглядит следующим образом*:

Акмолинская область
Полностью покрыт спрос местным производством такими товарами, как пшеница, обработанное молоко, мука, корнеплоды, яйца, каменный уголь. 100% импорта зафиксировано по таким позициям, как бензин моторный, изделия огнеупорные, сахар, молоко в твердой форме и рис.

Актюбинская область
Казахстанское содержание составляет 100% при производстве таких товаров, как: пропан и бутан сжиженные (45,9% реализовано за пределами республики) и мазут (63,2% также ушло на экспорт). Абсолютный импорт по таким позициям, как рис, молоко в твердой форме, изделия кондитерские из шоколада, сахар, уголь каменный, бензин моторный.

Алматинская область
100%-ный показатель экспорта пропана и бутана сжиженного, при отсутствии производства и нулевом показателе импорта, свидетельствует о транзитном потенциале региона, полностью покрывающего местный спрос на пшеницу, рис, муку, корнеплоды и яйца. Из импортируемого – каменный уголь и дизельное топливо (газойли).

Атырауская область
Главный нефтяной регион страны полностью удовлетворяет спрос на сжиженный пропан и бутан (90,4% уходит на экспорт), бензин моторный, яйца и корнеплоды, полностью импортируя при этом пшеницу, рис, молоко в твердой упаковке, сливочное масло, сыр и творог, муку, шоколад, подсолнечное масло и каменный уголь.

Западно-Казахстанская область
Несмотря на то, что в этом регионе производство такими товарами, как пшеница, обработанное молоко, мука, корнеплоды, яйца, каменный уголь. 100% импорта зафиксировано по таким позициям, как бензин моторный, изделия огнеупорные, сахар, молоко в твердой форме и рис.

Жамбылская область
Данный регион экспортирует 100% риса, сжиженного пропана и бутана, при этом не производит их и не закупает извне. Собственными силами здесь производили муку, пшеницу, картофель, сахар и мазут. Но региону приходится полностью импортировать подсолнечное масло.

Карагандинская область
Для внутреннего потребления область импортирует 100% пропана и бутана, подсолнечное масло, молоко в твердой форме, рис и шоколад. Обеспечивает полное производство муки, пшеницы, картофеля, яиц и корнеплодов. Из 100% вырабатываемого в регионе каменного угля 24% в 2017 году ушло на экспорт.

Костанайская область
В регионе зарегистрирована потребность во ввозе дизельного топлива, пропана и бутана сжиженного, моторного бензина и сахара. При этом на 47,1% импорта риса приходилось 100% экспорта. Самообеспечение потребностей наблюдается по таким торговым позициям, как пшеница (16,5% из них экспортируется), обработанное молоко (4,2% на экспорт), мука (80,6%), картофель (3%) и яйца, реализованные на внутреннем рынке.

Кызылординская область
Исключительно 100%-ные показатели у области по производству пшеницы, мяса, молока, сливочного масла, сыра и творога, картофеля, корнеплодов, яиц, моторного бензина и дизельного топлива, которые также полностью поглощены внутренним спросом. Исключение составляют рис – 99,9% производства, 21,9% идет на экспорт – и мазут – на 100% производства приходится 21,1% экспорта. Такие товары народного потребления, как мука, шоколад, подсолнечное масло и мучные изделия полностью привозные. Также при нулевом производстве и 0,1% импорта успешно поставили на экспорт 100% сжиженных пропана и бутана.

Мангистауская область
Из стопроцентного производства для собственных нужд здесь только мазут. Полностью привозные – рис, молоко, сливочное масло, картофель, семечковые и косточковые плоды, подсолнечное масло, сахар, каменный уголь, пропан и бутан. Определенно, не аграрное Эльдорадо!

Туркестанская область
Регион в 2017 году экспортировал 53,9% пропана и бутана, 73% муки, 78,8% пшеницы из 100% произведенных. Обеспечил полностью внутренний спрос на обработанное жидкое молоко, яйца, моторный бензин и дизельное топливо. В списке импортируемых товаров лидируют молоко в твердой форме и каменный уголь.

Павлодарская область
Область обеспечивает на 100% и вывозит на экспорт такие ТНП, как: мазут (1,1%), сжиженные пропан и бутан (39,1%), картофель (5,5%), каменный уголь (28,5%), мука (19,4%), пшеница (4,8%). Полностью импортирует рис и сахар. Реализует на внутреннем рынке дизельное топливо, моторный бензин и корнеплоды.

Северо-Казахстанская область
В регионе полностью привозными являются сжиженные пропан и бутан, моторный бензин и дизельное топливо, сахар и рис. Из почти 100% экспортируется 7,1% пшеницы, 0,6% мяса, 9,7% обработанного жидкого молока, 59% муки, 0,1% корнеплодов и 45% яиц. Экспортируют каменный уголь, который в области не производится и не импортируется.

Восточно-Казахстанская область
Абсолютная зависимость от импорта в области наблюдается по дизельному топливу, молоку в твердой форме и рису. При производстве в 86,4% и импорте 0,1%, на экспорт идет 100% пшеницы. Помимо собственной обеспеченности почти на 100%, регион экспортировал 0,5% мяса, 8,7% муки, 12,7% подсолнечного масла и 14,4% каменного угля.

Астана
Из производственных объемов к абсолютному показателю приближено лишь производство муки – 99,9%, из них, 29,7% было реализовано на внутреннем рынке, а чуть более 70% – отправлено на экспорт. Полностью импортозависимым является потребление риса, молока, сливочного масла, шоколада, сахара, моторного бензина, дизельного топлива. Из 100% экспортированного мазута лишь 0,1% приобретено вне страны, также город экспортирует каменный уголь (0% импорта), яйца (50% импорта), подсолнечное масло (90,8% импорта) и пшеницу (0,6% импорта).

Алматы
Через город полностью на экспорт идут сжиженные пропан и бутан, мазут, яйца и пшеница. При 100% импорта риса 67,9 приходится на экспорт, при импорте 99,5 и производстве 0,5 на экспорт ушло 0,4% мяса, на 100% импорта каменного угля пришлось 31,7% экспорта. Импортозависимость наблюдается по потреблению молока в твердой форме, моторного бензина и дизельного топлива. Из товаров народного потребления в Алматы производятся сливочное масло (74%), сыр и творог (35,8%), мука (97,2%), корнеплоды (54,5%), шоколад (58,6%) и подсолнечное масло (35,9%).

Вышеприведенные сведения свидетельствуют о том, что заявляемый курс на импортозамещение в принципе возможен при детальном изучении производственных возможностей и потребностей территориальных единиц республики – то, что экспортируется одними, вполне может компенсировать импорт других.

Кто снабжает казахстанцев мраморным мясом для стейков?

Гаухар Ануарбек

Алмас Карсыбаев – соучредитель компании «Казмясо» – один из первых и немногих в Казахстане бизнесменов, кто не побоялся завезти в страну австралийских коров пород ангус и герефорд. Сегодня на откормочной ферме компании свыше 2000 голов скотины, чье мясо высоко ценится поклонниками стейков и нежнейших мраморных котлет. Как начинали «мясное дело» Алмас и его партнеры, какую роль государство сегодня играет в аграрном предпринимательстве и сколько можно заработать на одном породистом бычке – об этом молодой бизнесмен рассказал в интервью корреспонденту Youtube-канала «Персоны Капитала».

– Алмас, я знаю, что идею вашего бизнеса вы привезли из Австралии. По хронологии, как все было?

– Да, это мой опыт учебы в Австралии. Находясь там, я понял, что у нас схожие земли, много общего между странами, увидел их развитую инфраструктуру в сельском хозяйстве, в направлении животноводства в том числе, и вдохновился. Понял, что можно скопировать, создать у нас в Казахстане такой же бизнес. И мы решили начать этот проект.

– Кто мы? С кем вы поделились бизнес-идеей по приезду из Австралии?

– Это мои и австралийские, и казахстанские партнеры. Заручившись поддержкой австралийских фермеров, я вышел на казахстанский рынок в поисках людей, которым это будет интересно, у которых могло бы быть желание развивать такой проект. Нашел ребят, которые очень любят стейки. Я с ними встретился, все рассказал, объяснил. Они решили – а почему бы не начать такой бизнес, который позволит получать хорошее мясо и готовить свои, казахстанские стейки.

– Сколько у вас человек сегодня в бизнесе?

– В партнерстве нас 6 человек. В основном это казахстанские ребята, но мы привлекаем австралийский консалтинг.

– Сколько денег вы вложили на старте?

– Изначально мы рассчитывали потратить в районе одного миллиарда тенге, это со всеми землями, оборудованием, техникой, всем, что нужно для проекта. Но потом сумма стала меняться с небольшими погрешностями, потому что начали получать помощь государства, поняли, что можно просить земли на приемлемых условиях.

– Сколько земли у вас сейчас?

– На данный момент у нас где-то около 12 тысяч гектаров земли, все они в Алматинской области. Какие-то земли в частной собственности, какие-то – в аренде у государства на 49 лет.

– Давайте поговорим о вашем КРС. Кто есть в наличии?

– Мы с самого начала планировали завозить породу ангус – она очень легка в обслуживании, менее проблематична, морозо– и климатостойкая. Эта порода непривязна к кормам, к погодным условиям. Есть порода герефорд, казахская белоголовая – это уже местный скот, с ней мы тоже решили поэкспериментировать, попробовать. Вы, наверное, знаете, что стейки делятся на премиум и средний классы. Из поголовья казахской белоголовой мы получаем среднего класса стейки, но откармливается весь скот полностью одинаково.

– Общее количество скота?

– Порядка 2 тысяч голов. И на сегодня Минсельхоз снова предоставил субсидии для импорта КРС, для увеличения и улучшения поголовья импортируемого маточного поголовья, чем мы сейчас и занимаемся. Государство, нужно отметить, оказывает огромную помощь, аграрно-дитные корпорации дают займы под 4-6%, в зависимости от ряда деталей. Например, сейчас мы планируем взять кредит, и в течение месяца я собираюсь на отбор в Австралию, хотим привезти еще тысячу голов скота.

– Сколько голов вы закупили в самом начале?

– Как только мы выбрали земли, нашли нормальных поставщиков, хороший скот и начали двигаться. Закупили 400 голов. Их сюда привез наш партнер, скотина здесь отстояла зиму, за это время мы подготовили кормовую базу, а с осени успели засеять пастбища. Проект мы начали в 2013 году. Тогда только началось строительство фермы, выбор территорий и так далее. Все это заняло около двух лет. Кормовую базу готовили на ближайшие 4 месяца. Пасли наших коров почти до ноября, заготавливали. Первое время корма закупали, но потом пришли к тому, что нужно выращивать свое – ячмень, кукурузу, травосмеси, рапс, сою. Мы привезли разные питательные семена, подсеивали свои поля. Уже на втором году бизнеса вышли на то, чтобы снабжать кормами себя самостоятельно.

– Если говорить о персонале, сколько человек нужно, чтобы 2000 голов были в порядке?

– Сейчас у нас работают порядка ста человек. Это команда агрономов, трактористов, комбайнеров, камазистов, отдельная команда по ветеринарии.

– А какой конечный продукт компании «Казмясо»: живой бык или его мясо?

– Мы изначально идем как хозяйство-репродуктор, хороших племенных бычков выставляем на продажу мелким, областным хозяйствам, которые могут себе позволить купить одного бычка для улучшения своего поголовья. Еще раз скажу, что для этого государство выделяет субсидии, около 154 тысяч тенге возвращается фермеру. Ну и параллельно решили строить свой мясокомбинат, где мы можем делать сухую выдержку мяса, в этом мясном бутике, назовем так, мы можем полностью отвечать за качество производимого мяса.

– А кому вы продаете свою продукцию? Точки сбыта уже есть?

– На данный момент мы еще не вышли на продажи, но планируем. Делали тестовый забой, где передавали нашу вырезку поварам разных крупных сетей ресторанов, отелей. Им наша продукция понравилась. В основном сегодня мясо привозное, и когда шеф-повара попробовали наше, они поняли, что это рядом, они всегда могут приехать, посмотреть на наше поголовье и смело заказать.

– Алмас, в цифрах, как прожила компания «Казмясо» прошлый год?

– В прошлом году мы продали 26 бычков, как репродукторов, это были племенные бычки. 1400 тенге за живой вес. Это были молодые бычки в возрасте 14-16 месяцев, весом до 450 килограммов. Вместе с субсидиями фермеру один бычок обходился в 500-550 тысяч тенге.

– Продажа этих 26 бычков в прошлом году – единственный источник прибыли компании?

– Да. Мясокомбинат только вводится в эксплуатацию, скоро начнем продажи.

– Алмас, что вы можете посоветовать начинающим фермерам?

– Я думаю, надо начинать с 20 телок, как минимум. Нужно, во-первых, правильно расписать свой бизнес-план, обратиться с ним обязательно в местный акимат, озвучить свое намерение: вот, хочу приобрести 20 голов, мне нужна земля, для того чтобы я мог их пасти, планирую взять кредит и выйти на нормальных поставщиков скота. И уже взяв кредит под 4%, земли на 49 лет аренды, вы можете начинать свой фермерский бизнес.

