АКЦЕНТ Стр.2

Как эффективно бороться со спекуляциями на рынке земли?

ИНТРИГА Стр.5

Умут Шаяхметова о сделке года и программе оздоровления

LET'S TALK Стр.9

Vlastimil Samek, Head of the United Nations Information Bureau

КАПИТАЛ

№25 (581)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 20 ИЮЛЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Куда делись деньги? Последний редут кейнсианства
страница 6

ЭКСПО-2017: от энергии вулканов до электромобилей
страница 3

Истории провалов от тех, кто очень хорошо начинал
страница 10

Как выстроить бизнес на сегментировании
страница 11

Что делать управленцу, если продажи резко упали
страница 4

Мы в сети

kapital.kz

5 вызовов для казахстанской экономики

Ольга Фоминских

ВВП Казахстана в январе-июне 2017 года вырос на 4,2%, сообщил министр национальной экономики Тимур Сулейменов. Однако эксперты уверены, что перед экономикой РК все еще есть ряд вызовов, которые могут быть актуальными во втором полугодии 2017 года

Цены на нефть

По словам Алиби Нурбаева, главного аналитика ТОО «Казахстанский Финансовый Центр», соглашение ОПЕК+ работает, но не полноценно, как ожидалось.

«Основной неблагоприятный фактор связан с объемами добычи нефти в США, Ливии, Канаде и Нигерии. В Штатах объем добычи вырос на 0,5 млн барр. в сутки, Ливия каждый месяц добывает на 200-500 тыс. барр. в сутки, в Канаде идет прирост добычи на 100 тыс. барр. в сутки, и в Нигерии продолжается значительный рост производства. Также в любой момент индекс доллара может рвануть вверх, что может вызвать снижение цен на нефть, что в свою очередь вызовет укрепление доллара по отношению к тенге», – предположил аналитик.

Со своей стороны главный финансовый эксперт компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Михаил Цой уверен, что до конца 2017 года цены на нефть не смогут закрепиться выше $55 за баррель, но возможно и падение цен до $40. В этом случае экономическая ситуация в стране может усугубиться. Сегодня продажи нефти составляют 12-18% ВВП, и, соответственно, бюджет страны строится по большей степени от доходов, связанных с реализацией нефти.

С этим мнением согласен и Сергей Полыгалов – руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia, он не исключает, что может настать «момент истины» и нефть снова свалится к минимумам текущего года. А поскольку Казахстан – страна с сырьевой экономикой, бюджет в большей степени зависит от объемов продажи и цены на нефть. В пересмотренном варианте бюджета РК среднегодовая стоимость нефти указана в размере $50 за баррель. С начала июня 2017 года нефтяные котировки спустились ниже этого значения и закрепились в значениях $44,75-48,80. В целом, исходя из общей ситуации на рынке нефти, он отметил, что прогнозировать возвращение цены на нефть выше $50 при отсутствии весомых аргументов нереально. Отсюда, спрогнозировал эксперт, появляется вторая проблема – дефицит бюджета. «В общем-то, и при цене нефти в $50 бюджет не был бы профицитным, но разница между рыночной и бюджетной ценой дает о себе знать. Если цена нефти в среднем будет удерживаться около уровня $45, то недостача доходов от продажи нефти может составить $1,13 млрд. При плановом дефиците бюджета в 1,75 млрд это весьма ощутимые потери», – говорит Сергей Полыгалов. Восполнение дефицита бюджета производится из Национального фонда, который имеет свои пределы.

Банковский сектор

Банковский сектор Казахстана в предыдущие годы столкнулся с серьезными вызовами. И 2017 год не стал исключением. «В преддверии 2017 года сразу два казахстанских банка оказались на грани дефолта. Сейчас мы наблюдаем, как банки проходят процедуру слияния и поглощения. Скорее всего количество банков резко сократится», – отметил Алиби Нурбаев. Основным моментом, на который следует обращать внимание, являются итоги стресс-тестов, снижение процентной ставки рефинансирования с целью оживления кредитования. Если банки не смогут пройти стресс-тесты, а процентные ставки будут оставаться на таких же уровнях, это может вызвать дестабилизацию в банковском секторе.

[Продолжение на стр. 6]

Цифра номера

5

услуг eGov, доступных с помощью СМС-пароля

Подробнее [Стр.2]

Спикер номера

Александр Тен,

глава компании «Сатті Жулдыз», официального оператора лотереи Казахстана

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Рестораны со звездами – это больше для удовольствия, имиджа, наград»,

– Эльдар Кабири, шеф-путешественник

Подробнее [Стр.11]

В фокусе

Саббатикал по Шелковому пути: как немецкий путешественник разнообразит рабочие будни

Подробнее [Стр.8]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРИБЫЛЬ РЕТЕЙЛЕРОВ ВЫРОСЛА

Текущий год для казахстанских оптовых и розничных торговых предприятий начался с резкого роста. За первый квартал крупные, средние и малые компании заработали рекордную за последние 5 лет прибыль. Совокупная сумма прибыли предприятий отрасли до налогообложения составила 176 млрд тенге. Это в 2,6 раза больше объема прибыли, зафиксированной по итогам первого квартала прошлого года (68,3 млрд тенге). Основная сумма чистого положительного результата деятельности пришлась на малые торговые предприятия – 141,7 млрд тенге против 44,1 млрд тенге год назад. Крупные и средние предприятия торговли по итогам января-марта 2017 года получили чистую прибыль в сумме 34,3 млрд тенге, или на 42% больше, чем годом ранее. Резкий рост прибыли в торговле определяется активизацией деятельности в секторе – за первый квартал текущего года в РК было продано товаров на 2,8% больше, чем за такой же период прошлого года. Напомним, что в январе-марте 2016 года физический объем оказанных услуг в торговле сократился на 6,1% в годовом выражении. Расходная часть бюджетов компаний, занимающихся оптовой и розничной торговлей, за год выросла на 26,2% и составила 3,8 трлн тенге в первом квартале текущего года. Однако поступление доходов увеличивается более сильными темпами – прирост за год составил 29,1%, всего за январь-март текущего года было заработано 3,9 трлн тенге. **(Finprom.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДЫН КУЛЬСЕИТОВ

\+ назначен заведующим Центром стратегических разработок и анализа Администрации Президента РК

АЙТКАЛИ БАШЕНОВ

\+ назначен управляющим директором по транспорту АО «Озенмунайгаз»

АЛМАТ АРСЛАМБАЕВ

\+ назначен руководителем управления энергетики и ЖКХ ВКО

АСКЕРБЕК ХАЛТОНОВ

\+ назначен руководителем управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Карагандинской области

БАКЫТЖАН ЖУМАГУЛОВ, ВЛАДИМИР ВОЛКОВ, САУЛЕ АЙТПАЕВА, ТАЛГАТ МУСАБАЕВ

\+ назначены депутатами Сената Парламента РК

БЕКЗАТ АБАЙЫЛДАНОВ

\+ избран председателем правления (генеральным директором) АО «Озенмунайгаз»

ЕРЛАН ИДРИСОВ

\– досрочно прекратил полномочия председателя правления АО «НК «Казахстан инжиниринг»

ИКРАМ АДЫРБЕКОВ, ЛЮДМИЛА ПОЛТОРАБАТЬКО, НУРТАЙ АБЫКАЕВ

\– прекратили полномочия депутатов Сената Парламента РК

МАКСАТ ИБАГАРОВ

\+ назначен заместителем генерального директора по транспорту и социальным вопросам АО «Озенмунайгаз»

МУРАТ ДАРИБАЕВ

\+ назначен заместителем акима Алматы

САБИЛА МУСТАФИНА

\+ избрана секретарем Центральной избирательной комиссии РК

САУЛЕ КИСИКОВА

\+ назначена руководителем управления здравоохранения Акмолинской области

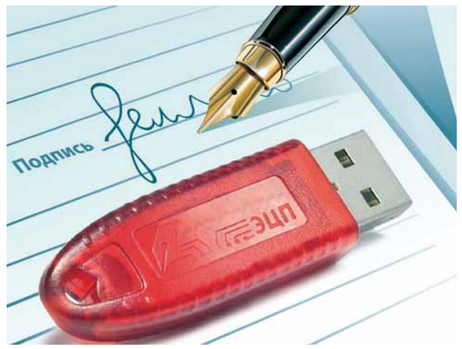
ТАЛГАТ НУРГОЖИН

\+ назначен ректором Казахского национального медицинского университета имени С.Д. Асфендиярова

5 услуг eGov, доступных с помощью СМС-пароля

Тлек Ерсаин

Большая часть услуг портала eGov требует наличия электронной цифровой подписи (ЭЦП), которая предназначена для защиты электронного документа, а также позволяет идентифицировать ее владельца. Но не многие знают, что среди всех услуг портала есть и такие, которые можно получить при помощи одноразового СМС-пароля, это существенно упрощает процесс получения услуг через портал. Как оказалось, всего портал электронного правительства располагает 30 услугами, которые можно получить без ЭЦП. Для того чтобы ими воспользоваться, человеку необходимо указать ИИН и номер сотового телефона, после чего ввести полученный одноразовый пароль в специальное поле. «Капитал.kz» рассказывает о пяти услугах портала eGov, которые можно получить без электронной цифровой подписи.



Адресная справка

Пожалуй, самая распространенная услуга на портале, которую, как оказалось, можно получить без наличия ЭЦП. Процесс получения справки состоит из трех шагов: авторизации на портале, заполнения заявки и ее подписи при помощи ЭЦП либо СМС-пароля. Завершающим шагом станет ознакомление с обработанной справкой в личном кабинете в разделе «История получения услуг».

Стоимость услуги: бесплатно.

Срок оказания услуги: не более 15 минут.

Справка об отсутствии (наличии) недвижимого имущества физическим лицам

Получение справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества физическим лицам происходит по тому же сценарию, что и предыдущая услуга, и состоит из трех шагов: авторизации, перехода по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнения заявки и подписания ее ЭЦП либо при помощи СМС-пароля. Отметим, что справку можно получить и в государственном органе. Для этого необходимо предоставить запрос на получение информации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество в форме электронного документа, но уже удостоверенного ЭЦП.

Стоимость услуги: бесплатно.

Срок оказания услуги: 20 минут.

Заявка на повторное свидетельство о заключении брака

Еще одной услугой, которую можно получить на портале электронного правительства eGov без ЭЦП, является заявка на повторное свидетельство о заключении брака. Сам процесс занимает до 30 календарных дней в зависимости от условий подачи. Так, справку в электронном формате можно получить за 1 рабочий день, при наличии электронной версии актовых записей – за 5 рабочих дней. В случае отсутствии электронной версии актовой записи и необходимости запроса в другой регистрирующий орган придется ждать до 30 календарных дней. Процедура получения заявки происходит в несколько шагов: авторизация, заказ услуги, заполнение заявки и подпись при помощи СМС-пароля. Если необходимая актовая запись была найдена, то пользователь должен оплатить государственную пошлину в размере 1 МРП, или 2 269 тенге. Комиссия за проведение оплаты составляет 100 тенге. После всех шагов в личном кабинете можно будет ознакомиться с уведомлением. Завершающим шагом станет получение дубликата свидетельства в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Отметим, что онлайн-услугу могут получить граждане, заключившие брак с 1 июня 2008 года.

Стоимость услуги: 1 МРП.

Срок оказания услуги: выдача справок в электронном формате – 1 рабочий день; при наличии электронной версии актовых записей – 5 рабочих дней; при отсутствии электронной версии актовой записи и необходимости запроса в другой регистрирующий орган – до 30 календарных дней.

Архивные справки

Услуга eGov о получении архивных справок из областных, городских и районных архивов разделяется по нескольким направлениям. Например, таким как справки о трудовом стаже, составе семьи, образовании, присвоении ученых степеней и званий, применении репрессий. Всего около 19 различных справок о подтверждении сведений социально-правового характера. Необходимый документ можно получить в четыре шага на портале eGov: традиционно авторизоваться и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Затем заполнить заявку и подписать ее ЭЦП. В случае если электронная подпись отсутствует – при помощи СМС-пароля. К самой заявке пользователь должен прикрепить копию удостоверения личности. В зависимости от направленности архивной справки могут понадобиться и другие документы. Такие как копия трудовой книжки, копия государственного акта на право землепользования, копия технического паспорта или копия свидетельства о смерти. Нужно отметить, что максимальный допустимый объем дополнительных документов не должен превышать более 1 МБ. После этих шагов в личном кабинете в разделе «История получения услуг» можно будет ознакомиться с уведомлением об обработке заявки. Завершающим шагом станет обращение в архив для получения справки.

Стоимость услуги: бесплатно.

Срок оказания услуги: 15 календарных дней.

Справки о перемене имени, фамилии или отчества

Эту услугу можно получить через портал eGov, а также через НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». В случае получения справки онлайн пользователь eGov должен следовать тем простым шагам. Как и прежде, необходимы авторизация, заказ услуги, подпись этой заявки при помощи ЭЦП или СМС-пароля. Если актовая запись о смене будет найдена, то нужно оплатить государственную пошлину за оказание услуги. Стоимость получения справки составляет 0,3 МРП. Отметим, что подобную услугу на портале eGov могут получить граждане, у которых акт записи о перемене фамилии, имени, отчества был записан с 13 августа 2007 года.

Стоимость услуги: 0,3 МРП.

Срок оказания услуги: 1 рабочий день.

Как бороться со спекуляциями на рынке земли?

Елена Тумашова

«В Казахстане сформировался своего рода неофициальный конгломерат, куда входят землевладельцы, мелкие перекупщики земли, риелторы, агентства недвижимости, оценочные компании, частные землеустроительные службы. Они управляют рынком земли, из-за чего земельные участки стоят несопоставимо с уровнем жизни населения», – такого мнения придерживается Бакытжан Базарбек, юрист, международный эксперт по земельному и экологическому праву. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» он представил варианты решения проблемы.

– Бакытжан, рынок земли хоть и находится на стадии становления, но достаточно спекулятивен. Почему так сложилось?

– Думаю, основная вина лежит на перекупщиках. У нас властвует «дикий капитализм». Возьмите рынок земли в Алматы. В пределах городской черты участок стоит от $50 тыс. и выше, участок под ИЖС, в окрестностях мегаполиса 10 соток – $10 тыс. И это всего лишь участок без дома, зеленых насаждений, без инженерных сетей, подключение к которым стоит денег. Откуда такие цены?

Как правило, государство не вмешивается в ценообразование на землю. Это нормально, так регулируется рынок земли в странах Европейского союза. Но у них нет такой пропасти между уровнем жизни человека и стоимостью недвижимости.

ВВП на душу населения не просто показатель для статистики, в нем учитывается доход человека и его возможность получения всех благ со стороны государства, исходя из его доходов. Это вопросы и здравоохранения, и образования, и отдыха, и жилья. Другими словами, стоимость жилья, в том числе земельных участков, не устанавливается просто так, она формируется по законам экономики. То, что у нас участок находится в пригороде Алматы, – это не экономический показатель его стоимости.