– Алмас, вы так часто акцентируете внимание на том, что государство помогает, то есть это реальная, практичная помощь?

– Сейчас идет очень большая помощь государственная. Если взять наши соседние государства – Кыргызстан, Узбекистан, ту же Россию – там такого нет. Допустим, на импорт скота, то, о чем я говорил, сейчас при завозе получается, 225 тысяч тенге дают на племенную телку. Это очень неплохо.

– Если говорить о направлениях, где вы собираетесь заарбитражить дальше, «Казмясо» – компания-репродуктор и компания, которая поставляет мясо на рынок. Что выгоднее?

– Конечно, выгоднее продажа мяса. Репродуктор – это тоже выгодно, но для этого надо иметь немало бычков и такой процесс намного медленнее протекает.

Укрупнение и инновации – будущее молочной отрасли страны

Ксения Бондал

Будущее молочной отрасли за промышленными молочно-товарными фермами. Они могут не только увеличить объем производимого в стране молока, которого пока не хватает для того, чтобы своими силами обеспечить потребности внутреннего рынка, но и качественно улучшить стандарты работы в отрасли. Большой вклад в это дело может внести Министерство сельского хозяйства РК, рассказали корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» эксперты и участники молочной отрасли.

То, что молочное животноводство нуждается в укрупнении, уже не первый год обсуждается в профессиональном сообществе. Теперь все сдвинется с места, потому как Минсельхоз взялся за дело и прогнозирует, что число семейных молочно-товарных ферм вырастет с 18 в 2018 году до 527 ферм к 2027 году. А количество промышленных молочно-товарных ферм увеличится с 7 в прошлом году до 129 к 2027 году. Благодаря этому решится проблема с нехваткой молока, о которой заявлял глава ОЮЛ «Молочный союз Казахстана» Владимир Кожевников.

«Объективно, в стране имеется нехватка молока. Хотя у нас официальная статистика показывает 5,2 млн тонн произведенного молока за прошлый год, но реально зашло на переработку только 1,4 млн тонн. Нужно разобраться, где остальное молоко. Существовало ли оно в природе. Ведь, как опять же показывает статистика, большое количество молока производится нашими личными подсобными хозяйствами. А здесь возникает и другой вопрос: мы, переработчики, не можем добиться качества, потому что система сбора и доставки в ЛПХ, мягко говоря, оставляет желать лучшего», – отметил Владимир Кожевников.

ЛПХ были и будут всегда, от этого никуда не деться, но надо понимать, что они всегда будут низкоэффективными, считает аграрный консультант Кирилл Павлов. Во-первых, они не могут позволить себе закупить дорогой скот.

«Невозможно ожидать, что у ЛПХ будет скот с хорошими генами, потому что у них некому толком заниматься племенной селекцией. Базовые принципы ветеринарной безопасности тоже не соблюдаются. Быки ведь не проверяются на болезни, а болеют они не меньше людей», – сказал Кирилл Павлов.

Во-вторых, частные хозяйства не могут обеспечить имеющемуся скоту достойное ветеринарное обслуживание. В-третьих, у большинства ЛПХ есть проблемы с кормовой базой: когда она хорошая, эффективность хозяйства вырастает в разы, заметил наш собеседник.

А вот крупные агрофирмы могут соблюдать все эти требования. Могут, собственно, и ЛПХ, если объединятся в кооперативы, сделал он оговорку. Лучше всего действовать по принципу мясного животноводства, то есть выстроить якорную кооперацию вокруг крупных компаний, которые могут обеспечивать кормовую базу. Министерство сельского хозяйства способно правильно наладить связь в такой кооперации. Просто нужно этим заняться вплотную, продолжил Кирилл Павлов.

«Сейчас Минсельхоз стал делать интересные вещи. Идет существенная трансформация аграрной науки, причем с ориентацией в проектный менеджмент, когда налаживается связь между бизнесом и наукой», – рассказал аграрный консультант.

Большой вклад в развитие молочного животноводства внесет 100% субсидирование семеноводства, которое началось в Казахстане с 1 января этого года, подчеркнул Кирилл Павлов. И это большой шаг, потому что сектор не может развиваться без достойной кормовой базы.

«Кроме того, надо добиваться повышения продуктивности, поэтому я считаю, что необходима программа по эмбрионам. Это когда суррогатной корове подсаживают искусственно оплодотворенный высокопородистый эмбрион. В молочном животноводстве это очень важно. С помощью данной программы мы можем легко поднять отрасль», – отметил Кирилл Павлов.

Конечно, это недешево, но те цифры, которые озвучиваются по искусственному оплодотворению, порой в 5-6 раз выше, чем это стоит на самом деле, сделал он оговорку. Называлась цена $1-3 тыс. за эмбрион, но непонятно, откуда она бралась, подчеркнул собеседник.

«Я знаю, что в Казахстане эмбрион можно купить в пределах $250-500, возможно, уже и дешевле», – заключил Кирилл Павлов.

С тем, что купить и использовать высококачественные технологии в своем хозяйстве могут именно промышленные молочно-товарные фермы, согласен и директор ТОО «Агрофирма «Родина» Ивар Сауэр. И он также делает ставку на то, что искусственное осеменение в короткие сроки поднимет отрасль и обеспечит бесперебойные поставки молока. Компания знает об этом не понаслышке.

«Мы не только занимаемся искусственным осеменением, но у нас еще имеется уклон в осеменение однополым семенем. Ведь у нас совершенно другая структура стада: почти полностью отсутствуют бычки. Мы получаем 73% телочек, что позволяет нам лучше делать «ремонт» (обновление) стада», – пояснил Иван Сауэр.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

REDDIT МОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ $300 МЛН

Социальный новостной портал Reddit готовится привлечь от $150 млн до $300 млн в предстоящем инвестиционном раунде D, сообщает TechCrunch со ссылкой на источники. По их данным, возглавит раунд китайский холдинг Tencent. Ожидается, что предварительная оценка Reddit составит $2,7 млрд, а по итогам раунда достигнет $3 млрд. По итогам последнего раунда в июле 2017 года Reddit привлекла $200 млн, и оценка компании составила $1,8 млрд. На тот момент это стало крупнейшим инвестиционным раундом Reddit. Тогда в качестве инвесторов выступили фонды Andreessen Horowitz и Sequoia Capital, хедж-фонд Coatue, инвестиционная фирма Vy Capital и паевой фонд Fidelity, а также глава стартап-инкубатора Y Combinator Сэм Альтман и Рон Конуэй из SV Angel. Reddit основана в 2005 году. Вскоре основатели Стив Хаффман и Алексис Оганян продали компанию Conde Nast. В 2011 ujle Conde Nast выделила компанию в отдельный бизнес. Месячная аудитория Reddit составляет 330 млн человек. На платформе зарегистрированные пользователи могут размещать ссылки на интересную информацию в интернете, наиболее популярные из них оказываются на заглавной странице сайта. Reddit – одна из наиболее популярных платформ, по данным Alexa Internet, занимает 6-е место в мире по посещаемости. **(ihodl.com)**

AMAZON УВЕЛИЧИЛА РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ

Amazon увеличила расходы на рекламу на 72,5% за 2018 год. Это крупнейший рост рекламного бюджета среди 10 ведущих рекламодателей мира, пишет CNBC со ссылкой на исследование Kantar Media. По данным Kantar Media, за 2018 год Amazon потратила на рекламу около $1,84 млрд, $679 млн из них — на ТВ-рекламу. При этом до 2015 года компания не входила в топ-20 крупнейших рекламодателей мира. В 2009 году глава компании Джефф Безос заявил, что реклама – это цена, «которую ты платишь, если твой продукт ничем не примечателен». На встрече с сотрудниками в ноябре 2018 года Джефф Безос рассказал, что передумал по этому поводу, сообщает CNBC со ссылкой на аудиозапись встречи. Во время Супербоула-2019, который прошел 3 февраля 2019 года, Amazon показала как минимум два ролика. Показ одного 30-секундного видео стоит $5,25 млн, пишет CNBC — это около $175 тыс. за секунду. В ноябре 2018 года Amazon впервые разослала бумажный ретроканалог к Рождеству, вместо цен в котором были напечатаны QR-коды. В январе 2019 года компания начала присылать клиентам бесплатные пробники еды и косметики в качестве рекламы. На сайте Amazon говорится, что программа работает по принципу рекомендаций товаров, только продукты присылаются пользователям на дом. Все образцы бесплатные, компания выбирает получателей при помощи системы машинного обучения. Чтобы получить образец, нужно поставить галочку в настройках аккаунта в интернет-магазине. Среди бесплатных пробников, которые рассылаются пользователям, есть еда для животных, продукты питания, косметика, витамины и чистящие средства. **(vc.ru)**

HYUNDAI HEAVY КУПИТ КОНКУРЕНТА

Южнокорейская Hyundai Heavy Industries Group, крупнейшая в мире судостроительная компания, намерена приобрести контрольный пакет акций Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co., занимающей второе место в отрасли. К таким договоренностям удалось прийти после переговоров с миноритарным акционером компании, сообщает южнокорейское информационное агентство Yonhap. Hyundai Shipbuilding подписала меморандум о взаимопонимании с держателем контрольного пакета акций своего конкурента — Корейским банком развития. Банк владеет 55,7% долей в компании. Меморандум предусматривает переход доли во владение Hyundai Heavy и приобретение Корейским банком развития акций Hyundai Heavy на $1,35 млрд. Предусматривается также оказание Daewoo Shipbuilding финансовой помощи в размере $900 млн. В свою очередь, Hyundai Heavy будет разделен на две компании, лишь одна из которых останется на бирже; общая сумма сделок оценивается в $1,8 млрд. Если сделка состоится, в мировой судостроительной отрасли появится компания, которая займет 21% рынка. Третий по величине производитель судов – японская Imabari Shipbuilding – имеет 6,6%. **(flotprom.ru)**

IKEA НАЧНЕТ СДАВАТЬ МЕБЕЛЬ В АРЕНДУ

Шведская IKEA, в последние годы активно развивающая новые форматы торговли, приняла решение ввести модель классического лизинга. Как сообщает Financial Times, в рамках тестирования проект по сдаче мебели в аренду будет запущен на рынке Швейцарии уже в феврале 2019 года. «Когда срок аренды закончится, вы сможете сдать мебель и взять новую. Мы, в свою очередь, обновим арендованные предметы и выставим на продажу, продлив срок жизни использованных товаров», – прокомментировал идею Турбьерн Леф, исполнительный директор группы Inter IKEA. Первое время компания будет предлагать эту услугу корпоративным клиентам, которые смогут арендовать столы и стулья для своих офисов. В дальнейшем в программу будет включена аренда мебели для кухни. Инженеры IKEA даже добавили функцию простой смены дверей на кухонных шкафах, при которой клиентами не придется перестраивать всю гарнитур. Леф считает, что «модели по подписке» дадут покупателям шанс экспериментировать с кухонными наборами. «С подобной круговой бизнес-моделью нам становится интереснее не только продавать, но и смотреть, что происходит с мебелью, когда клиенты ухаживают за ней», – сказал представитель компании. **(malls.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИЗ GOOGLE PLAY УДАЛИЛИ 29 ПРИЛОЖЕНИЙ

Из магазина Google Play удалили почти три десятка вредоносных фотоприложений, которые воровали изображения, показывали полноэкранную рекламу при разблокировке смартфона и использовались в качестве приманок для кражи личных данных. В общей сложности 29 «плохих» Android-программ были скачаны свыше 4,3 млн раз, сообщили в киберзащитной компании Trend Micro. Аналитики отметили, что приложения всячески скрывали свою вредоносную природу: одни использовали архивы сжатия, чтобы их не смогли распознать антивирусы и цензоры Google, другие тщательно шифровали данные при передаче на удаленные серверы. Удалить мошенические программы было непросто: некоторые скрывали себя из списка приложений, чтобы пользователь не смог перетащить иконку в мусорную корзину. «Некоторые из этих программ перенаправляли на фишинговые сайты, на которых у пользователей запрашивали персональную информацию, такую как адреса и номера телефонов», — сказал аналитик Trend Micro Лорин Ву. По его словам, часть вредоносов похищала фотографии, возвращая поддельную ссылку вместо обещанного «бьютифицированного» снимка. Исследователи говорят, что даже официальный магазин Google не защищен от опасного контента и киберугроз. В Trend Micro призвали пользователей тщательно знакомиться с приложениями до установки, изучать отзывы и жалобы, предпочитать софт от доверенного разработчика. **(hitech.vesti.ru)**

MAIL.RU GROUP ПРЕДСТАВИЛА БРАУЗЕР ATOM

Спустя шесть месяцев после сворачивания работ над браузером «Амиго», компания Mail.Ru Group анонсировала выпуск своего нового веб-обозревателя, получившего название Atom и построенного на базе исходных кодов открытого проекта Chromium. Новинка представлена в бета-версии для платформы Windows. По словам разработчиков, ключевыми особенностями Atom являются развитые средства защиты от сетевых угроз и обеспечения безопасности пользователя при работе в интернете. В интерфейсе браузера предусмотрена специальная панель, с помощью которой можно быстро проверить, какие важные разрешения выданы просматриваемому сайту, и изменить эти настройки как для конкретного ресурса, так и для всех веб-площадок. Например, можно запретить получение доступа к камере и микрофону, а также запись cookies третьих сторон (рекламных сетей). **(3dnews.ru)**

FACEBOOK ПРИОБРЕЛА БЛОКЧЕЙН-СТАРТАП

Основанный исследователями из Университетского колледжа Лондона блокчейн-стартап Chainspace перешел под контроль крупнейшей социальной сети Facebook. Об этом сообщает Cheddar. Согласно whitepaper Chainspace, проект занимается созданием децентрализованной системы смарт-контрактов для осуществления платежей и других операций в блокчейн. По имеющейся информации, четыре из пяти авторов whitepaper Chainspace станут членами блокчейн-группы Facebook. Добавим, что команда стартапа уже сообщила о планах «заняться чем-то новым». Вероятнее всего, сам проект будет ликвидирован. В пресс-службе Facebook подтвердили наем сотрудников Chainspace. «Мы рассматриваем возможности применения блокчейн, однако не намерены приобретать технологию стартапа», – заявил представитель Facebook. Ранее Chainspace планировал в рамках первичного финансирования привлечь $4 млн. Сумма сделки с Facebook не сообщается. В декабре 2018 года соцсеть открыла пять вакансий для специалистов в собственный блокчейн-проект компании. Напомним, Facebook работает над созданием криптовалюты, которая позволит пользователям переводить деньги через приложение WhatsApp. Курс новой криптовалюты будет привязан к курсу доллара. Принимая решение о запуске криптовалюты, Facebook ориентируется прежде всего на рынок денежных переводов Индии. В этой стране WhatsApp использует более 200 млн человек. **(forklog.com)**

В TWITTER ПОЯВИТСЯ ФУНКЦИЯ «РЕДАКТИРОВАТЬ»

Глава сервиса микроблогов Twitter Джек Дорси вновь подтвердил, что компания рассматривает возможность внедрения функции редактирования записей, о появлении которой давно мечтают многие пользователи. В интервью блогеру Джо Рогану Дорси уточнил, что на исправление твитов с ошибками у их авторов будет менее минуты. «Вероятно, задержка в отправке твита составит от пяти до 30 секунд. В течение этого промежутка вы можете отредактировать публикацию. Проблема в том, что если интервал сделать дольше, то потеряется дух диалога в режиме реального времени», – приводит слова Дорси ТЛ. Джек Дорси уточнил, что автор и другие пользователи смогут просмотреть первоначальную версию твита (такая возможность действует в Facebook). Это позволит собеседникам или читателям удостовериться в том, что автор записи исправил ошибки, а не изменил ее смысл. Сроки запуска новой функции он не назвал. В октябре прошлого года в СМИ появились слухи о планах Twitter отказаться от кнопки «мне нравится» под записями пользователей. Тогда вице-президент компании по коммуникациям Брендон Боррман заявил, что сроки возможного отказа от «лайков» пока не определены. Ранее Twitter изменил алгоритм подсчета символов в публикациях пользователей, перестав учитывать любой прикрепленный медиаконтент, включая изображения, видеозаписи, GIF-файлы и опросы, а также цитируемые записи. **(hitechnews.ru)**

Дружба дружбой, а сахар врозь

Аскар Муминов

Россия выступила против продления Казахстаном до 1 января 2020 года беспошлинного ввоза сахара на казахстанскую территорию. Этот вопрос обсуждался на встрече заместителя премьер-министра РК Умирзаева Шукеева с вице-премьером РФ Алексеем Гордеевым. По ее итогам пресс-служба российского вице-премьера распространила заявление, в котором говорится, что актуальным стал вопрос урегулирования ценообразования на белый сахар в государствах-членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Российская сторона обратила внимание на то, что принятое Казахстаном решение о продлении до 1 января 2020 года возможности беспошлинного ввоза белого сахара из третьих стран противоречит праву ЕАЭС и ранее достигнутым договоренностям, нарушает единое таможенное пространство и создает односторонние конкурентные преимущества казахстанским переработчикам.

Товарные запасы есть

Получателями льготного сахара являются казахстанские предприятия пищевой и безалкогольной промышленности, зарегистрированные в режиме свободного склада, – всего 11.

Евразийская сахарная ассоциация также недовольна решением Правительства Казахстана по сахару. В ассоциации сообщили, что в едином таможенном тарифе стран ЕАЭС импортная пошлина на ввоз белого сахара составляет $340 за тонну.

Наличие такого защитного инструмента позволило ряду стран ЕАЭС сформировать благоприятный инвестиционный климат в отрасли, а также увеличить объемы производства свекловичного сахара до уровня полного самообеспечения.

В соответствии с прогнозным балансом развития АПК стран ЕАЭС на 2018-2019 годы, подготовленным Евразийской экономической комиссией, на внутреннем рынке Союза имеются достаточные товарные запасы, которые не только полностью покрывают уровень потребления, но и формируют объемы экспорта в третьи страны.

Несоблюдение достигнутых договоренностей

В Евразийской сахарной ассоциации заявили, что принятое Правительством Казахстана решение является подтверждением несоблюдения достигнутых договоренностей об отмене льгот, а также приведет к возобновлению импорта сахара из Европы по демпинговым ценам и созданию неравных условий хозяйствования. Их формирование несет ущерб странам Союза, не имеющим льгот, утверждают в ассоциации.

Стоит отметить, что в сентябре 2018 года производители сахара в Казахстане пригрозили ростом цен на их продукцию и возможностью образования дефицита на рынке.

13 сентября прошлого года несколько казахстанских компаний выступили с заявлением, что запасов сахара в стране осталось на 5-7 дней, а Россия не сможет экспортировать в Казахстан сахар в нужном объеме из-за отсутствия необходимых запасов, отмена нулевой таможенной пошлины увеличит его цену на 70-80%.

В октябре Минсельхоз выступил с рекомендацией акимам областей Казахстана закупить в стабилизационные фонды до 10 тыс. тонн сахара, тогда на счетах социально-предпринимательских корпораций было 5 млрд тонн. При этом с января 2018 года сахар в Казахстане подорожал на 20,9%.

Есть излишки продукта

По данным Минсельхоза, в Казахстане среднее потребление сахара в год составляет около 500 тыс. тонн, 90% потребности внутреннего рынка обеспечено за счет переработки импортного тростникового сахара-сырца и импорта готового сахара, 10% – за счет местной сахарной свеклы.

Россия производит примерно 6,5 млн тонн, Беларусь – 640 тыс. тонн, Киргизстан – 24 тыс. тонн, Казахстан – 20 тыс. тонн, в итоге в Союзе производится примерно 7,2 млн тонн при уровне потребления 6,7 млн тонн. Таким образом, у Союза есть потенциал для экспорта продукции.

Нужна единая компания

Согласно статистике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), например, в период с 2011 по 2017 год экспорт сахаросодержащей продукции из Казахстана в страны ЕАЭС увеличился в 9 раз и по итогам 2017 года составил 166 тыс. тонн.

При этом с 27 июля 2018 года казахстанские предприниматели обязаны были платить ввозную таможенную пошлину при импорте белого сахара в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) ЕАЭС – $340 за одну тонну, норму притормозили до 2020 года, в связи с обращением производителей сахара, которые заявили, что рынку нужен адаптационный период.

Председатель Коллегии Евразийской экономической комиссии Тигран Саркисян в ходе недавнего заседания межправсовета ЕАЭС заявил, что решить «сахарную» проблему могло бы создание транснациональных компаний в рамках Союза. Они могли бы получить возможность торговать в третьи страны. Сейчас на рынке ЕАЭС, с одной стороны, избыток сахара, с другой – производителям приходится конкурировать внутри самого Союза, что создает нездоровую ситуацию, полагает он.

Компенсировать издержки производителям

Исполнительный директор Ассоциации производителей безалкогольных напитков и соков РК Алия Мамытбаева отметила, что в условиях, когда сахарный рынок в Казахстане не развит, стране необходим адаптационный период, чтобы рынок просто выжил. Например, цена рентабельности белорусского сахара по сравнению с казахстанским выше, еще есть транспортные издержки, все эти расходы местным производителям необходимо как-то компенсировать, считает эксперт.

«Мы так и не увидели избытков российского сахара, о котором нам говорит Москва. Когда в сентябре встал вопрос о покрытии возможного дефицита, объемов не было. Если говорить о выходе на экспорт, то здесь необходимо учитывать, что рынок сахара очень волатильный. Все зависит от того, какой сезон, урожайность, конечно, цена также имеет значение, если она будет благоприятной, то можно выходить на экспорт», – сказала Алия Мамытбаева.

Среди ключевых проблем отрасли она назвала готовность правительства ее поддерживать. Не понятно есть ли вообще желающие заниматься рынком и приходить на него. Проблемой является, высокая себестоимость переработки, недостаточность качественных земель. Алия Мамытбаева заметила, что масштабы потребления сахара в Казахстане ограничены, емкость рынка крайне низкая. За 10 лет существования льгот, лишь единицы игроков остались на рынке.

Решать проблемы комплексно

Президент Казахстанской ассоциации сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленности Айжан Наурзгалиева заметила, что беспошлинный ввоз белого сахара из третьих стран распространяется только на предприятия, работающие в режиме специнвестконтрактов. Таких предприятий в пищевом секторе не более десяти по республике, а ввозимый им объем белого сахара из третьих стран не может негативно повлиять на экономику Беларуси и России.

По ее словам, вопрос относительно готовности к конкурентному рынку не может рассматриваться в плоскости действующих льгот.

Эксперт считает, что для исключения зависимости республики от импортного сахара необходимо принять меры по развитию своей сахарной отрасли. Во-первых, нарастить собственную сырьевую базу путем обеспечения фермеров землей, а также спецтехникой, в том числе минитехникой для работы на небольших объемах площадей, семенами, удобрениями, технологическим сопровождением – обязательное соблюдение севооборота.

Во-вторых, решить вопрос обеспечения водой, который остро стоит перед фермерами Жамбылской и некоторыми районами Алматинской областей. В-третьих, выстроить четкую систему взаимодействия между фермером, заводом и управлением сельского хозяйства.

«По поводу конкурентных преимуществ Казахстана пока говорить преждевременно. Конкурентные преимущества России – профицит белого сахара, профицит возможность использовать большое количество действующих сахарных заводов. Экспорт сахара в другие страны возможен только после того, как будет обеспечено внутреннее потребление», – заключила Айжан Наурзгалиева.

Что обеспечивает спрос на курьерские услуги?

Тренды развития рынка доставки

Мария Галушко

Рынок электронной коммерции набирает обороты, что положительно сказывается на тенденции развития курьерских услуг. Этот сегмент привлекает новых игроков. Ужесточение конкуренции заставляет курьерские службы внедрять держать руку на пульсе – следить за трендами и делать акцент на качестве сервиса. Корреспондент «Капитал.kz» узнал у директора по международным перевозкам компании «Алем ТАТ» Алена Куптаева о работе компании, конкуренции на перенасыщенном рынке, ценообразовании и трендах.

Смотреть на бизнес многовекторно

Наша курьерская служба начинала с доставки экспресс-корреспонденции и небольших посылок. Но время диктовало свои условия к рынку курьерских услуг, и поэтому мы стали развивать дополнительные направления. У нас есть собственный транспорт, и мы занимаемся перевозками по Казахстану и России. В прошлом году открыли офис и склад в Москве. Стараемся многовекторно смотреть на бизнес. Так как сегодня активно развивается рынок электронной коммерции, комплекс услуг для интернет-магазинов – это наше приоритетное направление. Недавно включили фулфилмент, как оказалось, востребованную для многих интернет-магазинов услугу. Запустили сервис по доставке посылок из США. Нельзя не обратить внимание и на страны Таможенного союза.

Нужны вложения

Сумма вложений для открытия такого бизнеса может доходить до нескольких миллионов долларов, в зависимости от масштабов. Но, в любом случае, это весьма не простой бизнес. Как минимум понадобятся программное обеспечение, хороший сайт, склады, необходимо закупить расходные материалы (конверты, накладные и т.д.), организовать собственную агентскую сеть в регионах, нанять курьеров. Открыть будет несложно, тем более курьерская деятельность сейчас не лицензируется. Начать может любой. А вот продержаться на плаву и завоевать доверие клиентов – уже другой вопрос. Можно стать эксклюзивным доставщиком пищевки, но в рамках масштаба, нужны немалые инвестиции. По сроку окупаемости можно предположить не менее 2-3 лет. При условии, что компания заходит на рынок с основными сервисами.