Стоимостные составляющие – это обеспеченность земли необходимыми инженерными сетями, транспортная доступность, наличие социальных объектов и близость к центрам обслуживания. Это в теории. У нас же на практике получается не так. У нас обычная «коробка» с землей без условий для проживания в поселке Коянды, что в 10 км от столицы, стоит столько, сколько коттедж с 10 сотками земли на берегу Черного моря в болгарском Бургасе или хороший дом в испанской Валенсии.

– Как вы думаете, какую роль в ценообразовании земельных участков играют риелторы?

– Они вносят существенный «вклад» в стоимость земли. Их деятельность необходимо регулировать.

Скажу так, у нас в стране есть десяток крупных финансовых групп, которые сосредоточили в своих руках тысячи гектаров сельскохозяйственных земель, земель для личного подсобного хозяйства, садоводства, индивидуального жилищного строительства. Деятельность крупных риелторских фирм, агентств недвижимости напрямую связана с реализацией этих земель на рынке по завышенной стоимости. И для этого используется любой негативный информационный фон.

– Но ведь есть еще так называемые латифундисты…

– Да, и их деятельность тоже влияет на рынок земли. Почему, например, образуются незапланированные селитебные зоны вокруг городов? Просто крупный землевладелец решил участок в несколько сотен или тысячи гектаров, отведенный под крестьянское (фермерское) хозяйство либо под сельхозтоварное производство, размельчить на 10 соток и продать гражданам под ИЖС. И мало кого беспокоит, что на участках, выдающихся под крестьянское (фермерское) хозяйство, запрещается ведение индивидуального строительства, там отсутствуют инженерные сети. Согласно плану детальной планировки района, на сельхозземлях не предусмотрена жилая застройка. Продавцов, получается, не волнует, что у покупателей в будущем возникнут из-за этого проблемы. И что проблемы возникнут и у государства – при планировании этих территорий. Более того, если сельхозугодия не будут осваиваться или их будут нерационально использовать, земли начнут деградировать. На первом месте, получается, сиюминутная выгода.

Земельный мораторий, наложенный в прошлом году, немного «остудил пыл» спекулянтов. Но я опасаюсь того, что кто-то может воспользоваться правовой безграмотностью населения и продолжит сегментировать землю для продажи в обход закона.

Поэтому я считаю, что необходимо ужесточить ответственность физических и юридических лиц, осуществляющих землеустроительные виды работ, вплоть до длительных сроков лишения свободы. Впрочем, коллеги-юристы и чиновники могут мне возразить: при существующем запрете и ограничениях спекулянты не смогут зарегистрировать идентификационный документ (госакт на землю). Скажу так: спекулянты всегда смогут найти лазейки.

Как юрист по земельным вопросам скажу так: каждый участок земли должен быть освоен и использован строго по целевому назначению. Это отражено в 92 и 93 статьях Земельного кодекса РК.

На деле земли скупаются оптом и не используются, владельцы ждут покупателей. Некоторые участки заморожены в качестве залога в банках – они вообще не работают. В итоге: земли вроде как заняты, получается дефицит. Это и позволяет «играть» с ценами.

– Как можно контролировать цены на землю?

– В развитых странах государство не вмешивается в ценообразование на земельном рынке, это есть и у нас. У нас государство устанавливает только базовые ставки платы за земельные участки сельхозназначения при их предоставлении в собственность либо землепользование. Думаю, нам не цены контролировать нужно, а правила игры на земельном рынке менять. Нужно менять отношение государства к аукционам и конкурсам по продаже права собственности на землю и права аренды. Я считаю, что необходимо изолировать крупных земледвладельцев, спекулирующих землей, от аукционов. Все эти меры помогут сдержать цены на землю.

– Как активный эксперт всевозможных рабочих групп в парламенте, в госорганах что бы могли предложить для борьбы со спекуляциями и для регулирования цен на землю?

– Необходимо установить определенные ограничения. Нужно совершенствовать налоговое законодательство в части перепродажи земли, запретить продажу земли в течение пяти лет. Необходимо строго регламентировать зоны агломерации вокруг Астаны и Алматы, ужесточить контроль над соблюдением Генплана развития пригородной зоны (к сожалению, контроль над ним никто не осуществляет). Вокруг Алматы необходимо установить зону особого градостроительного регулирования в пределах 90-100 км и ограничить предоставление земли в пределах этой зоны. Нужно менять правила аукционов и конкурсов, существующие не отражают действительность и создают предпосылки для злоупотреблений. Нужно ужесточать ответственность риелторских, оценочных и землеустроительных организаций. Нужна новая концепция развития рынка земли, которая поможет сократить пропасть между ценами на землю и уровнем жизни людей. Необходимо сделать так, чтобы рынок земли отражал реальность.

ЭКСПО-2017: от энергии вулканов до электромобилей

Чему может научить Коста-Рика Казахстан в сфере возобновляемой энергетики

Валерий Сурганов

Неделя ЭКСПО выдалась насыщенной. В рамках основного дискурса Международной специализированной выставки в Астане прошел второй Энергетический инвестиционный форум стран ЦАРЭС, гвоздем программы на котором стало вступление гостьи из Коста-Рики. Продолжила активность и Малайзия, открывшая неделю «зеленых» финансов в своем страновом павильоне выставки с приглашением спикеров из МФЦА. Из европейских стран свои национальные дни отметили Чехия и Испания. А из ближневосточных держав – Катар.

Дизельные и бензиновые авто уйдут в прошлое

В мире огромное количество всевозможных площадок для странового сотрудничества и экспертных обсуждений. Одной из таких является Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество (ЦАРЭС). В это объединение помимо Казахстана входят наши соседи по ЦА – Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан и Таджикистан, а также Азербайджан, Афганистан и Пакистан. Кроме того, к ЦАРЭС примыкают Монголия и Китай. Так вот на второй Энергетический инвестиционный форум стран ЦАРЭС, который накануне завершил свою работу в Астане, была приглашена действительно важная гостья – основатель коста-риканской компании Nivela TBC Моника Арайя.

Дело в том, что Коста-Рика является уникальной страной. Во-первых, это одна из самых благополучных и успешных стран Латинской Америки с ВВП на душу населения, сопоставимым с такой страной, как Россия. Во-вторых, это одна из немногих стран мира, объявившая вечный нейтралитет по принципу Швейцарии и отчасти из-за этого Коста-Рика несколько раз занимала первое место в мире по индексу счастья. Ну и, в-третьих, стране удалось полностью перейти на возобновляемые источники энергии, при этом наложив мораторий на разведку и добычу нефти. Естественно, в Коста-Рике не пользуются и углем. Это небольшое государство производит в основном высокотехнологичную продукцию, вплоть до микропроцессоров и медицинского оборудования. Хотя товарооборот между Казахстаном и Коста-Рикой оставляет желать лучшего, не достигая даже миллиона долларов. Так, за минувший год он составил $833 тыс., которые целиком пришлись на импорт нашей продукции в эту страну.

Однако, если прислушаться к Монике Арайе, наша экономика могла бы перенять многое из опыта сотрудничества с этой латиноамериканской Швейцарией.

«Давайте задумаемся, сколько современные страны готовы инвестировать в сферу возобновляемой энергетики. Приведу такие цифры: Китай планирует инвестировать более $360 млрд в ВИЭ к 2020 году. Это экстраординарные цифры. Однако Индия, Саудовская Аравия и Россия тоже поставили перед собой достаточно амбициозные цели в этом направлении. Например, в Индии хотят ввести запрет на традиционные «бензиновые» автомобили к 2030 году. И эта цель может быть вполне достижима, ведь уже в такой, богатой нефтью стране как Норвегия, порядка 42% автомобилей составляет парк электромобилей. В Китае в минувшем году было продано 115 тыс. электромобилей и это только начало. Лишь компания «Тесла» рассчитывает продать в следующем 2018 году 500 тыс. электромобилей на мировом рынке. А такие гиганты, как «Вольво», «БМВ», «Фольксваген» и «Ауди», либо собираются в 2019 году перейти на производство гибридных автомобилей, либо перейти на производство большой доли электромобилей в линейке своего выпуска. Притом что мы должны понимать, как недавно рассказала нам агентство Bloomberg, что к 2025 году произойдет достижение ценового паритета электромобилей и традиционных машин. К этому году будет достигнут одинаковый уровень цен на бензиновые и электрокары. А к 2040 году ожидается реализация 530 млн автомобилей по всему миру, что в условиях увеличения числа электрокаров приведет к снижению уровня потребления нефти на 8 млн баррелей ежедневно», – рассказала Моника Арайя.

По словам эксперта, крупные нефтяные компании начинают переосмыслять мировую, сугубо нефтяную, повестку дня. Это касается и картеля нефтедобывающих стран ОПЕК. Все они нацеливаются на то, чтобы не повторять ошибок Бразилии. Ведь эта страна построила у себя серьезное производство дизельных автомобилей, в то время как весь мир открыл для себя то, что дизельное топливо не является экологически чистым, поэтому колоссальный завод в Бразилии может превратиться в бесхозное предприятие уже через 10 лет.

Электромобильность на железной дороге

Что касается самой Коста-Рики, то, по заверению Моники Арайи, ее страна на 100% обеспечила себя электроэнергией, вырабатываемой за счет возобновляемых источников. Прежде всего, это энергия воды – Тихий океан и Карибское море в помощь. А также энергия ветра и биомассы (за счет переработки мусора). К тому же костариканцы научились использовать энергию вулканов, хотя, безусловно, это уже исключительно их собственное ноу-хау, ставшее возможным благодаря богатству природно-климатических зон.

По словам Арайи, инвестиции в ВИЭ в Коста-Рике стартовали еще в 50-х годах прошлого века. И около 10 лет назад страна смогла полностью перейти на возобновляемую энергетику. Конечно, основным подспорьем в первые годы послужило то, что страна отказалась от бюджетных трат на армию и при низком уровне коррупции перенесла государственные инвестиции в образование и медицину, а также разработку и применение «зеленых» технологий. Результатом чего к 2030 году, скорее всего, станет уровень продаж в 410 тыс. электромобилей при населении страны в 4,5 млн жителей.

«Казахстан собирается войти в 30 развитых стран мира к 2050 году. Но для достижения этой цели вам придется стать лидерами, самим формулировать новые смыслы, а не следовать за вторичными идеями. Например, нужно быть готовыми вести дебаты об углеродном пузыре, нужно быть готовыми сокращать количество электростанций, работающих на угле, и, возможно, вам необходимо будет научиться использовать свои конкурентные преимущества. К примеру, вы не сможете так быстро перейти на электромобили, однако, судя по той разветвленной железнодорожной сети, которую я здесь увидела, вам вполне по силам превратить все ваше железнодорожное хозяйство в пример электромобильности. Это новые современные и высокоскоростные поезда, которые охватят весь Казахстан и сделают возможным быстрое и комфортное перемещение с одного конца республики в другой, что, по моему мнению, остается весьма актуальным вопросом для вас, учитывая масштабы и протяженность вашей территории», – порекомендовала Моника Арайя.

Глава компании Nivela TBC заметила, что в общем региону Центральной Азии для перевода экономики на возобновляемые источники энергии потребуется $170 млрд. Сумма колоссальная, но в масштабе всего региона. К тому же, не стоит забывать, что Коста-Рика шла к заветной цели перехода на ВИЭ почти 50 лет. В то же время, согласно плану нашей страны, Казахстан должен перевести до 50% энергопотребления на возобновляемую энергетику только к 2050 году.

По мнению Моники Арайи, для осуществления амбициозной задачи по увеличению доли ВИЭ в экономике нашей республики у нас можно создать специальную рабочую группу по переходу на альтернативную энергетику и использовать потенциал Национального фонда, который уже доказал свою эффективность в реализации инфраструктурных проектов.

Сукук в помощь

Особую активность на ЭКСПО-2017 развернула Малайзия. За последние две недели ее павильон стал Меккой столичных и аккредитованных на выставку журналистов. Вначале Национальный день Малайзии плавно перетек в акцию от туристического ведомства этой страны, заинтересованного в привлечении казахстанских путешественников. А затем в казахстанско-малайзийский бизнес-форум. И несмотря на то, что товарооборот с этой страной за прошлый год у нас составил около $83 млн, мы продолжаем заключать меморандумы с малайзийскими партнерами, осознавая, что нам по силам удвоить и даже утроить его за один текущий год.

Следующим же блоком мероприятий стала неделя «зеленого» финансирования в павильоне Малайзии. Так, на днях компания Malaysia Debt Ventures Berhad (MDV) – ведущая технологическая финансовая организация Малайзии, подписала меморандум о взаимопонимании с Международным финансовым центром «Астана» (МФЦА) для развития исламского и «зеленого» финансирования и обмен опытом в этой сфере.

Как заявили стороны, меморандум направлен на укрепление совместных усилий в строительстве экосистемы исламского и «зеленого» финансирования в обеих странах, в том числе развитие этого рынка через платформы МФЦА и MDV, организацию совместных образовательных и тренинг-программ, конференций, исследований и публикаций. Меморандум подписали генеральный директор MDV г-н Зубир Ансори Яхайя и управляющий директор МФЦА Саясат Нурбек.

«Наш фокус на первом этапе нашего сотрудничества с МФЦА – это развитие исламского финансирования. Мы рады делиться с казахстанскими партнерами нашим опытом и экспертизой в этой сфере, в частности, в привлечении финансирования для проектов «зеленой» экономики. Malaysia Debt Ventures Berhad уже имеет опыт организации финансирования на принципах шариата на сумму более чем $200 млн в таких секторах «зеленой» экономики, как строительство солнечных ферм, мини-гидроэлектростанций, производство биомассы и биогаза», – прокомментировал подписание Зубир Ансори Яхайя

В свою очередь руководитель направления «Исламское финансирование» в МФЦА Айбек Нурбеков заметил, что казахстанский путь по развитию исламского финансирования начался еще в 2009 году. Однако даже через 8 лет активы исламского финансирования в Казахстане составляют не более 1% от объема всех банковских активов, тогда как в Малайзии этот показатель составляет 30%.

«Очевидно, что малайзийская модель исламского финансирования является хорошим примером для нас и опыт Малайзии в этой сфере был бы очень полезен для нас», – добавил Айбек Нурбеков.

Следующим шагом стал совместный семинар представителей Всемирного банка с Комиссией по ценным бумагам Малайзии – «Исламский рынок капитала и опыт Малайзии в выпуске сукука (исламский аналог облигаций) для финансирования инфраструктурных проектов, включая энергетические», который также прошел на территории выставки ЭКСПО в павильоне Малайзии. На семинаре было заявлено, что сегодня Малайзия является крупнейшей страной по объему выпущенных сукуков, занимая долю в 67% от всего объема выпущенных сукуков в мире.

Сукук становится популярным инструментом для многих инвесторов, заинтересованных в привлечении «зеленых» инвестиций для их использования в соответствии с принципами ислама, внося свой вклад в устойчивость окружающей среды.

«Зеленые» облигации являются другим типом облигаций, весь доход от которых направляется исключительно на полное или частичное финансирование, или рефинансирование «зеленых» проектов. По оценке агентства Moody's, выпуск «зеленых» облигаций в мире по итогам 2017 года превысит $200 млрд. Мощный импульс развитию рынка «зеленых» облигаций придало подписание Парижского соглашения по изменению климата», – сообщил главный специалист Всемирного банка в Куала-Лумпуре Мухаммед Розани Осман.

Обсуждение темы исламского финансирования продолжается и в эти дни. В частности, ожидается, что агентство GreenTech Catalyst проведет панельную дискуссию «Зеленое финансирование: шариат и рынки капитала». В ней также примут участие руководители финансовой организации Malaysia Debt Ventures, специалисты Всемирного банка и представители Комиссии по ценным бумагам Малайзии.

Дон Кихот и ветряные мельницы

Все остальные страны, проявившие активность за последнюю неделю, решили сосредоточиться на культурной программе. Даже замечательный Катар, товарооборот с которым у нас только за счет экспорта из этой страны достигает всего одного миллиона долларов. Причем катарцы организовали концертную программу – выступление талантливой казахстанской саксофонистки и певицы Нины Моисеевой.

Что касается европейцев, то особо преуспели представители Испании. Государство Евросоюза, с которым мы имеем один из самых стабильных товарооборотов ($1,3 млрд) и взаимоотношения по линии иностранных инвестиций (порядка $150 млн в казахстанскую экономику), презентовало действительно самобытное культурное шоу: спектакль фламенко Compañía Flamenca, представление уличного театра Carros de Foc, атриум павильона Испании и чтение романа Мигеля де Сервантеса «Хитроумный идальго Дон Кихот Ламанчский».

Между тем гости из Чехии, проводя церемонию своего национального дня на ЭКСПО, пригласили нашего спикера Сената Парламента РК Касым-Жомарта Токаева, которого встречал председатель Сената Парламента Чешской Республики Милан Штех.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ЧЕХИЯ БОРЕТСЯ ЗА «ЗЕЛЕНУЮ» ЭНЕРГЕТИКУ

Выставка ЭКСПО-2017 даст толчок технологическому обновлению и укреплению международного сотрудничества. Об этом на Национальном дне Чехии заявил председатель Сената Парламента Казахстана Касым-Жомарт Токаев. Он отметил, что выставка даст развитие многим отраслям экономики и появлению новых наук. При этом председатель сената рассказал гостям и международным участникам о дальнейшем использовании объектов выставки. «Казахстан ставит цель войти в число 30 самых развитых государств. Именно поэтому на территории выставки расположатся Международный финансовый центр «Астана», Парк инновационных технологий, под эгидой ООН будет работать Центр развития «зеленых» технологий», – отметил Токаев. В свою очередь председатель Сената Парламента Чехии Милан Штех отметил важность участия Чехии в мероприятии. «Есть несколько причин участия в выставке. Первая – многолетние дружественные отношения. Республика Казахстан и Чешская Республика партнеры в Центральной Азии. Вторая – тема ЭКСПО-2017 «Энергия будущего». Самая лучшая энергия для нас – возобновляемая, экологически чистая. Поэтому ученые и исследователи Чехии делают все, чтобы сделать нашу энергетику «зеленой». Несколько ВИЭ технологий уже представлены в павильоне Чехии», – отметил Милан Штех. **(Медиацентр ЭКСПО)**

ПЯТЬ МАСШТАБНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ОТ КОРЕИ

Республика Корея подготовила пять масштабных мероприятий для посетителей ЭКСПО-2017. «Другие страны проводят свои мероприятия в рамках Национальных дней, то есть в течение одного дня. Павильон Кореи в течение 4 дней представит 5 масштабных мероприятий. Это является прямым доказательством того, что Казахстан для нас – один из важнейших стратегических партнеров, и мы настроены и дальше улучшать двустороннее отношения», – подчеркнул посол Республики Корея. Между тем директор павильона Бён Йонг Сон рассказал о предстоящих и прошедших мероприятиях. Так, 18 июля на велотреке Сарыарка состоялся K-ПОП концерт K-Culture Party, на котором выступили популярные группы AOA, B1A4, HIGHLIGHT, Ninety One и Black Dial. 19 июля на Национальном дне Кореи посетители выставки смогли увидеть парад с участием почетного посла – актера Со Кан Джуна. **(Медиацентр ЭКСПО)**

КАРИБЫ УВЕЛИЧАТ ДОЛЮ ВИЭ ДО 17%

К 2015 году доля возобновляемых источников энергии в странах Карибского сообщества (КАРИКОМ) составила 9,1%, к 2027 году правительство КАРИКОМ намерено увеличить ее до 17%. Об этом в ходе празднования Национального дня стран Карибского сообщества сообщил министр здравоохранения, социального обеспечения и международного бизнеса Гренады Николас Стил. В своем выступлении он отметил, что страны КАРИКОМ имеют все необходимые условия для развития ВИЭ. «Наша местность является удобной и полностью соответствует стандартам для установления объектов возобновляемой энергии. Во всех странах солнечная энергия составляет основную долю возобновляемой энергии, а в таких странах как Белиз и Гайана развивается гидроэнергетика. Геотермальная энергия Карибского бассейна преобладает в восточной части, так как мы имеем возможность использовать энергию океана», – рассказал Николас Стил. **(Медиацентр ЭКСПО)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЗАМЕНИТЬ ПРАВА МОЖНО В ЦОНЕ

Для того чтобы заменить водительское удостоверение, автолюбителям не обязательно ехать в специализированный ЦОН. Сдать документы на замену прав жители Алматы и Астаны могут в обычном ЦОНе. Пилотный проект запущен пока в трех отделах ЦОН: в городе Астане – отдел №5 Алматинского района; Алматы – отдел № 1 Жетысуского района и специализированный отдел №2. Проект позволит снизить нагрузку на действующие спецЦОНы в этих городах, а также даст возможность автолюбителям менять водительские удостоверения, не выезжая за пределы города. Отметим, что заменить права в ЦОНе можно, если не требуется сдача экзамена. То есть ехать в автоЦОН не обязательно, если нужна замена удостоверения по истечении срока, при смене фамилии или при обмене временного водительского удостоверения на постоянное при утере. «Прием заявлений на замену водительских удостоверений происходит с понедельника по субботу, с 9.00 до 18.00, без перерыва на обед. Выдача – согласно графику работы: с понедельника по субботу, с 9.00 до 20.00, без перерыва на обед», – пояснил председатель правления госкорпорации «Правительство для граждан» Аблайхан Оспанов. При обращении в ЦОН для замены водительского удостоверения при себе необходимо иметь удостоверение личности; медицинскую справку и ее копию; квитанцию об оплате; при смене фамилии – подтверждающий документ; при утере – временное удостоверение; для профессиональных водителей – справку с места работы. **(Kapital.kz)**

ТОП-5 ПОПУЛЯРНЫХ УСЛУГ НА EGOV

В первом полугодии 2017 года гражданам на Egov было оказано более 18 млн услуг. Наибольшее количество услуг оказано по выдаче адресных справок с места жительства – более 10 млн. На втором и третьем местах – справки о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество – более 2 млн и справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества – более 2 млн, на четвертом месте – выдача информации для вкладчика ЕНПФ (1 млн 426 тыс. 237). Завершает топ услуг выдача справки о наличии либо отсутствии сведений о совершении лицом уголовного правонарушения – 855 114. Стоит также отметить, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,4 млрд увеличилась общая сумма платежей, произведенных через платежный шлюз eGov. В первом полугодии текущего года эта цифра составила 7,7 млрд тенге. Напомним, что на сегодня на портале электронного правительства Казахстана www.egov.kz доступно 237 различных услуг и сервисов. **(Kapital.kz)**

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПО КРИПТОВАЛЮТАМ

Международный финансовый центр «Астана» будет развивать экосистему блокчейн-решений в СНГ. Для этого создана рабочая группа с компаниями «Делойт», СНГ, Waves, Juscutum и «Кесарев Консалтинг», которая займется разработкой законодательства, регулирующего криптовалютные транзакции; созданием платформы для использования блокчейн-технологий, криптовалют и проектов на блокчейне; формированием благоприятной среды для инновационного развития; налаживанием диалога между предпринимателями, гражданами и правительством; а также улучшением инвестиционного климата. «Мы рассматриваем этот проект как действительную возможность создать новую и наиболее благоприятную юрисдикцию для криптопроектов в мире. Мы очень рады тому, что руководство страны и Международный финансовый центр «Астана» открыты для этого новшества», – отметил руководитель Juscutum Артем Афин. В сообщении МФЦА отмечается, что пока не развиты механизмы, регулирующие криптоэкономику, надо создать условия для объединения правовой основы для блокчейн-проектов и криптовалют. В настоящее время нет такой юрисдикции, которая полностью удовлетворяла бы всем требованиям. При этом у Астаны есть хорошие шансы занять эту нишу на мировом рынке. Партнер компании «Кесарев Консалтинг» Наталья Шейко отметила, что Казахстан стал второй страной в мире после Японии, которая признала необходимость развития криптовалютной системы на государственном уровне. **(МФЦА)**

В МВД ПРЕДСТАВИЛИ ЭЛЕКТРОННЫЙ ПРОТОКОЛ

В Казахстане запускают пилотный проект по составлению электронных протоколов. Теперь для оформления протокола за совершенное нарушение Правил дорожного движения достаточно будет ввести ИИН человека, а все остальное выдаст система. В Комитете по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры отметили, что ежегодно по стране возбуждается около 4 млн административных дел. По ним протоколы составляют 64 госоргана. Помимо судов, эти дела рассматривают 50 уполномоченных органов, то есть в эту сферу вовлечен практически весь госаппарат и каждый четвертый житель страны. «За 2016 год было составлено 3 млн штрафов на общую сумму более 64 млрд тенге, а это 75% от всех административных дел. То есть львиная доля приходится на органы внутренних дел… Совместно с МВД РК мы запускаем проект по электронному оформлению протоколов. На первом этапе возьмем только нарушения правил дорожного движения», — прокомментировала внедрение пресс-служба комитета. Электронный протокол позволит удобно и быстро оформлять штрафы. Это будет экономить время граждан и сотрудников полиции, а также избавит полицейских от бумажной рутины. Прямая связь с базами данных обеспечит оперативное получение всей необходимой информации как о правонарушителе, так и о транспортном средстве, а также позволит правильно квалифицировать правонарушение с учетом повторности его совершения. **(Kapital.kz)**

Что делать, если бизнес ушел в минус?

Ален Кокумбаев

Компании не один год, филиальная сеть, большой штат сотрудников, которые отсиживают на работе свою зарплату, неподъемная аренда, а продажи то идут, то не идут. Бизнес уходит в минус. Знакомая ситуация? Думаю, данный кейс могли бы примерить на себя очень многие бизнесмены.

Что происходит с такими компаниями? Случился кризис, продажи резко упали, и, несмотря на то, что прошло уже два года, вернуться в нормальное русло никак не удается.

На самом деле причин для низких продаж достаточно много, вот только кризис и девальвация не входят в их число. Это скорее следствие, а не причина. А реальная проблема кроется в неэффективном управлении и неумении работать с клиентами. Мы чаще всего сталкиваемся с тем, что в народе называется «колхозный менеджмент». Когда кто-то кому-то брат или сват, а дела разруливаются втемную. Да, к сожалению, некоторые компании так и живут: И если они ваши конкуренты, то такую конкуренцию вряд ли можно назвать сильной.

Резкое снижение продаж – это первый предупреждающий сигнал.

Значит, не все так хорошо, как кажется. Нужно платить людям, нужно нести миллионные расходы, а отдачи от этого всего никакой. Это тот момент, когда нужно что-то делать, пока не поздно, потому что внедрять изменения надо было еще вчера.

Сказка о потерянном времени

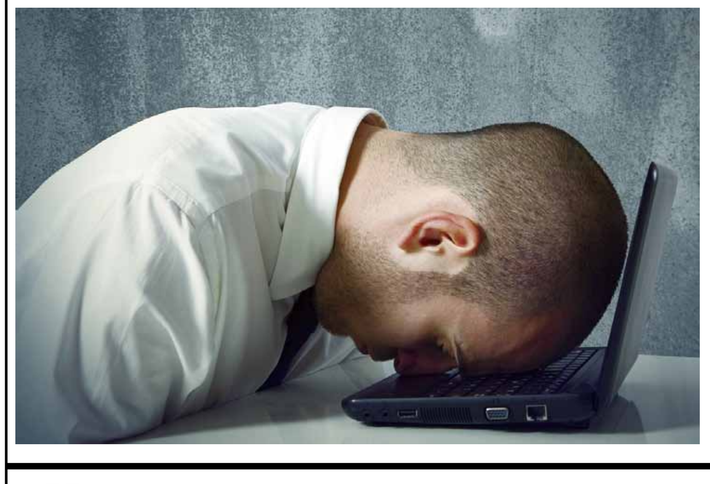
Первое, что нужно осознать и предпринять, – это выявить из большинства сотрудников, которые не приносят никакой пользы компании, тех, кто действительно работает. Есть такая процедура, которая называется хронометраж рабочего времени сотрудника. Его не стоит проводить самому руководству, для этого привлекают квалифицированного наблюдателя со стороны. Наблюдатель будет фиксировать, чем конкретно занимаются ваши служащие, как распределяют свое рабочее время, а также сколько времени у них уходит на то, чтобы покурить, попить чаю или пообщаться с коллегами.

Как правило, подобные замеры наглядно демонстрируют, что 90% сотрудников занимаются нетем, чем должны заниматься, хотя и получают за это зарплату. Это люди, которые съедают потенциальную валовую прибыль компании. Такие работники часто встречаются среди технарей, бухгалтеров и других специалистов, которые не влияют напрямую на увеличение прибыли в компании.

Выполнение планов

В большинстве компаний, у которых большие обороты и много сотрудников, чаще всего кто-то один делает работу за всех – это стандартная ситуация, которая всегда будет происходить. Соответственно, одно из решений – основываясь на результатах хронометража, сократить того, кто не работает.

Второе – расстаться с теми, кто не выполняет план по своим показателям. Для этого, конечно, в первую очередь эти показатели нужно внедрить. Если рассматривать конкретно отдел продаж, то план составляется по объему денег или прибыли, которые данный сотрудник приносит в компанию. Если он не выполняет минимальные показатели по объему прибыли, то мы с ним прощаемся. Такие решения нужно уметь принимать, потому что сотрудники, которые просто отсиживают свое время, как раз и создают проблемы в вашем бизнесе.



Разделяй и властвуй

После того как в вашей команде останутся только эффективные люди, нужно провести реорганизацию структуры и процессов. Да, звучит сложно, но на самом деле все просто.

Нужно научиться делить весь рабочий процесс на этапы.