Ценообразование

Тариф на доставку складывается из различных составляющих: стоимость расходных материалов, затраты на транспортировку, заработная плата сотрудников, налоги и т.д. Самая большая расходная часть – транспортировка: ГСМ, амортизация, затраты на авто и авиаперевозчиков. На сегодняшний день все курьерские службы пользуются услугами авиаперевозчиков, и цена за экспресс-доставку напрямую зависит от цены авиаперевозчика. На стоимость экономдоставки напрямую влияют цены на авто и ж/д перевозки. Если у вас собственный автотранспорт, то здесь прямая зависимость от цен на ГСМ. Также влияют комиссионные вознаграждения агентам за доставку, если это не филиальная сеть.

Тарифы за посылку устанавливаются внутри компании и зависят от специфики услуг и маржинальности. Также на тариф могут влиять среднерыночные цены на рынке, но предлагая конкурентный тариф, компания в любом случае должна просчитывать свою расходную часть по каждой услуге.

Минимизация расходов

Конечно, мы пытаемся минимизировать расходы. Наличие собственного транспорта позволяет устанавливать конкурентный тариф на рынке. В этом случае нет расходов на автоперевозчиков, но есть затратная часть на ГСМ и амортизацию. Это для нас дешевле, чем везти груз через стороннего перевозчика.

Минимизировать расходы помогают оптимальное построение маршрутов, правильная логистика. Также на сокращение расходов может влиять объем сдаваемого груза тому же авиаперевозчику: чем больше объем груза, тем ниже цена за килограмм.

Конкуренция

Конкуренция всегда была и остается. Нам приходится конкурировать с крупными компаниями как по линии курьерской доставки, так и по автоперевозкам и складскому хранению. Конечно, иногда компании демпингуют на рынке, к сожалению, в этом случае мы ничего сделать не можем. Стараемся быть в рынке. Постоянно мониторим его. Смотрим, какие направления сейчас актуальны, вводим дополнительные сервисы.

Можно отметить, что сегодня для клиентов низкая цена не всегда является приоритетом при выборе курьерской службы, сейчас многие больше обращают внимание на качественный сервис и обслуживание, с возможностью дополнительных опций. Особенно это является приоритетом для крупных компаний.

Динамика рынка

Мы изучили несколько маркетинговых исследований, и в целом рынок транспортно-логистических услуг показывает положительную динамику. В целом по нашей компании, динамика однозначно положительная. Ежегодный прирост по доставке грузов из России составляет 40%, рост доставок для интернет-магазинов ежегодно увеличивается на 25-30%, по компании в целом прирост составляет 5-10%. Динамика по нашей компании показывает, что сегодня рынок не в стагнации. Мы, как и все участники рынка, чутко реагируем на любые спады спроса наших клиентов.

Держать руку на пульсе

Чтобы оставаться в конкурентной среде, нужно отслеживать тренды. Мы постоянно участвуем в самой большой выставке e-commerce в Европе EcomExpo. Отслеживаем тренды, новые IT-технологии, сервисы. Если в наше время не держать руку на пульсе и не успевать за трендами, то можно остаться за порогом перспективных направлений.

На сегодня мы активно развиваем такие сервисы: мобильное приложение для курьера, личный кабинет клиента, электронные накладные, эквайринг, онлайн-платежи, различные автоматические уведомления. В ближайшее время планируем запустить опцию по выдаче заказов через постоматы, а также презентовать услугу фулфилмента в полном объеме.

В какую западню можно попасть, не зарегистрировав товарный знак

Анна Видянова

Обычно на формирование успешного бренда уходят годы, тратятся огромные бюджеты. Но, как оказалось, в Казахстане многие компании, проработав несколько лет и заработав авторитет, не спешат регистрировать товарный знак. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» побеседовал с основателем юридического агентства «АРБИС» Тимуром Жарконовым и узнал, какие проблемы есть на рынке по защите прав интеллектуальной собственности.

– Насколько активно казахстанские предприниматели стали обращаться за защитой прав интеллектуальной собственности?

– Последние 3-5 лет достаточно часто. Обращения бизнеса связаны как с защитой прав по использованию товарных знаков, так и с защитой авторского права. Зачастую споры касаются компаний, которые успешны на рынке и генерируют прибыль.

– Какие санкции ждут компанию, которая возьмет чужой логотип?

– В зависимости от обстоятельств дела может быть наложен штраф или конфискована крупная партия товара.

– Каким может быть штраф?

– В рамках административной ответственности порядка 80 тыс. тенге. Если же незаконное использование чужого товарного знака повлекло крупный ущерб, то ответственное лицо может быть привлечено даже к уголовной ответственности.

– Расскажите интересные случаи, с которыми вы сталкивались в своей практике.

– Недавно ко мне обратились предприниматели из Астаны, которые занимались реализацией в Казахстане шуб из Китая. На этих шубах они размещали разработанный ими логотип. Но в один из дней к ним с проверкой пришли из органов юстиции и наложили арест на всю партию товара. И, как оказалось, на эту столичную компанию написала заявление компания, которая реализует шубы в Алматы, ее обвиняли в использовании чужого товарного знака. В результате выяснилось, что логотипы двух этих фирм оказались очень схожи. Причем, как пояснила компания из Астаны, она не имела представления о том, что в Алматы есть фирма с похожим лейблом.

По законодательству, тот, кто первый зарегистрировал товарный знак, тот и является его правообладателем. И если какая-то компания воспользуется этим логотипом, она нарушит законодательство. В этом случае интересы алматинской компании, которая ранее надлежащим образом зарегистрировала свой товарный знак, были нарушены.

Еще один интересный случай. Недавно ко мне обратился один из учредителей крупной компании, заводом и управлением сельского хозяйства.

«По поводу конкурентных преимуществ Казахстана пока говорить преждевременно. Конкурентные преимущества России – профицит белого сахара, профицит возможность использовать большое количество действующих сахарных заводов. Экспорт сахара в другие страны возможен только после того, как будет обеспечено внутреннее потребление», – заключила Айжан Наурзгалиева.

– Разработка бренд-бука обойдется в 2-3 млн тенге. В стоимость входит все: от нейминга до позиционирования продукта. Уточню: бренд – более обширное понятие, чем товарный знак. Товарный знак – это значок, лейбл, один из элементов визуализации продукта. Бренд – это целый концепт, он включает общее восприятие продукта, его ценности, в том числе товарный знак, слоган. Между тем, повторюсь, каждый бизнес должен начинаться с регистрации товарного знака.

– Куда стоит обратиться компании, чтобы понять, совпадает ли ее бренд, логотип с каким-либо брендом на рынке? Возможно, есть какая-то база?

– Изначально организации следует обратиться к юристу, который проверит товарные знаки на охраноспособность (соответствие требованиям законодательства) и по реестру. Все товарные знаки регистрируются в РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» (РГП НИИС). Там сконцентрированы реестры товарных знаков, в которых можно посмотреть все товарные знаки, зарегистрированные в Казахстане. Эта процедура займет от 15 до 30 дней, она обойдется ориентировочно в 30 тыс. тенге. Если ваш товарный знак или похожий на него до степени смешения есть в этом реестре, то вам нужно будет поменять товарный знак.

Процедура регистрации товарных знаков в Казахстане занимает около 8-9 месяцев. Регистрация товарного знака платная, стоимость услуг государственного органа составляет около 88 тыс. тенге. После получения свидетельства о регистрации товарного знака охрана этого знака распространяется на всю территорию Казахстана и действует в течение 10 лет. Регистрацию можно продлевать на последующих 10-летние сроки неограниченное количество раз.

– Сколько стоят услуги юриста, который проведет сверку и регистрацию товарного знака?

– На рынке очень большой разброс цен, но в среднем от 160 тыс. тенге, включая услуги государственного органа. Товарный знак можно регистрировать как на юридическое, так и на физическое лицо. Опытный юрист объяснит, какая схема более эффективна в каждом случае отдельно.

– Сколько стоит экспертиза, которая даст понять степень схожести одного товарного знака с другим?

– Такая экспертиза в НИИС стоит от 100 тыс. до 400 тыс. тенге. Это заблуждение, что регистрировать нужно только товарные знаки. Регистрировать стоит все составляющие бренда: визуальные, изобразительные, объемные. Например, регистрировать стоит слоган и даже уникальный внешний вид продукта. К примеру, бутылочка Coca-Cola – это некий объемный товарный знак, ее форма неповторима, с ее помощью сразу можно идентифицировать продукт.

Если упаковка товара имеет какие-то отличительные особенности, например, специфическую, узнаваемую форму, лучше ее зарегистрировать – это обезопасит компанию от недобросовестных конкурентов.

– Наблюдаются ли какие-то мошенические схемы по товарным знакам?

– В последнее время случаи мошенничества участились. Это связано с тем, что в Казахстане активно стали появляться товарные знаки, которые многие компании не регистрируют. Появились так называемые легальные мошенники, которые стали системно, на регулярной основе мониторить рынок, выявлять незарегистрированные раскрученные товарные знаки и регистрировать их на себя. И в результате они стали предъявлять претензии к реальным предпринимателям, требуя от них деньги за выкуп права на владение товарным знаком. Суммы выкупа могут доходить до нескольких миллионов. И это не единичные случаи. На рынке зачастую такие схемы используют одни и те же лица, компании.

Поэтому еще раз призываю предпринимателей более внимательно относиться к своему бизнесу, регистрировать товарные знаки, бренды.

Если помните, в 2017 году разгорелся скандал по поводу логотипа «Сделано в Казахстане». Этот логотип имели право наносить на свои товары местные производители. В апреле 2015 года Национальное агентство по развитию местного содержания (NADLoC) по поручению Министерства по инвестициям и развитию РК объявило конкурс на лучший логотип «Сделано в Казахстане». Его выиграло одно из рекламных агентств. В 2017 году Ассоциация товаропроизводителей и предпринимателей «Сделано в Казахстане» сообщила, что ей принадлежат права на логотип. И, учитывая это, в ассоциации заявили, что компании имели право использовать лого «Сделано в Казахстане» только имея членство в ассоциации.

В результате ко многим предпринимателям, использующим бренд «Сделано в Казахстане», стали поступать письма с требованием оплатить использование логотипа.

Таким образом, оказывается, что Национальное агентство по развитию местного содержания не зарегистрировало право на логотип «Сделано в Казахстане». В итоге де-факто под прессинг Ассоциация товаропроизводителей и предпринимателей «Сделано в Казахстане» попали многие добросовестные производители.

Считаю присвоение товарного знака «Сделано в Казахстане» ассоциацией некорректным, потому что логотип формировался в рамках республиканского конкурса «Лучший товар Казахстана». Повторюсь: конкурс был направлен на поддержку местных товаропроизводителей.

Я являюсь членом Комитета малого и среднего бизнеса НПП «Атамекен». Учитывая поступление запросов от отечественных товаропроизводителей, в ходе заседания комитета на площадке НПП «Атамекен» мы поднимали проблему товарного знака «Сделано в Казахстане». Затем мы подготовили заключение, в котором были изложены соответствующие нарушения законодательства. Насколько мне известно, недавно на апелляционной коллегии при НИИС, по заявлению Союза обрабатывающей промышленности были аннулированы права ассоциации на правообладание товарным знаком «Сделано в Казахстане».

– Получается, что товарный знак «Сделано в Казахстане» должно было зарегистрировать Национальное агентство по развитию местного содержания (NADLoC)?

– Верно. Получается, что в Казахстане даже на государственном уровне, на мой взгляд, не всегда есть четкое представление о необходимости регистрации товарных знаков.

– Насколько мне известно, домены также можно зарегистрировать как товарный знак….

– Верно. Каждому сайту, имеющему доменное имя, желательно это сделать. Поясню: по сути, практически каждый сайт берет доменное имя в аренду и ежемесячно или ежеквартально оплачивает его аренду провайдеру. И если какое-то юридическое лицо по каким-то причинам не заплатит за аренду доменного имени в срок, то велика вероятность, что его домен может кто-то перекупить. В итоге бренд, например, домен интернет-магазина, может стать чьей-то собственностью. Это может повлечь блокировку сайта, и в последующем – судебное разбирательство.

– Уточню: предположим, кондитерская фабрика три года производила конфеты, но из 20 наименований у нее не было зарегистрировано 2 наименования… И вот одна из компаний решила зарегистрировать вот эти два наименования (по сути, товарных знака) на свое имя. Какова вероятность, что кондитерская фабрика на суде отстоит свое право на использование вот этих двух наименований конфет?

– Вероятность такого исхода дела очень мала, потому что наименования конфет не были зарегистрированы в НИИС. Видите, все еще зависит от судебной практики по ведению таких дел. В Казахстане это направление только развивается, судьи постепенно набираются опыта по таким делам.

– Сейчас планируется внести в законодательство по защите прав интеллектуальной собственности какие-то поправки?