Возьмем, к примеру, производство. Вы создаете некий продукт. Если это делают машины – отлично. Если это делают люди, то должно быть разделение – это понятно практически каждому. Но почему-то многие не применяют подобное разделение к отделу продаж, бухгалтерии, финансам, маркетингу и т.д.

У нас принято считать, что сотрудники должны быть универсалами, которые делают все и вся. Но это давно не актуально и не эффективно, поэтому откажитесь от подобных стереотипов. Сейчас в той экономической ситуации, в которой мы находимся, как раз универсалы будут уходить, и бизнес неизбежно просядет вниз, так как на этих сотрудниках держалось все. Именно поэтому нужно детально разделить функции ваших работников.

К примеру, в отделе продаж не должно быть одного продавца, ответственного за все. Должны быть сотрудники, которые принимают звонки и звонят сами, отдельно – те, кто продает, плюс те, кто ведет действующих клиентов. И для этого совсем не обязательно нанимать большой штат.

За счет реорганизации значительно срезаются расходы на неэффективных людей, и происходит их замена узкопрофильными специалистами, которые хороши в чем-то одном. Вам не нужен человек, который умеет делать все и стоит условно 500 000. Лучше взять пятерых за сто тысяч, которые будут делать то же самое быстрее, эффективнее и лучше. Тем самым вы увеличиваете пропускную способность вашего бизнеса и расширяете возможности своей компании.

Мотивация

Следующий важный момент – это мотивация обновленной команды. Каждый сотрудник должен понимать, что влияя на свой результат, он тем самым влияет на результат всей компании. Плюс он должен видеть, что от выполнения KPI зависит уровень его собственного дохода. Начинать нужно, конечно, с тех отделов, которые напрямую влияют на прибыль, но в целом система мотивации должна работать для всего штата, включая бухгалтерию и HR.

Конечно, оптимизация должна коснуться не только сотрудников компании. Нужно оптимизировать фонд оплаты труда и рабочее пространство, потому что аренда и зарплатный фонд – это всегда две самые большие статьи расходов. Дальше можно оптимизировать программное обеспечение, IT-решения, с которыми работает компания. Сейчас есть много альтернативных сервисов и облачных решений, из которых всегда можно выбрать и тем самым сократить свои расходы.

И еще одно решение, которое можно применить – это выстроить такую мотивацию, чтобы каждый из сотрудников, работающих в компании, начал приносить деньги.

Каким образом? У каждого из этих людей есть друзья, знакомые, родственники, которых они могут привлечь в качестве клиентов. Конечно, заставлять никого не нужно, но вы можете продемонстрировать им такую возможность, а дальше они уже сами примут решение.

Реально или нереально?

Для многих оптимизация собственного бизнеса – это что-то долгое, сложное и невыполнимое. Конечно, в больших компаниях по умолчанию должна быть команда, которая осуществит реорганизацию. Если мы говорим о малом и среднем бизнесе, то у них вероятнее всего таких людей нет. И здесь важно понимать, в каких ключевых вопросах собственник должен сам держать руку на пульсе, а что можно отдать на аутсорс. Глубинные процессы, такие как продажи, маркетинг, привлечение и удержание клиентов вы не отдадите на аутсорс. В этом и нет необходимости, потому что все не так сложно, как кажется.

Если разложить процесс на этапы, шаг за шагом, то все становится понятным и достижимым.

Когда у собственника достаточно знаний и умений, он понимает, что необходимо изначально построить такую модель, которая не нуждается в оптимизации, потому что она уже оптимальна. Как бы громко стартал или новая компания о себе ни заявляли, важно понимать, есть ли у них за спиной что-то твердое. А твердое – это как раз процессы и документация. Если это не просто кусок бумаги, который кто-то написал за деньги, а действительно то, чему люди следуют, такая компания будет непобедима. Она пройдет через кризисы, сложности и ошибки. Сейчас выигрывают те компании, которые аккуратны в своих действиях и точно знают, что они делают.

Новинки законодательства

www.online.zakon.kz www.prg.kz

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Внесены изменения в Правила регистрации сделок с эмиссионными ценными бумагами в системе учета номинального держания ценных бумаг

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 27 марта 2017 года № 50 внесены изменения и дополнения в некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам регулирования рынка ценных бумаг (не введено в действие)

Изменения внесены в подпункт 1) пункта 5:

«1) зарегистрированном лице (фамилия, имя, отчество (при его наличии) или наименование держателя ценных бумаг, признаки резидентства клиента, сведения о гражданстве физического лица, сектор экономики (в соответствии с Правилами применения кодов секторов экономики и назначения платежей, утвержденными постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 203, зарегистрированным в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 14365), сведения о документе, подтверждающем регистрацию юридического лица или сведения о документе, удостоверяющем личность физического лица, индивидуальный идентификационный номер (далее - ИИН) физического лица или бизнес-идентификационный номер (далее - БИН) юридического лица (при наличии), почтовый и юридический адреса, банковские реквизиты (при необходимости банковские реквизиты, предназначенные для перечисления вознаграждения и сумм в погашение по ценным бумагам, и банковские реквизиты, предназначенные для осуществления расчетов по сделкам с ценными бумагами), сведения о налоговых льготах и другая информация, необходимая центральному депозитарию и (или) номинальному держателю в соответствии со сводом правил или внутренним документом номинального держателя для открытия субсчета и (или) лицевого счета, соответственно);»;

пункт 16 изложен в следующей редакции:

«16. Номинальный держатель осуществляет резервное копирование и хранение электронных данных, составляющих систему учета номинального держания.

Резервное копирование электронных данных, составляющих систему учета номинального держания, осуществляется номинальным держателем ежедневно. Резервные копии подлежат защите от несанкционированного доступа к информации.

Действие настоящего пункта не распространяется на банки второго уровня, являющиеся номинальными держателями.»;

Правила дополнены пунктом 34-1 следующего содержания:

«34-1. В целях обеспечения кастодианом регистрации операций по выкупу переданных в номинальное держание паев паевого инвестиционного фонда, управляющая компания которого лишена лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционным портфелем, и в случае лишения лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской и (или) дилерской деятельности с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя, осуществлявшего учет таких паев в своей системе учета номинального держания, кастодиан такого паевого инвестиционного фонда уведомляет держателей паев о необходимости предоставления центральному депозитарию, с одновременным уведомлением кастодиана, приказов на списание паев, находящихся на счетах клиентов в системе учета номинального держания, открытых в рамках заключенного с клиентом договора о номинальном держании.

В случае получения от держателя паев приказа на списание паев центральный депозитарий выполняет действия, предусмотренные в части первой пункта 34 Правил.

В случае неполучения от держателя паев в течение 90 (девяноста) календарных дней с даты направления ему уведомления, указанного в части первой настоящего пункта, приказа на списание паев либо получения уведомления о том, что держатель паев отсутствует по месту нахождения (месту жительства), кастодиан:

направляет центральному депозитарию приказ на открытие держателю паев лицевого счета в системе реестров держателей ценных бумаг;

после получения уведомления от центрального депозитария об открытии держателю паев лицевого счета в системе реестров держателей ценных бумаг направляет центральному депозитарию приказ на списание паев со счета номинального держателя, открытого в системе учета центрального депозитария, в целях их последующего зачисления регистратором на лицевой счет, открытый держателю паев в системе реестров держателей ценных бумаг.»;

Часть шестая пункта 35 изложена в следующей редакции:

«Если на лицевом счете клиента номинального держателя находятся ценные бумаги (права требования по обязательствам эмитента по эмиссионным ценным бумагам), на которые установлены ограничения на проведение сделок, то действия, указанные в настоящем пункте Правил, осуществляются с одновременной передачей центральному депозитарию сведений о таких наложенных ограничениях, с обязательным их отражением по лицевому счету, на который осуществляется зачисление этих ценных бумаг, и с уведомлением лица, наложившего эти ограничения, о проведенных операциях с указанием новых реквизитов лицевого счета, по которому будет осуществляться дальнейший учет таких ценных бумаг с наложенными на них ограничениями.

Также изменения внесены в следующие нормативно правовые акты:

Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 26 февраля 2014 года № 25 «Об утверждении Правил выдачи, приостановления и лишения лицензий на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг»

Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 19 декабря 2015 года № 249 «Об утверждении Требований к организационной структуре организатора торгов и составу листинговой комиссии фондовой биржи, а также Правил осуществления деятельности структурного подразделения организатора торгов, осуществляющего деятельность по надзору за совершаемыми сделками в торговой системе фондовой биржи»

Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 28 января 2016 года № 13 «Об утверждении Правил признания сделок с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, заключенных на организованном и неорганизованном рынках ценных бумаг, как совершенных в целях манипулирования, формирования и работы экспертного комитета фондовой биржи, а также его количественного состава»

Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 29 февраля 2016 года №76 «Об утверждении Правил государственной регистрации выпуска объявленных акций, рассмотрения отчетов об итогах размещения акций, а также аннулирования выпуска объявленных акций, Правил составления и оформления проспекта выпуска объявленных акций, структуры проспекта выпуска объявленных акций, Требований к отчету об итогах размещения акций»

Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 29 апреля 2016 года № 115 «Об утверждении Правил государственной регистрации выпуска негосударственных облигаций (облигационной программы), рассмотрения отчетов об итогах размещения и погашения негосударственных облигаций, а также аннулирования выпуска облигаций, Правил составления и оформления проспекта выпуска негосударственных облигаций (проспекта облигационной программы, проспекта выпуска облигаций в пределах облигационной программы), Требований к составлению и оформлению отчетов об итогах размещения негосударственных облигаций и отчета об итогах погашения негосударственных облигаций»

Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования, за исключением пункта 1 Перечня, который вводится в действие по истечении двадцати одного календарного дня после дня его первого официального опубликования.

Умут Шаяхметова: «Без оздоровления Казком был бы убийственным для Халыка»

Глава Народного банка о сделке года и программе оздоровления

Ольга Фоминских

Когда-то интеграция БТА Банка и Казкома обещала объединенному банку рыночное преимущество, лидерство по финансовым показателям и большие перспективы на рынке страны. Тогда было сложнейшим процессом объединить два банка, один из которых все еще был обременен проблемами.

В январе 2016 года Магжан Ауэзов, будучи председателем правления Казкома, победоносно отчитывался о том, что интеграция Казкома и БТА стала «лучшей сделкой M&A 2015 года на рынке СНГ»: «Завершив интеграцию, мы приняли на себя важную социальную роль по выполнению обязательств перед вкладчиками проблемного банка, а также по оздоровлению банковских активов. Перед нами стоит амбициозная цель – сделать Казком национальным чемпионом на рынке банковских услуг, и сегодня у нас есть все необходимые ресурсы для ее достижения».

Прошло всего полтора года, а несостоявшийся «национальный чемпион» Qazkom (уже не отягощенный долгом БТА) был куплен Halyk Bank. За этой покупкой пристально следили аналитики, эксперты, инвесторы и общественность. Некоторые из них не верили в то, что сделка может состояться, другие полагали, что у сторон нет выбора и покупка все же произойдет. «Зачем Халыку такой проблемный банк?» – задавались вопросом третьи. Другие и вовсе ратовали за банкротство ККБ. Тем не менее покупка была завершена в рекордно короткие сроки.

Как проходила 2-тенговая сделка, что будет с «чистым» Казкомом и должен ли кто-то понести ответственность за проблемы, возникшие в крупнейшем системообразующем банке страны, в эксклюзивном интервью «Капитал.kz» рассказала глава Народного банка Умут Шаяхметова.

– Умут Болатхановна, начнем с самого начала… Как вашему банку поступило предложение стать акционером Казкома? Было ли это решение экономическим или все-таки политическим?

– Предложение купить Казком нам поступило от его основного акционера Кенеса Ракишева. Решение о приобретении Казкома было принято исключительно на экономической основе. Мы, как группа Halyk, всегда действуем, основываясь на наших коммерческих интересах. Это подтверждает то, что в 2013 году мы отказались от покупки акций БТА. Напомню, тогда нам поступило предложение от государства через фонд «Самрук-Казына» (который был акционером банка) обменять наш пенсионный фонд на БТА Банк. Позже было предложено просто купить БТА и стать его акционером. Мы провели полный due diligence фининститута и поставили свои условия государству, но «Самрук-Казына» они не устроили. Предложение тоже было негативным для нас, поскольку предполагалось, что в БТА нужно было вливать дополнительный капитал. Хотя, если сравнивать цифры с Казкомом, они были значительно меньше, но государство решило продать банк другому инвестору, и мы тогда отошли от сделки.

В этот раз мы приняли предложение о покупке ККБ, провели большую работу по оценке банка и структуре сделки. В итоге мы выкупили больше 96% акций банка и уже 12 июля докапитализировали Казком на 185 млрд тенге. На сегодняшний день мы являемся основным акционером этого финансового института.

– Почему 185 млрд тенге? Агентство Bloomberg, например, оценивало сумму докапитализации в $750 млн?

– Не могу сказать, на каких данных строило свои расчеты Bloomberg. У нас эта цифра сложилась в результате очень подробного due diligence, который мы провели в рекордно короткие сроки – работали в буквально круглосуточно, включая все выходные, майские праздники и выходные. Иногда приходилось работать посменно – и до 12, и до 2 часов ночи. Мы понимали, что нужно достаточно быстро дать свой ответ, согласны мы или нет, и понять, интересен ли нам этот актив, и на каких условиях. Могу сказать, что отработали мы ударно. По итогам due diligence сложилась вся структура сделки и определен тот капитал, который необходим Казкому для поддержания его пруденциальных нормативов и дальнейшей деятельности. Так и сформировалась цифра в 185 млрд.

– И все же почему так спешили? Было принципиально закончить сделку как можно скорее?

– Если была бы возможность закончить ее раньше, мы бы сделали это. Как вы знаете, в процессе переговоров участвовало множество сторон: помимо Халыка и группы, участие принял Кенес Ракишев, госфонд «Самрук-Казына», правительство, Нацбанк. В июне мы подписали рамочное соглашение, где были прописаны все шаги и обязательства каждой из сторон. Но достичь взаимопонимания и подписать рамочный документ было более трудоемко, чем провести саму сделку.

– Вернусь к сумме сделки. 185 млрд тенге – это почти 30% вашего собственного капитала. Как вы оцениваете в целом сумму покупки для такого крупного банка? Адекватна ли она?

– Если быть точной, это порядка 27% от нашего капитала. Повторюсь, что эта сумма должна была поддержать Казком, но она также должна была быть выгодной и для Халыка с точки зрения инвестиций. Для нашего банка также важно было сохранить наш уровень капитала, чтобы не было ухудшения по рейтингам. Здесь важно было соблюсти интересы двух сторон – Казкома и Халыка.

В итоге после завершения сделки мы видим реакцию рынка – наши акции на фондовом рынке подросли в цене. Я думаю, инвесторы верят в нас.

Если вы посмотрите на динамику наших акций с конца прошлого года, то, когда мы объявили о том, что Халык только вошел в переговоры с Казкомом о возможности сделки, наши бумаги значительно упали. Это была очень негативная новость для инвесторов и рейтинговых агентств. Последние сразу внесли наши рейтинги в список CreditWatch Negative. У нас был шквал звонков от аналитиков, внешних инвесторов, и все они задавались вопросом: зачем вам Казком, лучше выплатите нам дивиденды. Мы отвечали, что Халык будет принимать решение о покупке только того актива, который приносит добавочную стоимость группе. Так вот, тогда акции значительно упали, а сейчас они восстанавливаются до уровня, который был до сделки или чуть выше.

– Истории интеграции БТА и Казкома не так много лет. И многие полагают, что БТА утянул на дно Казком. Нет ли опасений, что этот шлейф утянет и Халык?

– Без процедуры оздоровления баланса Казком был бы убийственным для Халыка. Такой вариант приобретения мы даже не рассматривали. Поэтому первое наше условие заключалось в том, что заем БТА в объеме 60% от его общего баланса Казкома должен быть отстегнут, то есть передан в Фонд проблемных активов. Только после его погашения Казком можно было считать оздоровленным. В итоге этот заем был погашен в объеме 2,4 трлн тенге: из этой суммы 650 млрд тенге в этот же день ушло на возвратстабилизационного займа Нацбанка, 202 млрд тенге – на погашения по операциям репо от Нацбанка, которые направлялись на поддержание ликвидности Казкома, плюс к этому 1 трлн тенге был направлен на покупку государственных ценных бумаг, и остаточная сумма в 565 млрд тенге – на поддержание текущей ликвидности ККБ.

– Означает ли это, что проблемы Казкома заключались только в «наследии» БТА? Если нет, то должна ли какая-то из предыдущих команд топ-менеджеров понести фидуциарную ответственность за то, каким стал Казком?

– Наверное, этот вопрос не ко мне, а к регулятору или, возможно, другим органам.

– В свое время вы называли сумму спасения БТА в $14 млрд. Если сложить суммы спасения БТА и Казкома, сколько в результате получится?

– Я думаю, что это большие цифры. Не задавалась целью посчитать эту сумму. Думаю, правильнее задать этот вопрос фонду «Самрук-Казына», который был акционером и БТА Банка, и Казкоммерцбанка, и на нем, как на крупном акционере, я думаю, тоже лежит большая ответственность за управление данными институтами все эти годы.

– Умут Болатхановна, и все же многие задаются вопросом: почему отказались от идеи слияния двух банков? Зачем вам второй банк?

– Здесь несколько факторов, но самый главный – юридическое слияние в Казахстане провести невозможно. Для этого необходимо оценить акции одной и второй компании, и затем слить их – это очень сложная схема. В таких условиях самой понятной и приемлемой схемой было приобретение банка, а затем рассмотрение сценариев дальнейшего развития двух банков. Нам многие задают очень правильный вопрос: есть ли смысл содержать два фининститута? По сути, мы очень схожи по клиентской базе, продуктам, даже по размеру активов. Мы сейчас занимаемся стратегией развития Казкома и рассматриваем наиболее оптимальный и эффективный вариант для группы. Я думаю, что уже осенью мы сможем представить новую стратегию Казкома. Сегодня банки продолжают работать как два отдельных юридических лица. В Казкоме ничего не меняется, он обслуживает клиентов, кредитует и развивается, но мы будем искать синергию от существования этих двух институтов в одной группе.

– Мы помним историю про ребрендинг Казкома осенью прошлого года, будете ли вы продолжать менять вывески на Qazkom?

– Мы пока оставляем все как есть. Для меня, как управленца, это только расходы. Если бы этот ребрендинг приносил добавочную стоимость в виде новых клиентов или повышения комиссионных, то, конечно, продолжать его имело бы смысл, но этого нет.

– От Казкома вам досталось «наследство» в виде дочерних компаний. Что будет с ними?

– Они также остаются дочерними структурами Казкома, так скажем, «внучки» Халыка. По ним будут реализованы разные сценарии – объединение или продажа, содержать две одинаковые структуры неэффективно. Если говорить по банкам-«дочкам», то у Халыка не было банка в Таджикистане, а у Казкома не было «дочек» в Грузии и Кыргызстане, хотя у обоих институтов есть банки в России, но там, я думаю, тоже будет синергия. Мы будем выстраивать комплиментарный подход в развитии группы.

– Какие вызовы и риски вы видите от покупки ККБ для группы Halyk?

– Мы понимаем высокий груз ответственности, который лег на нас. Я думаю, будет более пристальное внимание к нам не только в Казахстане, но и на рынках СНГ, где мы присутствуем, потому что группа Halyk после приобретения Казкома – третья по размерам активов частная финансовая группа в СНГ.

Если говорить о рисках, то главный – быстро и эффективно реагировать на рынок и потребности клиентов. Понятно, что, когда становишься большим, можешь стать слишком забюрократизированным и неповоротливым в части принятия решений. Думаю, сейчас это самый большой вызов. Для того чтобы избежать этого, мы планируем сформировать команды по направлениям, которые смогут быстро решать те или иные вопросы.

– И все же, не ждет ли Казком судьба Alyn Bank? Последний был вами куплен, а затем продан китайским инвесторам…

– У нас нет планов по продаже Казкома, мы нацелены на построение оптимальной, эффективной, прибыльной коммерческой структуры. Не имеет смысла покупать банк, оздоравливать его, а потом продать и создать конкурента себе. Я бы, как менеджер, так бы не сделала.

– Тем не менее сделка с Altyn Bank – это больше исключение, чем правило. Согласитесь, что казахстанский рынок уже не тот и не так интересен иностранцам…

– Не могу согласиться. Мы видим, что сейчас идет сделка по Altyn Bank с Citic Bank, который покупает 60% акций. Я вижу интерес со стороны некоторых российских и ближневосточных банков. Насколько мне известно, еще один китайский банк собирается выйти на казахстанский рынок, но пока не могу озвучить какой.

Если говорить о западных банках, то они действительно свернули тут свою деятельность. Но это произошло не потому что казахстанский банковский рынок плохой, а потому что в целом развитые страны смотрят на развивающиеся рынки негативно. Это касается не только Казахстана, но и России, Латинской Америки, Азии. Причинами стали глобальный экономический кризис, а также ужесточение требований к комплаенс-контролю. Если говорить о Казахстане, то, помимо прочего, негативное влияние оказали упавшие цены на нефть, девальвация. У нас есть показательные примеры, когда иностранные банки закрывают корреспондентские счета казахстанским банкам. Банкиры и государство должны задуматься, как дальше работать и развиваться в этих условиях. Полагаю, правильным ответом будут экономические, структурные и политические реформы, а также борьба с коррупцией.

– Говоря о банковском секторе, как вы считаете, своевременно ли регулятор проводит программу оздоровления? Поддерживаете ли вы ее?

– В целом, да. Я не знаю, как будет решаться вопрос выделения средств отдельным игрокам, но это полезное для рынка начинание. Помните, два года назад была инициатива провести оценку активов банков – стресс-тестирование, чтобы понять, какие есть проблемы. Тогда мы, как Халык, выступали против, потому что не видели необходимости в проведении такого длительного дорогостоящего процесса, ведь у Нацбанка была и есть вся необходимая информация, которая позволяет ему оперативно принимать решения по каждому игроку. И все, что сейчас происходит на рынке, означает, что Нацбанк перешел к действиям, – это и лишение лицензии Казинвестбанка, и ограничение по приему депозитов у Дельтабанка, и то, что подконтрольные акционеров Казкома искать стратегического инвестора. Все те шаги, которые сегодня делает регулятор, – это его определенное мужество и политическая воля. Эти проблемы видели управленцы Нацбанка с 2009 года, но, вероятно, надеялись, что все само собой разрешится. К сожалению, не только не разрешилось, а еще больше усугубилось. Особенно негативно отразилась девальвация 2015 года, когда в одночасье все кредиты, выданные в долларах, в два раза увеличились. У заемщиков не было возможности их гасить, а у банков не было капитала для формирования провизий. И эту проблему нужно было решать. Мое мнение: средние банки тоже нужно поддерживать, потому что, если кто-то из них уйдет в дефолт или обанкротится, это негативно скажется на всем рынке. А вот если возникли проблемы у маленьких, то пусть они либо докапитализируются за счет акционеров, либо сливаются, либо сдают лицензию и спокойно уходят с рынка. Я вижу, что уже в социальных сетях обсуждается, что 40% от выделенных Нацбанком 500 млрд тенге уйдет Казкому. Это не так. Ни Казком, ни Халык в этой программе оздоровления банковского сектора не участвуют.

В целом Национальный банк делает правильные шаги, и я надеюсь, эта программа оздоровит рынок. Как только мы сможем оздоровить финансовую систему Казахстана, в среднесрочной перспективе должна начаться позитивные процессы – кредитование экономики, а значит и ее рост, что повлечет приток инвестиций в страну, рост ВВП на душу населения. Регулятор должен продолжать полноценно мониторить риски в системе, не допускать «надувания пузырей» в банках, а главное – заниматься развитием финансового рынка, смотреть вперед и думать о том, как банковская система Казахстана сохранит свою конкурентоспособность в новых реалиях и вызовах. Менять законодательство под ВТО, под такие вызовы, как цифровой глобальный мир, кибербезопасность, криптовалюты и управление данными. Работы много и для банкиров, и для Национального банка – надо успевать реагировать на вызовы времени.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КОНКУРЕНТЫ TESLA ИЩУТ ИНВЕСТОРОВ

Американская компания Lucid Motors, получившая китайское финансирование и позиционирующая себя как конкурент Tesla Motors, обсуждала с Ford возможность собственной продажи американскому автопроизводителю. Об этом со ссылкой на собственные источники сообщает Automotive News. Когда состоялась встреча, неизвестно. Возможная сумма сделки также не называется. При этом в издании отметили, что на данный момент новое руководство Ford не заинтересовано в покупке производителя электромобилей. Также стало известно, что помимо этого, в Lucid Motors наняли людей из холдинга Morgan Stanley, которые должны помочь фирме привлечь дополнительные инвенции. Средства нужны компании для продолжения разработки их моделей, а также на строительство собственного предприятия в штате Аризона. Завод обойдется компании в $700 млн. **(motor.ru)**

ДВОРЕЦ ЗА 12 ДОЛЛАРОВ

В Беларуси в деревне Жемыславль продан с аукциона за 12 долларов знаменитый дворец, памятник архитектуры XIX века – дворец в Жемыславле. Эта усадьба графов Уместовских, построенная в виде точной уменьшенной копии королевского дворца Лазенки в Варшаве, ушла с молотка за одну «базовую величину», которая с 1 января 2017 составляет 23 белорусских рубля (менее 12 долларов). Покупателем стала неназванная белорусская компания. Это уже третья попытка продажи архитектурного объекта, который сейчас находится в удручающем аварийном состоянии. В 2012 году во дворце произошел пожар, сгорела крыша. Ремонтом никто не занимался. От осадков начали разрушаться перекрытия, внутренние убранства, паркет. На стенах появились трещины. Внутри сохранились лишь немногие элементы декора: мозаичный пол на входе, дубовые стеновые панели, остатки мраморных каминов. Ранее к дворцу присматривались и другие покупатели. Один из них, иорданец, в 2015 году хотел заплатить за дворец 1,6 млрд неденоминированных белорусских рублей и даже внес первоначальный взнос – 10% от стоимости. Но затем инвестор исчез, а усадьба Уместовских вернулась государству. Новому покупателю усадьбы достанутся еще три хозяйственных строения и семь штук «многолетних насаждений». По условиям аукциона земельный участок будет предоставлен в аренду на 50 лет. Инвестору придется выполнить обязательные условия аукциона: в течение месяца подписать охранное обязательство, разработать проектно-сметную документацию на реконструкцию в течение трех лет. После завершения реконструкции условиями аукциона предписывается «осуществление покупателем предпринимательской деятельности с использованием приобретенных объектов в течение не менее пяти лет с даты ввода объектов в эксплуатацию». **(realty.newsru.com)**

KARL LAGERFELD ЗАХОДИТ В РОССИЮ

Французский бренд одежды и аксессуаров Karl Lagerfeld выйдет на российский рынок, компания подписала эксклюзивное соглашение на дистрибуцию с российской BNS Group (также владеет правами на дистрибуцию Calvin Klein, Michael Kors, Topshop). «Компания BNS Group, один из лидеров российского рынка fashion-ретейла, заключила договор на эксклюзивное представительство бренда Karl Lagerfeld, – сообщила представитель компании. – Полученные права включают организацию импорта товара, его дистрибуцию и открытие монобрендовых магазинов». К 2022 году BNS Group планирует открыть не меньше 10 монобрендовых магазинов Karl Lagerfeld, первая торговая точка появится в торговом центре «Метрополис» весной 2018 года. **(RNS)**

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ВНОВЬ ПОПУЛЯРНА

За первое полугодие 2017 года инвесторы вложили в мировой рынок коммерческой недвижимости $289 млрд, говорится в сообщении компании JLL. При этом, по данным экспертов, во II квартале 2017 года вложения инвесторов снизились на 2% – до $150 млрд. Но, несмотря на небольшое снижение, этот результат на 18% превышает среднее значение аналогичных периодов за последние 10 лет. Это позволяет сделать вывод о том, что активность инвесторов сохраняется на достаточно высоком уровне, несмотря на обстановку глобальной политической неопределенности. «Итоги президентских выборов во Франции развеяли опасения относительно будущего Европейского союза, однако геополитика будет существенно влиять на состояние рынка до конца текущего года, – отмечает Дэвид Грин-Морган, директор отдела исследований мировых финансовых рынков и инвестиций компании JLL. – Продолжающийся процесс Brexit вместе с ростом напряжения между США и странами-союзниками дают инвесторам поводы для беспокойства. В то же время Федеральный резерв и Европейский центральный банк анонсировали постепенную нормализацию денежной политики, что, несомненно, повлияет на будущие инвестиционные решения». По словам Дэвида Грин-Моргана, эксперты ожидают роста арендных ставок и цен на недвижимость до конца 2020 года. Прогноз объема инвестиционных сделок в 2017 году – на уровне $650 млрд. **(vedomosti.ru)**

Какие золотые слитки покупают казахстанцы?

Анна Видянова

Спиония у банков появилась возможность продавать золотые слитки. В настоящее время казахстанцы могут приобрести слитки весом 10, 20, 50 и 100 граммов. Насколько востребованным оказался драгметалл, выяснил «Капитал.kz».

Сейчас слитки из аффинированного золота можно приобрести в Народном банке, Евразийском банке и Цеснабанке.

Как оказалось, в Народном банке наиболее востребованы 10-граммовые слитки. «С момента запуска продаж в Народном банке, а именно с 1 июня, он реализовал 241 слиток разного номинала. Наиболее популярными оказались слитки номиналом 10 грамм. Если рассматривать структуру продаж слитков, то 42,4% продаж приходится на 10-граммовые слитки, 20,7% – на 20-граммовые, 12,4% – на 50-граммовые, 24,5% – на 100-граммовые», – отметил заместитель председателя правления Народного банка Ертай Салимов.