– Я являлся членом рабочей группы, которая как раз обсуждала вопрос о внесении поправок в законодательство, регулирующее защиту интеллектуальной собственности. Недавно на уровне законодательства было введено понятие «контрафактный товар». Ранее это понятие применялось только в отношении авторского права, по отношению к товарным знакам оно использовалось только до 1998 года.

– Что это дало?

– Существует так называемый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности. В этот реестр включены товарные знаки товаров, которые могут импортироваться на территорию стран ЕАЭС. Уточню: на территорию стран ЕАЭС запрещается завозить товары, маркированные товарным знаком без согласия правообладателя этого товарного знака.

Но, несмотря на этот нюанс в законодательстве, многие компании злоупотребляют своим положением. Например, насколько мне известно, на территории Казахстана нет официальных точек реализации мебели шведской компании ІКЕА. Но товарный знак ІКЕА зарегистрирован у нас в стране. По законодательству, на территории РК нельзя реализовывать товар, маркированный товарным знаком ІКЕА, если сама ІКЕА не дала разрешения на реализацию ее продукции в одной из стран ЕАЭС.

Между тем ко мне уже обращался за консультацией казахстанский предприниматель, продающий мебель ІКЕА в Казахстане. К нему предъявили претензии представитель головного офиса ІКЕА. Головной офис шведской компании направил заявление на возбуждение административной проверки бизнеса предпринимателя и на привлечение его к административной или уголовной ответственности. Претензия ІКЕА заключалась в том, что она не предоставляла предпринимателю право на реализацию продукции, маркированной товарным знаком ІКЕА.

Хотя этот предприниматель закупал товар в России у официального представителя ІКЕА и товар являлся оригинальным, риск его привлечения к административной ответственности был высок. Чтобы исключить подобные риски по привлечению к административной или уголовной ответственности добросовестных предпринимателей, необходимо четкое понимание, что контрафакт – это поддельный товар. Нужно понимать, что предприниматели, реализующие именно оригинальный товар, не являются субъектами этих правонарушений.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Перечень продукции (товаров), на которую (которые) распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров), изложен в новой редакции

Приказом министра энергетики Республики Казахстан от 16 января 2019 года № 12 внесено изменение в приказ исполняющего обязанности министра энергетики Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 695 «Об утверждении перечня продукции (товаров), на которую (которые) распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров)» (не введен в действие)

В частности, Физические и юридические лица, осуществляющие производство на территории Республики Казахстан и (или) ввоз на территорию Республики Казахстан продукции (товаров) согласно перечню продукции (товаров), на которую (которые) распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров), обязаны обеспечивать сбор, транспортировку, переработку, обезвреживание, использование и (или) утилизацию отходов, образующихся после утраты потребительских свойств продукции (товаров), на которую (которые) распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров), и ее (их) упаковки, одним из следующих способов:

1) применение собственной системы сбора, переработки и утилизации отходов, требования к которой определяются уполномоченным органом в области охраны окружающей среды.

Требование по применению собственной системы сбора, переработки и утилизации отходов не распространяется на производителей и импортеров автомобильных транспортных средств, самоходной сельскохозяйственной техники;

2) заключение с оператором расширенных обязательств производителей (импортеров) договора об организации сбора, транспортировки, переработки, обезвреживания, использования и (или) утилизации отходов, образующихся после утраты потребительских свойств продукции (товаров), на которую (которые) распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров), и ее (их) упаковки, и внесение на банковский счет оператора расширенных обязательств

производителей (импортеров) денег в виде платы за организацию сбора, транспортировки, переработки, обезвреживания, использования и (или) утилизации отходов согласно методике расчета платы за организацию сбора, транспортировки, переработки, обезвреживания, использования и (или) утилизации отходов.

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В РОССИИ СОЗДАНА «УБИЙЦА СЕКРЕТАРШ»

Пользователи облачного сервиса коллективной работы «Битрикс24» смогут использовать голосовой помощник «Алиса», разработанный «Яндексом». Об этом рассказали в компании «1С-Битрикс», разработавшей сервис. Для работы с «Алисой» пользователи «Битрикс24» должны активировать эту возможность в своем приложении. В ответ приложение сгенерирует специальный код. Затем в приложениях «Яндекса», поддерживающих «Алису», пользователю нужно произвести команду «Алиса, запустив навык «Битрикс24». «Алиса» попросит ввести код, после чего произойдет интеграция продуктов. Аналогичная возможность доступна и владельцам «Яндекс.Станции» – умной колонки с поддержкой «Алисы». С помощью «Алисы» пользователи «Битрикс24» смогут добавлять встречу в календарь, ставить задачи коллегам и писать сотрудникам в чат. При этом «Алиса» может уточнять запросы. Например, если сказать «Создай задачу», то голосовой помощник спросит ее название, крайний срок и описание. Одна из главных задач, которую будет решать «Алиса» для пользователей «Битрикс24» – это тайм-менеджмент и организация встреч руководителей. По прогнозам аналитиков «Битрикс24», в ближайшие несколько лет голосовой помощник может заменить личных ассистентов предпринимателей и топ-менеджеров. К 2020 году рынок роботов и интеллектуальных операционных систем составит более $320 млрд, прогнозируют аналитические центры IFR и Myria Research. А к 2023 году из-за отсутствия деловых навыков под угрозой увольнения будут находиться около 2 млрд молодых людей. **(cnews.ru)**

AMAZON ПРИДЕТСЯ ВЫПУСТИТЬ КРИПТОВАЛЮТУ

По мнению генерального директора криптовалютной биржи Binance Чанпэнга Чжао, интернет-компания Amazon рано или поздно все же выпустит свою цифровую монету. Такое мнение глава торговой площадки высказал в Твиттере и подчеркнул, что применение цифровых платежей повысит производительность и снизит издержки. «Для любого интернет-бизнеса, я не понимаю, почему кто-то не будет принимать криптовалютные платежи. Это проще, быстрее и дешевле, чем использование традиционных платежных шлюзов. Меньше бумажной работы», – написал он. В настоящее время криптовалюты в оплате принимают около 11 крупных интернет-магазинов. Такие компании принимают к качестве платежного средства в основном Dash, Monero, биткоин, лайткоин и эфир. Один из пользователей Твиттера под ником Dan The BULL призвал гендиректора Binance поговорить с главой Amazon Джеффом Безосом и убедить его в необходимости принятия криптовалют в качестве платежного средства. В ответ Чанпэн Чжао заявил, что Amazon, вероятнее всего, сама скоро выпустит свой токен. О преимуществах криптовалюты рассказывал также генеральный директор Twitter Inc. Джек Дорси. Он подчеркнул, что в скором времени биткоин станет основной валютой для интернет-пользователей. **(coinspot.io)**

HUAWEI ПОКАЗАЛА ЧИП ДЛЯ СТАНЦИЙ 5G

Компания Huawei анонсировала первый в мире процессор, специально разработанный для базовых станций сетей пятого поколения (5G). Решение получило название Tiangang. Новинка представляет собой высокоинтегрированное изделие, которое, как ожидается, позволит упростить масштабный запуск сетей 5G по всему миру. Чип характеризуется высокой вычислительной мощностью, которая в 2,5 раза превышает показатели процессоров предыдущего поколения. Используя новейшие алгоритмы и технологии формирования луча, один такой процессор способен контролировать до 64 каналов. Решение поддерживает полосу пропускания в 200 МГц, а поэтому рассчитано не только на уже существующие сети, но и на сети будущего. Важно также отметить, что Tiangang обеспечивает возможность комплексной модернизации активных антенных систем. Благодаря применению нового процессора базовые станции станут на 50% компактнее и на 23% легче, а энергопотребление сократится на 21%. Компания Huawei также подчеркивает, что базовые станции можно будет разворачивать в два раза быстрее, нежели 4G-станции. Это позволит избежать технических сложностей и снизить издержки. **(servernews.ru)**

ИСПЫТАН ДВИГАТЕЛЬ ДЛЯ МЕЖПЛАНЕТНОГО КОРАБЛЯ

Американская компания SpaceX провела первые испытания двигателя Raptor для межпланетного корабля Starship, об этом заявила компания Илон Маск написал на своей странице в Twitter. Первый прожиг двигателя Raptor для корабля Starship! — написал Маск. — Гордусь великолепной работой команды SpaceX». Raptor представляет собой жидкостный ракетный двигатель закрытого цикла с полной сжиганием компонентов топлива, работающий на жидких метане и кислороде. Разработка двигателя ведется уже около 10 лет. Ранее компания Илона Маска не раз испытывала прототипы будущего двигателя. Изначально проект новой ракеты носил название BFR (Big Falcon Rocket), но в ноябре прошлого года Илон Маск сообщил, что теперь BFR будет называться Starship. Система будет состоять из двух частей: самого корабля Starship и ускорителя Super Heavy, который представляет собой более мощный аналог первой ступени ракеты-носителя Falcon 9. В середине января Маск опубликовал в своем микроблоге фотографию тестовой версии ракеты Starship. SpaceX планирует использовать транспортный космический корабль Starship с ракетой-носителем Falcon Heavy для первой пилотируемой экспедиции на Марс. **(regnum.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ALSTOM И SIEMENS НЕ СТАНУТ ОБЪЕДИНЯТЬ АКТИВЫ

Немецкому промышленному гиганту Siemens и французской Alstom запретили объединить активы в сфере железнодорожного машиностроения. Европейская комиссия, которая вынесла отрицательное решение по этой сделке, пояснила, что отказ связан с опасениями нарушения конкуренции на рынках сигнальных систем и высокоскоростных поездов. Регулятор посчитал уступки, предложенные компаниями, недостаточными, чтобы снять эти опасения. Напомним, еще в сентябре 2017 года Alstom и Siemens объявили о намерении объединить железнодорожные активы. По условиям меморандума, подразделение Siemens Mobility должно было перейти к Alstom, при этом Siemens получил бы 50% в Alstom. Предполагалось, что совместная компания будет называться Siemens Alstom. В середине декабря 2018 года Alstom и Siemens представили Еврокомиссии пакет мер, которые, как ожидалось, помогут получить разрешение регулятора на сделку. Однако уже в тот момент у компаний не было уверенности, что предложенные меры достаточны для снятия обеспокоенности Еврокомиссии. Ранее Правительство Франции заявило, что поддерживает план по усилению позиций национальной промышленности за счет сотрудничества с компаниями из Германии. Франции принадлежит около 20% в машиностроительной компании Alstom. **(rosbalt.ru)**

«ЯНДЕКС» НАЧНЕТ СНИМАТЬ СЕРИАЛЫ

Компания «Яндекс» запланировала снять от восьми до десяти сериалов, сообщает газета «Ведомости» со ссылкой на собственные источники. Инсайдеры утверждают, что для такого объема производства контента компании хватит 1,5 млрд рублей в год. По словам директора по развитию медиасервисов компании Ольги Филипук, «Яндекс.Студия» действительно ведет переговоры с разными компаниями о производстве фильмов, сериалов и шоу в разных жанрах. «Но подробности мы раскрывать пока не готовы», — добавила она. В компании отметили, что «Яндекс.Студия» готова выступать в разных ролях — соинвестора для проектов, которые уже в работе, и заказчика для новых проектов. «При этом мы рассматриваем проекты разного профиля, так как у «Яндекса» несколько сервисов для просмотра контента — «Яндекс.Эфир», подписной сервис «Яндекс.Плюс» и премиальная подписка «КиноПоиск» и «Амедиатека», – указали в пресс-службе компании. **(gazeta.ru)**

РЫНОК IOT ПОКАЖЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ

Компания International Data Corporation (IDC) опубликовала прогноз по европейскому рынку интернета вещей (IoT) на 2019 год. В 2018 году, по оценкам, объем указанной отрасли составил приблизительно $143 млрд. В нынешнем году ожидается рост на 19,8%. В результате объем рынка достигнет $171 млрд. В дальнейшем также ожидается устойчивый рост. По прогнозам специалистов IDC, в 2022 году европейская отрасль интернета вещей покажет результат в $241 млрд. Крупнейшими сегментами IoT будут оставаться производство, коммунальные службы, розничная торговля и транспорт. Эксперты полагают, что в текущем году лидером на европейском рынке интернета вещей окажется Германия с результатом в $35 млрд. Далее последуют Франция и Великобритания с затратами более $25 млрд. Италия покажет результат на уровне $19 млрд. «Производство и транспорт остаются лидирующими отраслями по инвестициям в интернет вещей. Компании процессного и дискретного производства выбирают технологии интернета вещей для мониторинга производственных процессов, таких как контроль качества производимой продукции и оптимизация энергопотребления, а также мониторинга работы производственных активов. Среди набирающих популярность сценариев использования интернета вещей в промышленности можно выделить решения по обеспечению безопасности сотрудников на предприятиях и по охране окружающей среды. Использование интернета вещей в транспортной отрасли продолжит свой рост за счет цифровизации отрасли в целом, применения передовой практики, которую сегодня внедряют лидеры отрасли», — отмечает IDC. **(servernews.ru)**

APPLE СМЕНИЛА ГЛАВУ РЕТЕЙЛА

Вице-президент Apple Inc. Анджела Арендтс, отвечавшая за розничные продажи по всему миру, уйдет в отставку в апреле после почти пяти лет в этой должности, говорится в пресс-релизе компании. Ее сменит Дейрдре О'Брайен, работающая в Apple уже 30 лет и с июня 2017 года возглавляющая кадровое направление корпорации. Ожидается, что О'Брайен будет совмещать текущие обязанности – поиск кандидатов, наем, обучение и развитие сотрудников, а также курирование «университета Apple» – с обязанностями главы ретейла. Apple, по всей видимости, пытается пересмотреть работу розничных магазинов на фоне падения продаж iPhone, выбрав для этой задачи человека «из своих» – Анджела Арендтс до прихода в компанию была гендиректором Burberry Plc. Глава Apple Тим Кук в пресс-релизе назвал Дейрдре О'Брайен «ключительным лидером» и отметил, что она с самого начала предоставляла крайне важную поддержку всем магазинам компании. Он тепло отозвался и об уходящей в отставку Арендтс, высоко оценив ее «положительное и трансформирующее влияние на компанию». Анджела Арендтс всего за несколько лет существенно расширила сеть розничных магазинов Apple, выбирая для них знаковые места в крупнейших городах мира. По оценкам экспертов, розничные магазины Apple входят в число самых рентабельных торговых площадей в мире: компания eMarketer подчитала, что средняя выручка на квадратный фут превышает $5 тыс. **(interfax.kz)**

Какие специалисты в дефиците в Казахстане

Дархан Нурумбетова

Сегодня в Казахстане нужны «гибридные» специалисты, которые освоили междисциплинарный подход к профессии: помимо знаний в своей сфере, необходимы навыки из других областей. Стоит также отметить и то, что работодатели ценят в сотрудниках способность решать сразу несколько задач. Об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказала специалист кадрового холдинга Elite Асель Нуркасымкызы.