В Евразийском банке сообщили, что с 8 июня по 1 июля был продан 41 слиток. «Чаще всего клиенты предпочитают покупать слитки достоинством в 10 и 20 грамм. Если рассматривать в разрезе общего объема продаж, то 44% приходится на 10-граммовый номинал, 37% – на 20-граммовый, 12% – на 50-граммовые слитки, и 7% клиентов решили инвестировать средства в слитки номиналом в 100 граммов. Активнее всего золотые слитки продаются в Алматы – 68% от общего числа продаж, на втором месте – Усть-Каменогорск (12%)», – заметили в банке.

Кстати, глава Евразийского банка Павел Логинов после запуска программы Нацбанка приобрел слиток достоинством в 100 грамм. «Программа Нацбанка РК по продаже аффинированного золота населению по ряду параметров выгодно отличается от аналогичных программ других стран. Во-первых, банки – участники программы обязаны выкупать слитки у населения по первому требованию с выплатой денег клиенту «день в день», что гарантирует очень высокую ликвидность инструменту. Во-вторых, даже при поврежденной упаковке слиток может быть выкуплен после проведения соответствующей экспертизы Нацбанком РК. В-третьих, в Казахстане инвестиционное золото не облагается НДС, а значит, его можно будет реализовать, не потеряв в доходах», – подчеркивает банкир.

Ертай Салимов уточнил, что если нужно приобрести небольшое количество слитков, то уведомлять банк необязательно. При этом при покупке слитка нужно будет предъявить удостоверение личности. «Если потребуется приобрести золотые слитки в крупных объемах, более одного килограмма, то необходимо согласовать заявку по телефону», – сообщил он.

Ранее в Нацбанке подчеркивали, что конечная стоимость слитков для покупателей будет зависеть от размера маржи банков. Финрегулятор уточнил, что в ближайшее время Нацбанк не планирует ее регулировать «так как продукт новый для рынка, достаточно дорогой и пока сложно оценить, насколько он будет интересным для населения», – уточнил глава Нацбанка Данияр Акишев.

По данным Нацбанка, на 19 июля стоимость одного грамма золота на 17:00 по времени Алматы составляет 12 962,64 тенге. В банках другие котировки. К примеру, в Евразийском банке при покупке золотого слитка грамм золота обойдется в 13 670 тенге, при продаже – 12 360 тенге.

В Народном банке один грамм золота продается по 13 657,15 тенге, покупается по 12 606, 51 тенге.

«Стоимость грамма золота, публикуемая на сайте Нацбанка, рассчитывается на основе официального курса тенге к доллару США, который в свою очередь является средневзвешенным курсом, сложившимся по итогам торгов на площадке АО «Казахстанская фондовая биржа» за предыдущий рабочий день, и утреннего фиксинга золота, установленного Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов (LBMA) также за предыдущий рабочий день. Таким образом, разрыв в цене связан с тем, что фиксинг Нацбанка рассчитывается на основе рыночных показателей на дату, предшествующую дате публикации, банк же ориентируется на текущие рыночные показатели. Кроме этого, в связи с наличием расходов на инкассацию, хранение и иные операционные составляющие, банк закладывает соответствующую маржу в цену, как при продаже, так и при покупке слитков», – отметил Ертай Салимов.

5 вызовов для казахстанской экономики

[Начало на стр. 1]

«В этом секторе очень серьезно стоит вопрос о невозврате кредитных средств, а отсюда – и недостаточной ликвидности в коммерческих банках. По оценке агентства Fitch, абсолютный объем неработающих кредитов составляет примерно 600 млрд тенге. Однако около 3 трлн тенге составляет объем реструктурированных/прочих стрессовых кредитов», – приводит цифры Сергей Полыгалов. Выход из ситуации можно увидеть в слиянии и поглощении проблемных участников банковской сферы более крупными и устойчивыми игроками.

Возможная девальвация тенге

Казахстанские аналитики полагают, что курс тенге к доллару будет колебаться в районе 320-340 тенге. Однако, как считает Сергей Полыгалов, на пополнение Национального фонда РК, покрытие затрат Нацбанка и оздоровление банковской сферы нужно откуда-то найти деньги. В итоге может возникнуть необходимость в ослаблении тенге к доллару до значений, которые бы обеспечили нужное количество тенге для нужд государства.

Михаил Цой считает, что падение стоимости рубля к доллару приведет и к ослаблению тенге к доллару в рамках ценового коридора 5,5-5,4 тенге за рубль. «Также на Казахстанской фондовой бирже (KASE) виден большой прирост валютных операций, составивший 82,6 трлн тенге, который на 91,4% выше того же периода прошлого года. Эти данные свидетельствуют о девальвационных рисках, в которые вкладывают участники рынка», – пояснил эксперт.

«Черный лебедь» из Китая

Алибек Нурбаев считает, что вызовом для экономики Казахстана может стать ближайший сосед – Китай. Он отметил, что во втором квартале экономика Поднебесной выросла на 6,9%. «Поддержку ВВП оказало улучшение показателей рынка недвижимости. Однако в среднесрочной перспективе над экономикой нависают риски со стороны растущего долга. Сейчас беспокоит пузырь, растущий на рынке недвижимости, особенно в крупных городах. Председатель КНР Си Цзиньпин указал на необходимость контролировать финансовые рынки и сдерживать объемы кредитования. Несмотря на введенные ограничения местными властями на покупки домов и ограничение строительства новых домов, цены на жилье все равно продолжают расти, тем самым надувая пузырь, а пузырь этот рано или поздно лопнет», – подчеркнул эксперт.

Коррупция и теневая экономика

Арман Байганов, экономист Astana Best Consulting Group, напомнил также о таких вызовах, как коррупция и теневая экономика, хотя в этом направлении государственные органы целенаправленно работают, но не всегда достигаются желаемые результаты. По мнению экономиста, одним из действенных методов борьбы с теневой экономикой и коррупцией является полный переход на безналичное денежное обращение. «Между прочим, сам президент упомянул об эффективности введения криптовалюты, что обеспечить прозрачность экономики, а это один из механизмов безналичной формы денежного обращения», – подчеркнул Арман Байганов.

В целом же, полагают эксперты, похожие риски свойственны большинству стран с нефтяной экономикой. Однако за последние годы Казахстан довольно успешно преодолевал эти внешние и внутренние вызовы, так что, возможно, справится и дальше.

Что будет с долгом США?

Александр Галиев

Среди экономистов бытует шутка: «Есть 3 вещи, на которые можно смотреть до бесконечности: огонь, вода и растущий долг США». Наблюдая за национальным долгом Соединенных Штатов в режиме реального времени, можно увидеть, как за сутки он вырос на $430 млн. А через 3 месяца он достигнет сакральной цифры – $20 трлн.

На момент подготовки материала национальный долг США составляет $19 трлн 964 млрд 342 млн. На каждого гражданина – $61 345, на каждого налогоплательщика – $165 916. Общий же долг Штатов приблизился к неимоверной цифре – $67,6 трлн. Простая арифметика подсказывает: для того чтобы расплатиться с ним, гражданам Соединенных Штатов нужно работать 42 месяца, при этом сведя потребление к абсолютному нулю, что невозможно. И еще, глядя на эти космические цифры, понимаешь, что вряд ли кто-то возьмет на себя неблагодарную роль платить по счетам. Если ему дорога политическая карьера, которая в этот момент просто перестанет существовать.

Долг стал национальным видом спорта

Берут в долг все страны, за бортом остаются лишь те, кому никто в долг не дает. Растут и аппетиты. Достаточно сказать, что в первом квартале 2017 года размер мирового долга обновил исторический максимум и вырос до рекордных 327% от глобального ВВП, а согласно данным Института международных финансов (IIF), размер мирового долга достиг $217 трлн. Чемпионы тут – США и Китай – плюс 2 триллиона. Не отстают и развивающиеся страны – их совокупный долг увеличился на 3 трлн и превысил 56 трлн – это 218% ВВП.

Куда делись деньги? Последний редут кейнсианства

В эпохе «После Lehman Brothers» произошло много событий. Например, программы количественного смягчения (QE). Ведущие центральные банки накачали экономику ликвидностью и спасли мир от финансового обезвоживания. Но эффект оказался краткосрочным – деньги утекли на фондовый рынок, надув новый пузырь в активах, который вот-вот лопнет. В реальную экономику деньги так и не пришли. Так и не создали рабочие места, не породили инфляцию… Теперь понятно, почему рынки так болезненно воспринимают любые новости о так называемом количественном ужесточении. Топливо для безудержного роста активов заканчивается. А значит опасность, что вот-вот появятся триггеры, способные обвалить рынки, возрастают. Регуляторы понимают это и медлят – количественное сжатие – это тоже что-то совершенно новое для них.

Кстати, Томас Пикетти в своем труде «Капитал в XXI веке», который стал бестселлером, говорит: «Главная дестабилизирующая сила обусловлена тем, что частная доходность капитала г может заметно и в течение длительного времени превышать темпы роста дохода и производства g. Неравенство, выраженное формулой г > g, означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Это неравенство отражает фундаментальное логическое противоречие. Предприниматель неизбежно склонен превращаться в рантье и усиливать свое господство над теми, кто владеет лишь собственным трудом. Накопленный капитал воспроизводит себя сам быстрее, чем увеличивается производство. Прошлое пожирает будущее».

Подытожим. Противники кейнсианской системы говорят, что она очень зависима от долга. То есть наблюдается корреляция: растет долг – растет и система. По их словам, как только долг начинает разрушаться, в экономике происходит рецессия, дефляция и всеобщий хаос. Учитывая, что ведущие мировые центробанки – это так или иначе кейнсианцы, нам вряд ли вообще стоит говорить о смене парадигмы – долг будет расти до тех пор, пока, как говорят некоторые экономисты, не произойдет «самоочищение системы». Это будет смутное время.

Но до тех пор долг США, с которого мы начали, будет продолжать расти.

Back Stage

Все мы помним процедуру повышения долгового потолка во времена президентства Барака Обамы, в 2011-м, когда за видимым противоречием политической системы обсуждался, в общем-то, решенный вопрос. По закону жанра тянули до конца – до дефолта оставалось всего два дня, а биржевики замерли в катарсисе.

В этом году в игру вступили новые факторы. Формально, госдолг США, составляющий почти $20 трлн, достиг лимита еще в середине марта. С тех пор Минфин использует разнообразные лайфхаки, например, консервацию ликвидности, чтобы правительство не осталось без финансирования. Но на все про все есть 3 месяца – предел заимствования, возможно, будет достигнут уже в октябре текущего года. Как сообщает Bloomberg, администрация Трампа уже попросила Конгресс поднять потолок до этого времени, но она сталкивается с теми же сложностями, с которыми столкнулся Белый дом во время правления Обамы: законодатели, в основном республиканцы, хотят использовать лимит задолженности в качестве рычага для противоречивых изменений политики.

Устраиваемся поудобнее, шоу начинается…

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы

Настоящий друг с тобой, когда ты не прав. Когда ты прав, всякий будет с тобой.
Марк Твен

Научился говорить — значит, вырос. Научился молчать — значит, поумнел.
Джордж Бернард Шоу

Бедным быть не стыдно. Стыдно быть дешевым.
Василий Шукшин

Но иногда человеческому взору открывается то, к чему нас не приготовили учебники; то, что превосходит наши способности понимать и анализировать. И тогда человек замирает. Как все-таки жалко людей, считающих, что они знают, как устроена жизнь.
Борис Гребенщиков

Александр Тен: «Моя задача – чтобы больше людей получали свой выигрыш»

Виктория Говоркова

В офисе «Сәтті Жұлдыз», официального оператора лотереи Казахстана, кипит работа. И пока мы ждем, когда освободится переговорная, Александр Тен, руководитель компании, рассказывает о новом для себя проекте. «До этого я никак не был связан с лотерейной деятельностью и, прежде чем согласиться на предложение акционеров возглавить компанию, много изучал рынок. Это очень технологичный бизнес», – рассказывает он.

Интересно, думаю я, а мои ассоциации с лотереей – это все еще советское «Спортлото» с его знаменитой музыкальной заставкой и дедушки на скамейке во дворе, карандашом зачеркивающие 6 из 49. Но после разговора с Александром твердо решаю купить лотерейный билет.

– В регулировании лотерейного бизнеса произошли большие изменения. Считаете ли вы Закон «О лотереях и лотерейной деятельности» шагом вперед?

– Закон, принятый в нашей стране, очень похож на подобные законы в России, странах Восточной и Западной Европы. Вообще, есть всего две схемы. Либо государство монопольно этим занимается и делегирует полномочия в виде одной лицензии бизнесу на основе государственно-частного партнерства. Когда же рынок начинает расти, чтобы условия были конкурентными, выдается еще одна лицензия. Либо – второй вариант – рынок никак не регулируется, как это было до принятия закона в Казахстане.

Нашу компанию часто обвиняют в лоббировании этого законопроекта. На самом деле я абсолютно уверен, что это неправильно с точки зрения бизнеса. Точно так же, как и компании, занимающиеся игорным бизнесом, а хочу уточнить, что лотерея – это не игорный бизнес, не лоббировали в свое время принятие закона об отдельных зонах для размещения казино.

По данным Министерства культуры и спорта РК, на апрель прошлого года в нашей стране было выдано порядка 70 лицензий на осуществление лотерейной деятельности. При этом за 20 лет Казахстан даже близко не достиг по объемам продаж и по росту лотереи в доходах бюджета того уровня, который есть в соседних странах или в Восточной Европе.

Очень большая проблема в том, что рынок было трудно регулировать, многие сомневались в тех цифрах, которые декларировали его участники. Кроме этого, появились электронные виды лотерей, которые на самом деле лотереями не являются, потому что это в чистом виде игорный бизнес – казино, терминалы, слот-машины. Как бы это ни называлось, люди играли против той математики, которая заложена в терминале. А принцип лотереи совершенно иной – это равное распределение возможностей среди игроков.

На лотерейном рынке могут быть только три действующих стороны: государство, регулирующее эту деятельность, игроки и сама лотерея. При этом задача оператора лотереи и государства сделать максимум для того, чтобы игроки понимали, что все прозрачно, честно и соответствует утвержденным правилам. Сама компания оператор не играет с игроками, участники между собой разыгрывают тот шанс, который может получить один или несколько человек. Лотерейная компания только организует это, а государство регулирует.

– По вашему мнению, в чем плюсы и минусы монополизации этого рынка?

– Действительно, только один оператор получил право на осуществление лотерейной деятельности. Но рынок будет жестко регулироваться, и это правильно. Мы этого не опасаемся, потому что те правила, которые устанавливает для нас мировое лотерейное сообщество, намного жестче внутрираховых требований.

Эти правила сосредоточены вокруг безопасности, прозрачности и недопущения игровой зависимости. Те лотерейные компании, которые хотят стать членами Всемирной лотерейной ассоциации, а это одна из наших бизнес-задач, в своей стратегии закладывают аспекты, связанные с программой responsible gaming. Это значит – мы должны обеспечить такие условия, чтобы человек не заболел игровой зависимостью.

Есть такая мировая практика: на обратной стороне лотерейного билета размещен номер телефона психологической помощи. По нему могут обращаться люди, которые считают, что они сами или их родственники стали покупать слишком много билетов. Таким людям за счет лотерейной компании будет оказана квалифицированная психологическая поддержка. Зачастую человек понимает, что болен, просто сам ничего с этим уже не может сделать.

– А не получается ли абсурдная ситуация с точки зрения бизнеса – пчелы против меда?

– У нас нет желания сделать так, чтобы какой-то гипотетический человек всю свою зарплату сторкал на наши билеты. Мы хотим, чтобы все общество получало удовольствие от игрового процесса. И при этом люди, которые вовлечены в процесс, понимали, что у всех абсолютно равные шансы на выигрыш.

Когда вы играете в казино, вы же понимаете, что у владельца казино вариантов выиграть больше, чем у остальных. В лотерее же все транспарентно и прозрачно: если пять человек вложили по одному тенге, кто-то из этих пяти получит выигрыш и станет победителем. Так вот задача лотерейной компании – чтобы эти пять человек превратились в пятьдесят и разыграли между собой уже большую сумму. Вот в чем принцип лотереи. Если страхование – это перераспределение рисков, то лотерея – это распределение шансов, возможностей, удачи.

Мы правильные пчелы и делаем правильный мед. Мы не хотим, чтобы кто-то этим травился, мы хотим, чтобы люди наслаждались его вкусом. Наша задача расширять, а не «выдавать».

– Как вы будете обеспечивать криптографическую защиту передаваемой и хранимой информации?

– В законе самые жесткие требования к потенциальным операторам лотереи предъявлялись по технологической составляющей, криптография – одно из них.

Но если внимательно почитать требования, все становится ясно. Согласно этому документу, юридическое лицо, претендующее на получение статуса оператора лотереи, должно соответствовать следующим требованиям. Пункт 7: размещение центра обработки лотерейной информации в дата-центре, имеющем собственную транспортную сеть и т.п., а также лицензию для обеспечения криптографической защиты передаваемой и хранимой информации. У нас еще до тендера было соглашение о стратегическом партнерстве с АО «Казахтелеком». Наше оборудование и центр лотерейной отчетности будут размещены в современном ЦОДе в Парке информационных технологий. Вообще, центра два, но работают они едино, и если что-то происходит с одним из них, игроки ничего не ощущают. По этому параметру мы полностью соответствуем требованиям.

Вообще, лотерея – это очень технологичный бизнес, мы на самом острие технологий. Наш партнер – компания Scientific Games – это мировой лидер лотерейного рынка в области технологий и разработок.

Практически сейчас мы строим «завод», у нас одновременно запущено огромное количество технологических процессов, ультрасовременное оборудование, которое будет стоять не только в ЦОДах, но и в точках продаж. Именно это оборудование обеспечивает полную прозрачность и полную защищенность сети, а также обеспечивает одинаковые шансы на выигрыш для всех, несмотря на должность и регалии.

Единственный момент – я и все сотрудники нашей компании приняли решение, что не будем играть в собственную лотерею, с целью построения максимального доверия со стороны казахстанцев, хотя закон это не запрещает.

– Сколько составят инвестиции в проект?

– Инвестиции в оборудование составят порядка $15 млн. Это сопоставимо с объемом всего лотерейного рынка Казахстана до принятия закона. Это только основные средства. Но в лотерее очень много процессов, и если где-то маркетинг считается условно операционными затратами, в таком сегменте, как лотерея, это можно воспринимать как условно постоянные затраты. Помимо фиксированных капитальных затрат, о которых мы говорим, у нас существует еще очень много издержек, которые сопоставимы с тем объемом инвестиций, которые мы делаем. А это уже два года продаж всего лотерейного рынка до этого времени.

Но нам мало инвестировать в основные средства, в маркетинг, нам сейчас необходимо вкладывать в людей и развивать культуру игры.

– Вы можете назвать источник инвестиций?

– Я могу сказать, что это казахстанские деньги, средства наших акционеров и финансовых институтов. Точнее, мы сможем сказать об этом, когда закончится действие договора о неразглашении. У нас очень хорошие условия договора с Scientific Games, и в определенном смысле она тоже инвестирует в нас.

Но деньги надо возвращать, потому что акционерный капитал – самый дорогой. Наш горизонт планирования – 15 лет, так как право быть оператором нам выдано именно на 15 лет, и мы инвестируем с этим расчетом, но рассчитываем, что в течение ближайших 7 лет выйдем на break-event или на самоокупаемость проекта.

– Есть ли у вас статистика по объему лотерейного рынка Казахстана в 2016 году, до принятия нового закона? Сколько в среднем тратили казахстанцы на покупку лотерейных билетов?

– Объем продаж, который официально показывали лотерейные компании, – от $15 млн до $18 млн в год, то есть удельный вес – порядка доллара на душу населения. Это очень мало. Вот одна из причин, почему государство приняло решение полностью реформировать этот рынок. Если мы посмотрим на опыт восточноевропейских стран, например, Венгрии, которая по ВВП на душу населения сопоставима с нашей страной, а по населению меньше нас примерно в два раза, там продажи на душу населения составляют порядка $120. То есть в 120 раз больше, чем у нас! Таких показателей они достигли за 15 лет. Я уже не говорю про Италию с ее $400 на человека. Наш оптимистичный прогноз – достичь за 15 лет таких же показателей, каких сейчас удалось достичь странам Восточной Европы.

И даже когда мы ставим пессимистичный прогноз порядка $20 на душу населения, мы имеем потенциал роста в 20 раз. В целом те прогнозы, которые мы заложили, более пессимистичные, чем те прогнозы, которые дали нам исследование нашего рынка и сравнительное исследование нескольких рынков.

– Вы говорили, что в сфере распространения билетов готовы сотрудничать с ранее действовавшими игроками. Как сейчас обстоят дела в этом вопросе? Достигнуты ли какие-то договоренности?

– Наши планы по развитию сети на начальном этапе – 3000 точек продаж, далее – 5000 и затем 10000. На одной точке будут задействованы два-три человека. Поэтому ранее распространяемая информация об исчезновении рабочих мест в лотерейном бизнесе не совсем верна, рабочие места будут, и их число будет расти.

Мы уже обсудили со всеми компаниями, обладающими развитыми сбытовыми сетями, возможность сотрудничества в будущем и готовы налаживать полноценное взаимовыгодное партнерство. Но не так, как мы получали предложения вначале, – «работаем под вашей крышей, продаем свои билеты и платим вам определенный процент». Такого нам не нужно. Я лично встретился со всеми активными игроками и объяснил наш подход. Сейчас мы формируем агентскую сеть, договор практически готов, он будет абсолютно открытый, прозрачный и одинаковый для всех. Мы не придумываем этот подход, это бизнес-процессы компании Scientific Games. Математика лотереи, точность, секьюритизация – все будет соответствовать мировым стандартам.

– Расскажите немного о первом запуске. Как это будет проходить?

– Наш запуск будет состоять из двух этапов. Для того чтобы закрыть тот вакуум, который сейчас есть на рынке, мы согласились стартовать с пилотным проектом. В сентябре мы запускаем моментальную лотерею на технологической базе Scientific Games. Все затраты на нее идут сверх основного проекта, но мы осознанно идем на это, чтобы закрыть вакуум. Мы рассчитываем набить руку, отработать все технологии и обучить персонал, который в последующем станет тренерами агентов, которых мы будем обучать за свой счет. Научимся понимать рынок не на стандартных фокус-группах, это будет разведка боем. А когда мы будем переходить с пилотного проекта на основной, люди даже не почувствуют момента перехода.

А уже в первом квартале 2018 года система заработает в полную силу: 2 дата-центра, 3000 терминалов, тиражная и моментальная лотереи. Есть у нас в планах и запуск электронной лотереи.

– Насколько надежна защита лотерейных билетов от подделок? И, вообще, можно ли взломать математику игры?

– Невозможно. Подделывать лотерейные билеты нет смысла, потому что каждый билет учитывается в системе и каждому билету присваивается уникальный штрих-код, а выплата призов идет в автоматическом режиме. Система выстроена таким образом, что она отторгает возможность внедрения билетов со стороны, это вообще бессмысленно. В тиражной лотерее сам лототрон дистанцирован от системы, хакать розыгрыш бесполезно.

А если билет был украден со склада и не валидирован в ГП-системе как проданный, то при попытке получить какое-либо вознаграждение система не только его не примет, но и укажет, что данный билет был украден. Вообще, разработчики системы защиты, которая будет внедрена у нас, по устойчивости неформально ее сравнивают с системой противоракетной обороны.

– Сколько будет стоить билет и каков максимальный выигрыш?

– В рамках пилотного проекта будет запуск моментальной лотереи, в которой представлено несколько разных игр и по цене, и по структуре выигрыша. В среднем цена лотерейного билета будет в районе 300 тенге.

На формирование призового фонда мы намерены направить от 65% до 70% от собираемых денежных средств от продажи билетов.

При тиражных лотереях немного ниже, но там и принцип формирования выигрыша совсем другой. Джекпот в тиражных лотереях может составить миллиарды тенге.

65% от общего пирога доходов от лотерейной деятельности – призовой фонд, это не наши деньги, они принадлежат людям. Оставшиеся 35% распределяются следующим образом: отчисления на развитие спорта – 15%, значительная часть – агентская комиссия для сбытовых сетей, операционные расходы, выплата налогов и обязательных платежей и только потом оставшаяся часть фиксированной прибыли.

С точки зрения бизнеса есть два подхода максимизации прибыли: попытаться расширить внутри этого пирога свою долю, но это можно сделать, только нарушив закон: ограничить или каким-то образом обманывать людей, забирая часть их призов, либо каким-то образом зажимать наших партнеров-агентов, либо не показывать государству эти цифры.

Или второй вариант – делать пирог больше. Но не за счет количества денег, которые тратит один человек, а за счет массовости – это единственно приемлемое для нас решение.

– Вам же увеличили налог на развитие спорта с 10 до 15% от разницы между выручкой от реализации лотерейных билетов и призовым фондом.

– Мы сами предложили это, потому что наши международные партнеры подсказали, что это общепринятая практика, это нормально. Мы посчитали и согласились.

У нас есть центр лотерейной отчетности, вся информация напрямую в режиме онлайн будет идти из нашего центра обработки данных непосредственно регулятору. При этом в этом аппаратно-программном комплексе мы ничего не можем сделать, международные стандарты корпорации Scientific Games не позволят директору казахстанской лотереи что-то там подкрутить.

Моя основная задача – чтобы как можно больше казахстанцев участвовали и выигрывали в лотерее, чтобы они могли гарантированно и просто получить свои выигрыши и призы. Чтобы государство получило реальный контроль над оборотом от лотереи и взимало все причитающиеся налоги, а люди, покупающие лотерейные билеты, понимали, что это и их вклад в развитие спорта в нашей стране. Я хочу, чтобы как можно больше казахстанцев становились миллионерами, выигрывая в лотерею, поскольку только благодаря этому наша компания будет получать свой доход. Это единственно правильное решение.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СДЕЛКА «ЯНДЕКС» И UBER ВЫГОДНА GETT

Основатель и руководитель сервиса такси Gett Дэйв Вайсер поздравил своего конкурента – «Яндекс.Такси» со сделкой с Uber. Однако он убежден, что объединение конкурентов в перспективе будет выгодно именно Gett. По мнению Вайсера, теперь перед клиентом будет стоять простой выбор: «Gett – качество водителей, «Яндекс» – объем», и в итоге у большинства людей будут оба приложения. Уход конкурента с российского рынка «видимо, приведет к повышению цен» на нем, считает основатель Gett. Это «хорошие новости для нас и инвесторов», с учетом высоких мультипликаторов оценки российского бизнеса, занимающего примерно 25% всего бизнеса компании. Кроме того, Дэйв Вайсер полагает, что подход Gett к разработке беспилотных такси может оказаться более правильным. «Партнерство с производителем автомобилей, инвестирующим $10 млрд в год в разработку (Gett+Volkswagen group) vs собственное производство (Yandex). Время покажет», — написал он. Накануне Uber и «Яндекс.Такси» объявили, что объединят бизнес в России, Казахстане, Беларуси, Азербайджане, Армении и Грузии с созданием совместной компании. По условиям соглашения, Uber и «Яндекс» инвестируют соответственно $225 млн и 100 млн в новую компанию, оценивая ее в $3,725 млрд. С учетом этих вложений и возможных корректировок на момент закрытия сделки 59,3% компании будут принадлежать «Яндексу», 36,6% – Uber, а 4,1% – сотрудникам. Возглавит компанию генеральный директор «Яндекс.Такси» Тигран Худавердян. **(vedomosti.ru)**

APPLE МОЖЕТ ОТСРОЧИТЬ ПОСТАВКИ IPHONE

Корпорация Apple Inc. может быть вынуждена отложить поставки новых iPhone из-за проблем во время производства датчика отпечатков пальцев, который компания пыталась усовершенствовать. По мнению ряда аналитиков, Apple либо отложит поставки, которые могут повлиять на финансовые результаты четвертого квартала 2017 года, либо поставит телефоны без датчика отпечатков пальцев, что может повлиять на продажи. В сентябре компания запустит следующую линейку iPhone с тремя новыми моделями смартфонов, среди которых должна была присутствовать «интеллектуальная модель» с OLED-дисплеем и трехмерной (повышенной) чувствительностью. Кроме того, в новом iPhone должна быть иначе реализована функция Touch ID. Сейчас для нее используется кнопка Home, расположенная в нижней части экрана. В новых моделях эту кнопку предполагалось устранить, а на ее место интегрировать сканер отпечатков пальцев. Одна из новых моделей в сегменте «суперпремиум», предположительно, должна была стоить не менее $1 тыс. Ожидая этого, аналитики Apple повышали рейтинги акций компании и оценки их стоимости. По мнению аналитика, Apple обнаружила, что данная функция плохо работает через стекло экрана. Если компания не сможет исправить это до августа, фирме, возможно, придется отказаться от технологии отпечатков пальцев в пользу функции распознавания лиц, которая тоже имеет свои недостатки. **(РБК)**

VERTU ОТКАЖЕТСЯ ОТ СМАРТФОНОВ

Единственная производственная площадка, на которой делали телефоны Vertu, будет ликвидирована. При этом закрытие предприятия, расположенного в Великобритании, повлечет за собой увольнение 200 сотрудников. Турецкий предприниматель Мурат Хакан Узан, который приобрел Vertu весной 2017 года в надежде перезапустить производство, сохранит за собой права на технологические разработки компании. Информация о финансовых проблемах Vertu появилась еще в июне 2017 года: после смены руководства сотрудники компании жаловались, что новый работодатель задерживает зарплату. Также производитель премиальных мобильных устройств задолжал деньги поставщикам компонентов и в пенсионный фонд. Vertu – британская компания, созданная в 1998 году как филиал компании Nokia для производства мобильных телефонов высшего класса. Модели выполняются из золота, платины, сплава Liquidmetal, титанового сплава, полированной стали высокой твердости, и позиционируются как аппараты высшего ценового сегмента.