Исследовательский центр холдинга проанализировал развитие рынка труда за последние три года. Выяснилось, что наблюдается недостаток следующих специалистов.

Специалист по агротуризму

В Казахстане уникальные природные ресурсы, самобытная культура, поэтому есть огромный потенциал для раза развития аграрного туризма. Специалисты по агротуризму пользуются большим спросом. Такие специалисты должны планировать и реализовывать работу в сельском хозяйстве и агротуризме, разбираться в туризме, выращивании растений, организовывать туристические мероприятия.

Химик-эколог

Эти специалисты анализируют состояние экологии и разрабатывают меры снижения негативного воздействия человека на окружающую среду. Многие компании озаботились данным вопросом, так как с ростом количества выбросов в атмосферу экологические проблемы вышли на первое место. Поэтому профессиональный химик-эколог очень востребован. Эти специалисты работают в промышленности, в исследовательских лабораториях, в природоохранных структурах, в экологических организациях, в государственных органах экологического контроля и надзора.

Сурдопереводчик

Сейчас на рынке ощущается острая нехватка дипломированных сурдопереводчиков. Использование жестового языка является одной из главных составляющих процесса социальной реабилитации инвалидов по слуху, их успешной интеграции и адаптации в современное общество. Переводчики, владеющие жестовым языком, служат связующим звеном между глухими и слышащими людьми. Имеется дефицит сурдопереводчиков с жестового языка на иностранный, с жестового языка на родной, с родного на жестовый и с иностранного на жестовый.

Если же говорить о тех, кто будет востребован в ближайшем будущем, то исследовательский центр Elite выделяет следующих специалистов.

Инженер-химик

Химическая промышленность в XXI веке бурно развивается. Вместе с тем нужно находить решения, которые помогут снизить ее воздействие на окружающую среду. Поэтому профессия инженера-химика очень востребована.

Обязанности инженера-химика различны в зависимости от специфики компании, в которой он работает. Общими направлениями деятельности являются: химический анализ веществ, сырья или готового продукта, проведение исследований, участие в разработке технического задания при проектировании нового оборудования, обеспечение оптимального технологического процесса, тестирование новой продукции, проведение различных экспериментов.

Врач-инженер

С развитием новых технологий IT-направление входит во все сферы жизни. Сейчас в тренде врачи будущего – врачи-инженеры. Технологичных инструментов становится больше, поэтому врачам знаний по диагностике и лечению болезней мало, им нужны инженерные навыки, знание языка программирования, когда машина будет проводить операции, а специалист – контролировать этот процесс. В Европе такие специалисты уже появились, в Казахстане же их практически нет.

IT-инженер нефтехимической промышленности

Люди не могут существовать без энергии. Нефть – основной ее источник. Так как со временем запасы черного золота становятся все более труднодоступными, специалистам придется иметь дело с нефтяными песками и месторождениями на шельфах вместо фонтанирующих скважин. Ввиду ограниченности запасов углеводорода в мире инженеры нефтехимической промышленности являются одними из самых востребованных.

В кадровом агентстве уточнили, что заработная плата каждого из вышеназванных специалистов варьируется в зависимости от квалификации, опыта и дополнительных скиллов.

Что надо знать, открывая производство бумажной продукции

Почему не хватает сырья, нужна ли реклама и как развивается рынок

Мария Галушко

Бумажный завод «Маолин» расположен в городе Каскелене. Предприятие существует на рынке уже более 25 лет и является одним из первых кто начал производить туалетную бумагу, салфетки и бумажные полотенца. Завод основал бизнесмен из Китая, проживающий сейчас в Казахстане. Мощность предприятия достигает праз тически 12 тыс. тонн в год. О том, во что нужно вложить немало средств при открытии завода по производству бумажной продукции, сроках получения прибыли и как разница в сырье влияет на стоимость готового продукта корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал начальник отдела маркетинга Торежан Шайбеков.

- Торежан, расскажите, пожалуйста, с чего начиналась работа предприятия?

- Все начиналось с небольшого производства. В офисе, где раньше располагался завод, стояло две бумагоделательных машины (БДМ). Производство постепенно расширялось и было решено организовать завод в Каскелене. Сейчас там установлено 4 БДМ, 9 перемоточных станков, 6 станков для производства салфеток, плюс упаковочные машины. Мы производим туалетную бумагу, салфетки и бумажные полотенца. Но модельный ряд салфеток и бумажных полотенец у нас гораздо меньше, чем туалетной бумаги.

Объем производства постоянно меняется, в зависимости от того, какая потребность у рынка. Ежемесячно мы можем производить до 1000 тонн продукции, но каждый раз эта цифра меняется, и чаще всего в меньшую сторону от того, что мы можем производить. Мы подстраиваемся под рынок, который сейчас нестабилен.

- Куда поставляете готовую продукцию? Кто ваши покупатели?

- Мы работаем по всему Казахстану. У нас есть дилеры и дистрибьюторы во всех регионах. По мере увеличения объемов была поставлена задача выйти на весь Казахстан, а потом акцентировать внимание на Алматы. Тут мы в основном работаем с супермаркетами, крупными магазинами у дома, базарами. Сначала продукция была только экономсегмента, затем постепенно переходила в премиум, по мере обновления производственных линий на заводе. Но мы все еще делаем основной акцент на экономсегменте. Пока работаем только по Казахстану, планы на экспорт есть, но не в ближайшем будущем.

- Какое сырье используете при производстве бумаги? Что идет в качестве основы? Какие технологии применяете?

- У нас есть два вида основы – макулатурная и целлюлозная. Макулатурную мы производим сами. Это полный комплекс производства макулатуры от сырья до основы в машинных рулонах. Целлюлозу в Казахстане не производят, мы ее закупаем за границей – это Россия, Китай или Беларусь, в зависимости от наличия объемов. Но у партнеров из СНГ не всегда есть необходимое нам количество.

- Как выглядит процесс производства бумаги?

- Вкратце процесс следующий: макулатурное сырье поступает на переработку, измельчается на волокна с добавлением большого количества воды. Все это превращается в бумажную массу, которая затем фильтруется и очищается от примесей и типографской краски. Затем она подается тонким слоем на специальную сетку для обезвоживания. Сетка, которая также является транспортерной лентой, проходит через янки-цилиндр для досушивания бумажной массы, после бумажную массу срезают специальным ножом – швелером. Полученную бумагу наматывают в машинные рулоны, которые впоследствии перематываются в рулоны поменьше – логи, а они в итоге нарезаются в готовую туалетную бумагу. Есть тонкости, в зависимости от того, нужно ли сделать бумагу многослойной, но общий принцип такой. Закупить, установить и наладить всю установку и следить за ней достаточно дорого и энергозатратно.

- Какое оборудование необходимо использовать?

- Раньше мы использовали оборудование, произведенное в Китае, сейчас постепенно модернизируем и часть оборудования заменили на российское, также планируем закуп с Украины. Восприятие бумаги странами СНГ сильно отличается от восприятия бумаги Китаем или Европой. У них другие требования к упаковке, плотности, длине. Поэтому и оборудование другое. Мы хотим, чтобы инженеры, настраивая, понимали именно наш рынок. Потому что инженерам из Китая не всегда получается объяснить, что нам нужно, потребности нашего рынка им непонятны.

- Какова стоимость и себестоимость продукции?

- Стоимость на бумагу устанавливается в зависимости от использованного сырья. Эконом – это чаще всего макулатурное сырье либо композит. Средний и премиум – это целлюлоза или композит очень высокого качества. Но целлюлоза всегда дороже макулатуры, потому что макулатура – это переработанное сырье, а закупочная цена макулатуры около 50 тенге за килограмм в среднем. И на выходе получается основа от 200 до 400 тыс. тенге. Если мы говорим о целлюлозной основе, то это может быть 600-700 тыс. тенге, а в некоторых случаях миллион за тонну целлюлозной основы.

Стоимость продукции сильно варьируется: от 20-25 тенге до 100 тенге за рулон в зависимости от качества. Говоря о себестоимости, существуют низкомаржинальные и высокомаржинальные продукты. На продукт стоимостью 20 тенге маржа очень низкая, потому что это экономсегмент и высокую цену тут не поставишь. Но мы делаем упор на количество. Рынок экономсегмента достаточно широкий, на нем больше запросов.

- Сколько нужно вложить в производство на начальном этапе и как быстро оно окупится?

- При неполном цикле, с закупом основы на среднее производство понадобится порядка $500 тыс. С закупом основы станками и упаковочными машинами и небольшими складами. Есть варианты дешевле, но они требуют больше трудозатрат. При полном цикле сумма варьируется от вида очистки. Тут много узлов от сырья до переработки ее в бумагу. И стоимость каждого цикла разная. Наше производство практически полностью автоматизировано.

Это не тот бизнес, когда можно быстро вложиться и быстро окупить вложения. В долгосрочной перспективе бизнес рентабельный, но при условии долгой окупаемости. Тут роль играет дорогостоящее оборудование. Например, не самая мощная автоматизированная упаковочная машина итальянского производства, для минимальных потребностей, стоит $250 000. Все сильно варьируется. Менее автоматизированное производство дешевле.

- Нужна ли реклама для успешного развития этого бизнеса?

- Да, реклама нужна. Но эта палка о двух концах. Может принести прибыль, а может и ударить по голове. Если она будет слишком навязчивой и откровенной, то может вызвать отторжение у клиента. Тут нужно быть очень аккуратным. Чтобы реклама была действенной, нужно аккуратно вносить креативность. Мы рекламу на широкую аудиторию пока не запускаем, а чаще используем онлайн-продвижение для дистрибьюторов и дилеров.

- Как вы в целом оцениваете рынок?

- Я вижу два направления рынка, и оба мы хотим развивать. Первое – рынок будет развиваться в сторону целлюлозной бумаги, максимально улучшать ее. Макулатурная бумага будет постепенно отходить. Сейчас видно, что спрос на целлюлозную продукцию постепенно увеличивается. По городу это соотношение примерно 35% к 65%. Второе – производство макулатурной бумаги выйдет на такой уровень, что потребитель просто не будет видеть разницы с целлюлозной. Я бы хотел развития во втором направлении, потому что оно экологично. Мы используем одно и то же сырье, а бумагу можно перерабатывать до 7-10 раз, в зависимости от качества переработки.

- Насколько велика конкуренция в этой сфере?

- Рынок уже достаточно насыщен. На него очень сложно зайти, не имея конкурентных преимуществ. А это, чаще всего, либо цена, либо качество. В Казахстане есть порядка трех местных компаний, которые могут обеспечить всю республику бумагой. Помимо этого есть компании из Турции, России, Украины, Беларуси. Все близлежащие страны так или иначе заходят к нам со своим предложением. Но разницы в самой продукции практически не видно.

- С какими трудностями сталкиваетесь?

- Основные сложности на производстве – это специалисты. Сейчас найти инженера-технолога в Казахстане практически невозможно. Так как у нас не производят целлюлозу, то и соответствующие специалисты не нужны. А держать целую специальность для нескольких предприятий вузам невыгодно. Поэтому, мы приглашаем людей из России или Украины. Еще одна проблема, с которой мы иногда сталкиваемся – уменьшение количества макулатуры и отсутствие культуры сдачи вторичного сырья.

В каких странах совместить лечение и развлечение

Наталия Иодес

Наша планета богата самыми разнообразными лечебными и оздоровительными курортами. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» сделал обзор самых популярных мест, где отдыхают и поправляют здоровье люди со всего мира

Карловы Вары – санаторий для Петра I

Самый, пожалуй, известный лечебно-оздоровительный курорт, он же и самый большой в Чехии – городок Карловы Вары. Он всемирно известен вот уже несколько веков своими источниками. В свое время здесь оздоравливался Петр I, именно он ввел в моду «лечение на водах», после чего многие пациенты прямо-таки заполонили местные санатории. Минеральные воды Карловых Вар используются главным образом для питьевого лечения, воду Мельничного источника разливают в бутылки, а вода источника Вржидло является основой для всех применяемых на курорте бальнеотерапевтических процедур. Лечат здесь заболевания опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечного тракта, сахарный диабет, широко распространено укрепление иммунитета у детей, опять же сердечникам здесь абсолютный рай. Чтобы пройти питьевой курс, необязательно заселяться в санаторий: воду все равно пьют исключительно в бюветах, непосредственно из источника – так она дает наибольший эффект. Воду, которая идет по трубам в санатории, используют только для процедур. Так что выбор между отелем, SPA-отелем и санаторием – вопрос конкретного лечебного курса. Однако едут сюда не только для того, чтобы испить лечебной воды и омолодить тело. В Карловых Варах можно излечить и душу. Попав сюда, переноситься в век здав XIX, походка становится более чинной, речь – размеренной, мысли очищаются. И сразу же находится повод выгулять один из захваченных с собой вечерних нарядов. Впрочем, оставить пустое место в чемодане тоже необходимо – шопинг здесь отменный: в сотнях лавок с одеждой, украшениями, косметикой и прочим ведется бойкая торговля с раннего утра и до поздней ночи.

Тунис – красота по-африкански

Талассотерапия, или лечение морем, – вот зачем едут сюда туристы со всего мира. С прошлого года и для казахстанцев Тунис стал очень доступным направлением благодаря открытию прямого авиасообщения из Шымкента. Талассоцентров, предлагающих целый спектр живительных процедур с использованием подогретой морской воды, грязей и водорослей, в Тунисе великое множество – редкий отель на побережье откажется воспользоваться таким подарком природы. Однако талассотерапия – далеко не единственный вид лечения в Тунисе. На территории страны бьет немало природных минеральных ключей: холодных на севере и горячих сульфатных на юге, и по показателям химического состава эта вода ничуть не «слабее» раскрученных европейских. В широком смысле слова в Тунисе можно вылечить все: от хронической усталости до обльсения и от пародонтоза до ожирения. При этом, конечно, есть и наиболее популярные области медицины. К ним относится, прежде всего, восстановительная терапия, чей арсенал – дары моря, но не в гастрономическом, а в эстетическом смысле. Чистая морская вода, вытяжки из водорослей разных видов, морские грязи, природная глина – все это благотворно влияет на кожу и волосы, стимулирует кровоснабжение, способствует формированию красивого силуэта и как рукой снимает офисную усталость.

Пластическая хирургия и косметология – еще одна востребованная отрасль тунисской медицины. Эстетические хирурги в Тунисе – выпускники европейских медицинских вузов, прошедшие как минимум двухлетнюю практику в Европе. Реабилитации после операции способствуют прекрасный климат и общий позитивный настрой тунисской атмосферы. Европейцы приезжают сюда за пластической хирургией, ведь тарифы в разы меньше, чем на их родине, а качество ничуть не ниже. Однако это не значит, что в Тунисе, кроме как принимать оздоровительные процедуры, делать нечего. Северная Африка полна загадок – это и пустыня Сахара, и богатейший подводный мир, и древние постройки, и гастрономическое удовольствие.

Таиланд – не только Fool Moon Party и массаж на пляже

Для европейских туристов уже несколько лет Таиланд входит в список развитых направлений оздоровительного туризма благодаря достижениям нетрадиционной медицины и качеству европейского медицинского обслуживания. На протяжении тысячелетий население Юго-Восточной Азии практиковало целостный подход в решении вопросов здравоохранения. Процедуры, основанные на очищающих, питающих и омолаживающих свойствах трав и минералов, успокаивающие лечебные травяные настойки, рецепты которых передавались из поколения в поколение, – все это стало благоприятной почвой для создания на территории Таиланда центров реабилитационной терапии, считающихся на сегодняшний день одними из лучших в Азии. Многочисленные лечебные программы здесь включают в себя курсы медитации, оздоровительного питания и физических упражнений. Кроме этого, эффекту оздоровления способствует и целительный потенциал окружающей среды: удивительная по красоте природа, дающая возможность полностью расслабиться и восстановить баланс душевного и физического равновесия. Одними из самых успешных и наиболее эффективных программ восстановления утраченного здоровья являются программы, предлагаемые лечебными SPA-центрами. Только надо помнить, что SPA в Таиланде – это не те бесконечные ряды салонов рефлексологии и тайского массажа, попадающиеся на глаза на каждом шагу. И уж точно SPA – это не заведения, расположившиеся на лежаках прямо на пляжах. Настоящие SPA-места в Таиланде надо знать. Как правило, это солидные медицинские центры, предлагающие услуги по комплексной диагностике, пластической хирургии и даже стоматологии. Одно из таких мест – медицинский центр им. Св. Карлоса, крупнейший лечебный центр в пригороде Бангкока.

Живительная сила «мертвой» воды

Наверное, нет ни одного человека, который бы не знал о существовании Мертвого моря, также многие из нас знают о целительной силе этой «мертвой» воды. Так что же может предложить туристам, желающим поправить свое здоровье, этот иудейский край? Благодаря постоянному испарению воды из Мертвого моря на курорте формируются уникальные комплексы хлористых солей, серы, натрия, калия, йода, магния, кальция и брома. Здесь лечат различные заболевания кожи, суставов, позвоночника, бронхо-легочной и нервной системы, а также ЛОР-патологии, эндокринологические заболевания и болезни половой системы. Вот лишь некоторые программы, которые предлагают иорданские оздоровительные центры на Мертвом море: лечение заболевания суставов, позвоночника, мышц и сухожилий, болезней нервной системы, расстройства вегетативной нервной системы, заболеваний уха, горла, носа, андрологические, снижение веса, лечение кожных болезней, лечение и профилактика заболеваний дыхательной системы, детоксикация организма, реабилитация после операций, укрепление детского иммунитета, профилактика сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. То есть живительная сила «мертвой» воды творит настоящие чудеса. Туристам, имеющим диагноз и толстую «историю болезни», стоит приобретать тур как минимум на две недели, а лучше – на три. Все нужные процедуры они смогут приобрести на месте, после обязательной консультации с местным врачом.

Аюрведа – наука жизни

Способов завлечь и привязать к себе путешественника в индийском арсенале до неприличия много. Чего стоит одна лишь аюрведа (дословно «наука жизни»). Это одна из немногих систем альтернативной медицины, признанных Всемирной организацией здравоохранения эффективными. Сейчас в Индию на аюрведическое лечение приезжают примерно более 150 тыс. иностранцев в год. В Казахстане аюрведа-туры тоже стали в последнее время весьма модными, так что сейчас многие отправляются в Индию не ради пляжей Гоа или городов «Золотого треугольника», а исключительно на лечение. Специалисты по аюрведе подбирают индивидуальные программы с учетом анамнеза и пожеланий пациента. Кому-то будет достаточно недельной программы «Антистресс» с 2-3 процедурами в день, а кому-то потребуется более длительное и многосоставное лечение. Интересно, что аюрведа успешно помогает бороться даже со сложными заболеваниями, когда традиционная наука бессильна. Сюда относятся наследственные болезни и даже генетические отклонения.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Грани блеска: история Tiffany & Co.

Наталия Иодес

«Лучшие друзья девушек – это бриллианты» – эта фраза, впервые прозвучавшая в песне бродвейского мюзикла, как нельзя лучше подходит к украшениям Tiffany & Co. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» решил разобраться в том, как из маленького канцелярского магазинчика вырос всемирно известный ювелирный дом

История рождения и признания в США

История Tiffany началась 18 сентября 1837 года, когда Чарльз Льюис Тиффани и Джон Янг открыли свой первый магазин Tiffany & Young на Бродвее. Сейчас, сльыша название известного во всем мире бренда, трудно поверить, что в самом начале Tiffany завоевывала свою популярность не драгоценностями, а канцелярскими принадлежностями и подарочными сувенирами. Также трудно поверить, что в первые дни работы компания зарабатывала не больше $5 в день.

Вот уже более 180 лет Tiffany не изменяет себе: это классика. В 1837 году на свет появилась нежно-голубая упаковка, став визитной карточкой этого бренда, и с того времени она не меняла свой вид. А в 1845 году вышел первый каталог Tiffany, который назывался Blue book. С тех пор выпуск таких изданий становится традицией, и в каталогах можно из года в год обнаруживать совершенные, красивые формы и решения в производстве ювелирных украшений из серебра, золота, платины. Изделия из серебра знаменитой 925-й пробы появились в 1851 году, а позже именно этот стандарт стал стандартом качества в США.

Полное название сегодняшней компании Tiffany & Co. появилось в 1853 году, когда Чарльз Тиффани выкупил долю Джона Янга. И именно тогда появился еще один символ компании – знаменитые часы, которые на своих плечах держит Атлант. Что хотел сказать Чарльз Тиффани, заказывая подобную статую знаменитому резчику по дереву Мецлеру и устанавливая ее над входом в магазин? Атлант – персонаж мифов Древней Греции, культура которой благодаря эпохе Возрождения стала классической. Часы – символ быстротечности времени и вместе с тем вечности. Может, уже тогда была заложена основная концепция дизайна всех изделий?

Как бы то ни было, а дела компании шли в гору. В 1861 году она удостоилась величайшей чести – принять участие в инаугурации Абрахама Линкольна. Tiffany стала автором кувшина, который использовался в церемонии. Кстати, сам президент также оценил по достоинству изделия ювелирного дома и в честь инаугурации преподнес своей супруге ювелирный набор, выполненный из мелкого жемчуга.

А в 1862 году, когда в США началась гражданская война, компания проявила себя совсем с неожиданной стороны: на протяжении всей войны она поставляла оружие, медикаменты и хирургический инвентарь для армии Севера. Заслуги были оценены по достоинству – позже дизайнеры Tiffany создали парадные сабли для адмирала Фарагота, генералов Шермана и Гранта.

Парижское признание и титул «Король бриллиантов»

1867 год стал годом признания не только в США, но и у законодательницы моды – Франции. Именно там во время знаменитой на весь мир парижской выставки Universelle Tiffany & Co. стала первой американской компанией, которая получила награду за высокое качество изделий из серебра. А четыре года спустя, в 1871-м, дизайнеры создали прогремевшую на весь мир коллекцию столового серебра Audubon, основой для которой послужили японские мотивы XIX века. В 1873 году Бостонский музей приобрел знаменитый кувшин Tiffany из серебра с чернением из меди – первое, но далеко не последнее изделие компании, ставшее достойным украшением музейных коллекций.

В 1877 году в шахтах Кимберли был найден один из самых больших алмазов в мире, который Чарльз Тиффани купил за $18 тыс. В это же время к Tiffany & Co. присоединился лучший геммолог того времени Джорж Фредерик Кунц. Неудивительно, что в 1878 году на свет появился один из самых удивительных алмазов всех времен – Tiffany Diamond. У бриллианта уникальной огранки в 90 граней было на 30 граней больше, чем у бриллиантов того времени. Понятно, что за прошедшие сто с лишним лет цена камня сильно выросла. Когда он выставлялся на продажу в последний раз, его оценили в $12 млн.

Участие в инаугурации Линкольна и помощь в гражданской войне, нахождение изделий в национальных музеях сделали бренд практически национальным. Благодаря этому властями США было принято решение доверить компании реконструкцию Государственной печати США. Так Tiffany получила самую странную и самую эффективную рекламу, которую можно только придумать: дизайн компании до сих пор присутствует на банкнотах США. А в 1887 году Чарльз Тиффани удостоился амбициозного титула «Король бриллиантов». Дело в том, что ювелирный дом приобрел несколько уникальных украшений французского королевского двора.

Tiffany & Co. после кончины основателя

Так один из известнейших ювелиров всех времен стал королем, а Tiffany & Co. – королевством. А в королевствах власть, согласно традициям, переходит по наследству. Поэтому вполне закономерно, что после смерти Чарльза Тиффани компания досталась его сыну Луису. Он оказался достойным продолжателем дел отца и уже в 1902 году основал Tiffany Art Jewellery – специальное подразделение, которое занимается разработкой новаторских коллекций украшений и их покрытий.

В 1907 году Tiffany участвует в создании стандарта для определения веса драгоценных камней – так родился всем известный карат, а в 1926 году правительство США утвердило стандарт чистоты платины, исходя из рекомендаций ювелирного дома.

В 1930 году компания завоевывает новую сферу – спорт. Кажется, что делать ювелирам в спорте? Но Tiffany преуспевает и здесь, и именно ей в 1930-м яхт-клуб Нью-Йорка заказал трофейный кубок из золота 750-й пробы. Причем не просто кубок, а очень своеобразный и ироничный. «Сэру Томасу Липтону – самому азартному неудачнику в истории спорта» – красила гравировка на кубке, который был передан сэру Липтону, предпринявшему несколько неудачных попыток вернуть американский спортивный кубок из Великобритании в Америку.

К 1940 году Tiffany уже стала известна во всем мире, а значит пришло время сменить место дислокации в Нью-Йорке и переехать с Бродвея на Пятую авеню, а куда же еще? Это самая известная и дорогая улица не только в США, но и во всем мире – это улица эксклюзивных бутиков, модных домов и самых дорогих ювелирных украшений.

Нестандартные подходы к рекламе

Tiffany всегда отличалась необычными рекламными уловками. Так было со стандартами драгоценных металлов, так было с созданной Чарльзом Тиффани Государственной печатью США, так же случилось и со знаменитой книгой «Завтрак у Тиффани» Трумана Капоте, изданная в 1950 году. Бестселлер, по которому спустя десять лет был одноименный фильм с Одри Хепберн в главной роли, стал настолько популярным, что бренд Tiffany & Co. уже знали все! В 1961 году на фотосессии в поддержку фильма Одри появилась в ожерелье от дизайнера Жана Шлюмбергера, который на тот момент представлял компанию в Париже.

Для Tiffany в разное время работали гениальные дизайнеры и ювелиры. С 1956 году – уже упомянутый выше Жан Шлюмбергер, в 1974-м – Эльза Перетти, признанная лучшим дизайнером аксессуаров 1996 года за коллекцию, которую она создала для Tiffany. С 1980 года для ювелирного дома работала Палома Пикассо, а в 2006 году к Tiffany & Co. присоединился дизайнер Франк Жери – один из величайших архитекторов современности, автор Nationale-Nederlanden в Праге, Concert Hall Уолта Диснея, а также музея Гуггенхейма в Бильбао.

Расширяя границы

Во второй половине XX века Tiffany & Co. начинает активно расширяться. В 1963 году был открыт филиал в Сан-Франциско – первый самостоятельный филиал (раньше были салоны) за границами Нью-Йорка, в 1972 году был открыт магазин в Японии, на территории торгового центра «Митцукоши». В 1986 году с открытием филиала в Лондоне, на Old Bond Street, Tiffany окончательно закрепилась на европейском рынке. А в 1987 году знаменитый бренд отпраздновал сто лет со времени своего основания. В честь этой даты по музеям всего мира прошли выставки ювелирных изделий.

Впрочем, за всеми этими хлопотами компания никогда не забывала об общественной деятельности – и в новый, XXI век она вошла вместе с открытием The Tiffany & Co. Foundation – организации, которая занимается расширением корпоративной культуры и выделяет специальные гранты компаниям, посвятившим свою деятельность образованию, сохранению предметов искусства, культуры, сохранению и защите окружающей среды.

Все это время дизайнеры компании активно работали над новыми шедеврами, осваивали рынки и завоевывали сердца своих клиентов. В 1967 году начинается плодотворное сотрудничество Tiffany & Co. и Национальной футбольной лиги Америки с создания трофея Super Bowl, впоследствии переименованного в Vince Lombardi Super Bowl Trophy. В 1968 году Tiffany работает над оформлением «Китайской сервисной службы» в Белом доме по поручению первой леди.

В 1984 году компания была продана группе инвесторов за $135,5 млн, ее акции появились на бирже, а сам бренд начал активную экспансию. В 2003-м свет увидела оригинальная свадебная коллекция Legacy Collection. 2004 год ознаменован созданием трофея Nascar, который был изготовлен вручную менее чем за 135 часов с момента заказа.

В 2005 году Tiffany успешно заинтересовалась швейцарскими часами, результатом чего стала коллекция The Tiffany Grand, где привычная прямоугольная форма часов Grand 30-х и 40-х гармонично сочеталась с новыми веяниями моды. А в 2007 году родился Tiffany Novo – символ свободы и нового стиля, символ связи времен и старых традиций. Бриллиант с мягкой огранкой, вдохновенный бриллиантом Tiffany. В 2013 году руководство компании решило разнообразить и без того широкую линейку ювелирных изделий и пригласило к сотрудничеству Франческу Амфитеатрофф на должность дизайн-директора. Она и придала свежести коллекциям прошлых лет и запустила новую успешную Tiffany T. Но в начале 2017 года ее сменил американский дизайнер одежды и аксессуаров Рид Краткофф, а это значит, что в вечно меняющемся бренде перемены никогда не прекратятся.

Рейтинг крупнейших автопроизводителей – 2018

Сделки с участием Tesla и Koenigsegg, инсайд о новом Land Cruiser

Кто царь горы?

Стали известны итоги продаж крупнейших мировых автопроизводителей за минувший год, а вместе с ними и тройка глобальных лидеров. На первом месте второй год подряд франко-японский альянс Renault-Nissan-Mitsubishi, реализовавший 10,757 млн легковых и легких коммерческих автомобилей (+1,4% к результату 2017 года). На второй позиции немецкий концерн Volkswagen с 10,597 млн машин. Замыкает тройку японская корпорация Toyota с 10,22 млн авто.

Многолетний мировой лидер недалекого прошлого, американский концерн General Motors, еще не отчитался о результатах 2018 года, но и так понятно, что до былых позиций ему далеко. GM продал свое европейское подразделение Opel/Vauxhall, свернул деятельность в Индии и Южной Африке, закрывает заводы в США и Южной Корее, а по последним данным, может уйти и с рынка Южной Америки.

Tesla: поводы для оптимизма

Американский производитель электромобилей Tesla также подвел итоги ушедшего года. Несмотря на общий убыток в $976 млн (за 2017 год – $2,2 млрд), в 2018-м компании удалось впервые в своей истории закончить с прибылью два квартала подряд – $311,5 млн в третьем и $139,4 млн в четвертом. Это позволило основателю Tesla Илону Маску сделать оптимистичное заявление, что отныне компания будет приносить прибыль в каждом квартале. Что ж, посмотрим.

Еще одна хорошая новость от Tesla: компания достигла договоренности о приобретении американской фирмы Maxwell Industries за $218 млн (на данный момент это выше рыночной стоимости). Эта фирма известна как производитель суперконденсаторов, а с недавних пор активно занялась исследованиями в области батарей с так называемыми сухими электродами. Такая технология повышает плотность энергии, радикально сокращая время зарядки и уменьшая стоимость батарей.

Koenigsegg стал на 20% китайским

Шведско-китайская NEVS за 150 млн евро приобрела 20% акций шведского производителя гиперкаров Koenigsegg. Компании объявили о новом совместном предприятии, в которое NEVS инвестирует 150 млн евро, а Koenigsegg поделится интеллектуальной собственностью в виде разработок по гибридным и электрическим компонентам автомобилей.

NEVS (National Electric Vehicle Sweden) является наследницей канувшей в Лету шведской марки Saab. Интересно, что недавно контрольный пакет акций NEVS приобрел китайский холдинг Evergrande, которому принадлежит 32% акций неудачного электромобильного стартапа Faraday Future.

Скоро: «трехсотый» Land Cruiser и новый Lexus LX

Отличная новость для казахстанских поклонников Toyota Land Cruiser 200 и его люкс-варианта Lexus LX: в следующем году наконец-то ожидаются новые Land Cruiser 300 и LX!

Что в них будет интересного: новый битурбодвигатель V6 3.5 (впрочем, его уже используют на Lexus) вместо атмосферного V8, 10-скоростной «автомат» и гибридные версии. Кузов станет заметно легче и безопаснее. При этом он сохранит рамную конструкцию.

Никогда: Range Rover SV Coupe

Вот так «облом»! Компания Jaguar Land Rover отменила выпуск ограниченной серии из 999 роскошных трехдверных внедорожников Range Rover SV Coupe по цене от 240 тыс. фунтов стерлингов каждый.

Зарубить эксклюзивную модель от подразделения SVO (Special Vehicle Operations) пришлось из-за трудностей – Jaguar Land Rover переживает падение продаж и сокращение около шести тысяч работников на английских заводах. Поэтому Range Rover SV Coupe с его высокой себестоимостью производства оказался для компании совсем некстати.

Самая мощная версия Velar, люксовый Aurus Senat, юбилей Bentley

«Заряженный» Velar

Представлен другой нетривиальный Range Rover от подразделения SVO – «заряженный» Velar SVAutobiography. Он первым из Velar получил двигатель V8 5.0 с компрессором (550 л.с.). С ним кроссовер разгоняется до 100 км/ч за 4,5 секунды и достигает максимальной скорости в 274 км/ч. Кроме того, доработаны 8-скоростной «автомат», система полного привода, рулевое управление, подвеска с более жесткими пневмоэлементами, новыми амортизаторами и стабилизаторами, ездовая электроника, тормоза с увеличенными механизмами, а на задней оси появился дифференциал с электронным управлением. Внешне Velar SVAutobiography отличается дизайном бамперов (передний с увеличенными воздухозаборниками), четырьмя угловатыми насадками выхлопных патрубков и коваными 21-дюймовыми дисками. Интерьер богато оснащен уже в базе: дорогая кожа, цифровая панель приборов, вентиляция, память передних кресел и многое другое. Цена в Великобритании – 86 120 фунтов стерлингов. Причем выпускать самую мощную версию Velar обещают ровно год, так что желающим его приобрести нужно поторопиться с заказом.

100 лет Bentley

В этом году юбилей отмечает не только Bugatti, которой исполняется 110 лет (см. предыдущий выпуск нашей газеты), но и Bentley. Люксовой британской марке стукнет ровно 100 лет!

Компания Bentley Motors Limited была основана братьями Уолтером Оуэном и Хорейсом Милнером Бентли в начале 1919 года в лондонском районе Криклвуд. Однако официальным днем рождения марки считают 10 июля 1919 года, так как из-за финансовых неурядиц фирму пришлось перезапускать. Bentley Motors получила известность благодаря массивным, но надежным, мощным и быстрым гоночным моделям, таким как Speed Six и Blower, выигравшим многие знаменитые соревнования, в том числе пять раз – суточный марафон в Ле-Мане (1924, 1927, 1928, 1929, 1930 гг.). Как едко заметил Этторе Бугатти после сокрушительного поражения своей команды от Bentley в том же Ле-Мане, «Бентли делает самые быстрые грузовики в Европе, а может, и в мире». Впрочем, компания принадлежала Уолтеру Бентли недолго – в 1930 году ее купил Rolls-Royce, и модели Bentley на долгие годы стали более сдержанными или более «спортивными» копиями «Роллсов» (за редким исключением). А в 1998 году Bentley Motors вместе с заводом Rolls-Royce в Крю стала собственностью концерна Volkswagen. С тех пор автомобили Bentley перестали копировать Rolls-Royce. Первой полностью самостоятельной моделью марки нового периода стал Continental GT, представленный в 2002 году. Еще одной знаменательной вехой в истории британского бренда стала победа команды Bentley с прототипом Speed 8 в Ле-Мане в 2003 году.

Первая «юбилейная» новость от Bentley уже есть: через месяц на Женевском автосалоне дебютирует особое исполнение одной из серийных моделей (возможно, купе Continental GT). Оно будет оформлено в стиле знаменитого гоночного Bentley 4½ Blower конца 1920-х годов. Модель должна быть выпущена ограниченным тиражом и, среди прочего, получит юбилейные эмблемы и решетку радиатора с номером 9, под которым Blower выступил в 24 часа Ле-Мана в 1930 году и установил рекорд круга.

«Шестисотый», да не тот

Продолжается эпопея с приближением старта «гражданских» продаж российского люксового «членовоза» Aurus Senat из президентского проекта «Кортеж». Объявлено, что в России прием заказов начнется 15 февраля. Автомобиль будет доступен в двух модификациях: седан Senat S600 и лимузин Senat L700. Сначала клиенту нужно вслепую оформить предварительный заказ и внести предоплату в размере 1,5 млн рублей, а затем дождаться объявления цен и подписать договор купли-продажи. Комплектации и сроки поставки Aurus также до сих пор неизвестны. Ходят слухи, что базовое исполнение будет стоить примерно 10 млн рублей. В любом случае, заказчикам придется запастись терпением: весь тираж автомобилей на 2019 и 2020 годы уже забронирован. В этом году планируется выпустить всего 120 Aurus, а к концу следующего должна начаться конвейерная сборка мощностью 5000 машин в год.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

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, Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Николай Дрозд, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек, Аскар Муминов, Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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 06.02.2019 г. Заказ N 24970.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04