«ШОКОЛАДНИЦА» ПРОДАЛА MGRILLCAFE И MCAFE

Холдинг RBE Group купил у группы компаний «Шоколадница» (владеет одноименной сетью кофеен, а также «Кофе Хаус», «Хлеб кафе» и «Ваби Саби») права на бренд сетей кафе «Мгриллкафе» (Mgrillcafe) и «Мкафе» (Mcafe). Условия сделки сторонами не разглашаются, говорится в сообщении RBE. Однако к концу 2020 года запланировано открытие 40 заведений, указывает RBE. «Для нас это в первую очередь диверсификация бизнеса. Мы создаем вертикально интегрированный холдинг – от производства продуктов питания до продажи его конечным потребителям», – заявил генеральный директор RBE Group Андрей Шокин. Основным поставщиком сети станет предприятие по производству продуктов питания «Единая сеть питания», которое входит в холдинг RBE. «В силу специфики работы мне довольно часто приходилось ездить по трассам нашей родины (России – ред.). Это романтическое занятие всегда омрачал один аспект – отсутствие на наших дорогах мест, где можно вкусно и безопасно поесть», – прокомментировал сделку управляющий директор ГК «Шоколадница» Михаил Золотовицкий. Стоимость открытия одного Mcafe оценивается в 180-20 млн рублей (около $337 тыс.), одного Mgrillcafe – до 120 млн рублей (около $2 млн), сообщает RBE. Планируемый срок окупаемости одного объекта составляет не более 7 лет. В 2019 году Mgrillcafe планирует начать развивать франшизу. **(RNS)**

Невероятные маршруты Казахстана для тех, кому наскучили обычные путешествия

Арина Усманова

Туристическую отрасль Республики Казахстан ждут большие перемены. Концепцию развития туристической отрасли РК обновили, учитывая необходимость создания соответствующей инфраструктуры, развития шести региональных кластеров и популяризации внутреннего туризма. Постановлением правительства даже создана национальная компания «Казах туризм», в задачи которой входит привлечение инвестиций и продвижение туристического потенциала нашей страны за рубежом.

Старт реализации программы назначен на 2018 год, а пока деловой еженедельник «Капитал.kz» подобрал 4 необычных и очень перспективных варианта путешествий по нашей стране, которые еще раз доказывают: рекреационный потенциал Казахстана огромен.

Рафтинг

Стоимость: от 60 000 тенге, группа из 5-6 человек, дополнительные взлеты-посадки – $200
Как долго: от 4 часов до 4 дней
Что посмотреть: природу диких уголков Казахстана, животных и птиц

Рафтинг – это экстрим, ностальгические песни под гитару и максимум природы. Представители турагентств гарантируют: участников сплава очаруют скалы, прозрачность воды, живописные пороги, парящие орлы, дикие утки и цапли. Маршрутов множество – для семейного сплава подойдет тур из Усть-Каменогорска по реке Ульба, из Уральска начинают сплав по более шумному Уралу. Маршрут для продвинутых – по реке Иртыш, река Чарын – для новичков. Экстремалы же традиционно выбирают бурные реки Восточного Казахстана.

А еще рафтинг – это отличная физическая нагрузка, позволяющая задействовать почти все группы мышц. Спорт и концентрация ярких ощущений – именно так нужно проводить выходные!

Вертолетная экскурсия

Стоимость: от $3500, группа из 5-6 человек, дополнительные взлеты-посадки – $200
Как долго: от 1,5 до 6 часов
Что посмотреть: природные парки, на которые не решались потратить много времени

Прелесть воздушных путешествий состоит в том, что за короткое время вы можете объять необъятное. Маршрутов много, стартуют они из двух столиц – Астаны и Алматы. Самые интересные захватывают целую плеяду знаковых туристических объектов. Можно увидеть «Поющий бархан» в заповеднике Алтын-Эмель, затем обогнуть Белые горы из прозрачнобелых известковых пород и попросить пилота о посадке – впереди Прохладная ясеневая роща. Здесь можно устроить небольшой пикник и отправиться обратно в город. Если есть желание (а оно обязательно появится), можно продолжить путь.

Пилот направляет вертолет к испещренной рыжими разломами пустыне – впереди Чарынский каньон. Вертолет ныряет в ущелья – прямо под вами быстрые потоки реки. Если впечатлений недостаточно, можно направиться к Кольсайским озерам. Полет к горным озерам стоит того! Если пешая прогулка займет не менее 6 часов, то на вертолете вы облетите все три озера за какие-нибудь час-полтора.

Джип-тур на Бартогайское водохранилище

Стоимость: от 100 000 тенге, аренда палатки – 4500 тенге, гид – $120 в день.
Как долго: 2 дня
Что посмотреть: Бартогайский водопад

Традиционно сафари-туры на внедорожниках – мужское развлечение. Еще бы! Суровые дороги, пыль, зной и всевозможные лишения. Но не в случае с Бартогаем. Водохранилище имеет рукотворное происхождение, но поистине уникально. Широкие берега и бескрайние умиротворяющие степи. А возле плотины водный поток под огромным давлением врывается в воздушное пространство и разбивается мельчайшими брызгами искрящейся водяной пыли.

Путь внедорожников начинается с Тургенського ущелья. Перед туристами – высокогорное плато Ассы. Гуляем и отправляемся дальше. Захватывающее трофи через пестрые скалы ведет прямо к озеру Бартогай. Здесь можно поужинать и переночевать. Ну а утром следующего дня нас ждет самое интересное – подъем к фонтану. Его высота более ста метров. Вода подается в нижнюю часть плотины и с силой вырывается из двух левобережных туннелей диаметром 3 м, образуя два огромных, фантастически красивых водяных шара. Мельчайшая взвесь бартогайских капель играет на солнце разноцветными радугами.

Классический экскурсионный тур по древним городам Казахстана

Стоимость: от $3500, группа из 5-6 человек
Как долго: 7 дней
Что посмотреть: уникальные древние города, заповедные зоны, музеи и храмовые комплексы

Маршрут тура охватывает ключевые исторические точки республики – города Иссык, Алматы и Астану, Отрар, Туркестан, Шымкент и Сайрам. В Астане и Алматы путешественники исследуют классические маршруты и знакомятся с национальной кухней. После двух дней в этих городах дорога сворачивает к историческим памятникам.

Пять дней из семи посвящены археологии и экологии. Туристы увидят самую ценную находку Казахстана – Золотого человека, украшенного 4000 золотых изделий, иссыкские курганы, мавзолеи и минареты Отрара и Туркестана. Подзарядиться энергией казахстанцы и гости страны смогут на священной горе и в местах силы древнего Сайрама. Обилие культурных впечатлений разбавят прогулки в самом старом казахстанском заповеднике Аксу-Жабагалы. Особо любопытные могут заглянуть в многочисленные пещеры, отправиться в ущелья и завершить вечер ужином на свежем воздухе.

Саббатикал по Шелковому пути: как немецкий путешественник разнообразит рабочие будни

Арина Усманова

Томас Тайс – житель крупного немецкого города Мюнстер, преуспевающий в работе в отделе закупок крупнейшего металлургического концерна ThyssenKrupp. А еще он один из немногих счастливчиков, которые получили одобрение на проведение годичного саббатикала, творческого отпуска. Саббатикал можно провести по-разному – сделать ремонт, повысить свою квалификацию или отправиться в путешествие. Томасу понравился последний вариант. Но он решил не идти простым путем и выбрал по-настоящему экзотические для европейца маршруты, часть которых проходит через Шелковый путь. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» встретился с путешественником в Алматы.

– Саббатикал вы решили взять самостоятельно или кто-то посоветовал?

– Я сказал своему начальнику о том, что хочу взять саббатикал, около полутора лет назад. Год назад мой запрос одобрили и пригласили на подписание документов. И вот в марте 2017-го я отправился в путь.

– Зачем вам такой продолжительный отдых?

– Мне нравится путешествовать. Впервые я выехал за границу довольно поздно – мне было 25. Я хочу увидеть многое. В какой-то момент я понял, что если буду брать большой отпуск раз в год, то на осмотр уйдет огромное количество времени. Пока у меня нет семьи и детей, я решил, что если жизнь, а главное, компания, в которой я работаю, позволяют мне, то почему бы нет? И я отважился обратиться к управленцам ThyssenKrupp.

– Как же вы объяснили работодателю тот факт, что хотите покинуть офис на целый год?

– Я не просто пришел к начальнику и попросил год на путешествия, а предоставил ему целый план: сначала я обучаюсь серфингу, затем хочу проехать по знаменитому Шелковому пути, сделать тур по Тибету на горном велосипеде, а потом подучить испанский в Южной Америке. Думаю, именно это убедило его. Кстати, когда компания узнала о моем маршруте, снабдила меня брендированными кроссовками, солнцезащитными очками и другой экипировкой. В обмен я присылаю им фото из путешествий, которые ThyssenKrupp использует в своих социальных сетях, для того чтобы рассказать людям об их карьерных возможностях. В какой-то момент они перестали их публиковать – появилось слишком много желающих получить саббатикал (смеется).

– То есть никакого профессионального выгорания и усталости?

– Никакого. Я просто хочу побыть туристом подольше (улыбается). И, конечно же, получить впечатления, которые не будут доступны в обычном отпуске. Если вы едете в США, вам достаточно пары-трёх недель, и вы отлично проведете время! На Среднюю Азию или Южную Америку нужно чуть больше.

– Наверное, для человека, работающего в серьезной компании, это довольно необычно – уходить в отпуск на столь длительное время?

– Мой саббатикал длится год. Впереди еще 8 месяцев, но я прекрасно понимаю, что вернусь с новыми силами. Я не скучаю по работе, но проблем с возвращением у меня не будет.

– Где вы успели побывать?

– Пару недель я был в Австралии, потом переместился на Бали – целый месяц занимался серфингом. Из Индонезии я полетел к Кавказским горам – в Азербайджан, Грузию и Армению. Потом я поехал в Москву, посмотрел город и сел в поезд, чтобы осуществить свою мечту – отправиться в путешествие по Транссибирской магистрали. Я доехал до Иркутска, оттуда – на Байкал. Там потрясающая природа, такие леса, весной все цветет! Из Сибири я полетел в Китай, чтобы проехать по знаменитому Шелковому пути. Через Пекин, Кашгар и Сиань я добрался до Кыргызстана. И вот я здесь! Ближайшие полтора месяца я также планирую провести в Центральной Азии – Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан. В сентябре меня ждет потрясающий велосипедный тур по горному Тибету. А последние 5 месяцев я планирую провести в Южной Америке.

– Можно ли сравнивать страны, которые вы посетили?

– Они очень разные. Я человек западного толка, уроженец Западной Германии. Самое сложное – это язык среднеазиатских стран и России. Зачастую невозможно общаться с людьми, читать. В супермаркетах, ресторанах и на дорогах это становится большой проблемой! Естественно, преодоление языкового барьера требует от тебя определенных усилий. Даже добыть еду в таких местах для меня – вызов! Но это именно то, что мне нравится в моем путешествии.

– И как вам такой опыт?

– Я всегда был открыт миру, поэтому и оказался в этих регионах. Такие путешествия вносят в жизнь интересные истории: новые знакомые, которые едут с тобой в вагоне поезда или завтракают в отеле, рекомендуют тебе все новые интересные места. Появляются инсайты о том, что такое местная культура, какие люди здесь живут и как они это делают, о местной политике и экономике. Вообще, трудно сравнивать то, что я читал о Центральной Азии в газетах и интернете, с реальностью. Взглянуть на все собственными глазами и лично пообщаться с местными – вот зачем я здесь! О Западном Китае, например, известно мало – о нем не пишут, туда не ездят. Побывав там, ты можешь рассказать об этом всему миру. Но, вообще, после таких поездок ты начинаешь по-настоящему ценить то, что дают европейские страны своим жителям – возможность построить карьеру или достигнуть определенного уровня жизни.

– Случались ли экстренные ситуации?

– Ничего такого. Лишь однажды из китайского Кашгара в кыргызский Ош мы добирались около 15 часов. Путь лежал через горы. Мы ехали на такси, потом пересели в автобус, потом вышли на китайской границе и шли около 2 километров пешком, потом еще 4 километра у границы с Кыргызстаном. Здесь нам снова пришлось ловить машину. Учитывая то, что мы не знали языка, было непросто. Но я запомню этот маршрут как отличное приключение.

– Какие ожидания были до путешествия? Оправдались ли они?

– Особых ожиданий у меня не было. Природа, например, оказалась такой же красивой, как я представлял. Лично мне невероятно интересной показалась та трансформация, которая произошла со среднеазиатскими странами с момента распада Советского Союза. Они начали идентифицировать себя, делать акцент на культуру и традиции. В Кыргызстане мне запомнились мужчины, которые носят такие большие шляпы. Архитектура, здания и улицы – все это совершенно иное.

– Что помогает в таких непростых путешествиях?

– Иногда помогает глобализация. Даже в маленьком китайском аэропорте увидишь «Макдональдс» и будешь знать, что голодным ты точно не останешься. В Центральной Азии с этим сложнее. Но это и интересно! В Казахстане, например, много интересных ресторанов, мы наконец-то пьем настоящий кофе (смеется). Даже на футбол здесь сходили, и со стадиона открывался чудесный вид на горы. Игра понравилась!

– Что необычного в жителях Центральной Азии?

– Казахстан более близок к западным странам. В Китае, например, разница чувствуется намного сильнее – люди плюют на улицах и едят совсем другую пищу. Хотя местная кухня, конечно же, отличается. Она очень интересная! Мы с другом уже опробовали ее в Астане. Здесь, в Алматы, я хочу отведать конины.

– Как вам Казахстан?

– Отлично, мы были в Астане. Удивительный город, большой и просторный, с такими зданиями, и вырос фактически в степи! Посетили ЭКСПО, слушали казахский оркестр и традиционную музыку. В Алматы мы уже съездили на Шымбулак, обязательно отправимся на пикник к Большому Алматинскому озеру и поднимемся на Кок-Тобе. Я живу в большом городе, поэтому мне очень нравится микс из крупных городов и природы. Оставаться вне цивилизации надолго – не для меня. Перспективы туризма в Казахстане огромны. Конечно, проводить отпуск здесь немного сложнее, чем в Таиланде или на Бали, но неожиданные приключения, приятели из новых стран – это именно то, что я искал!

LET'S TALK

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Committed to Excellence KIMEP UNIVERSITY

INFORMATIONAL AND EDUCATIONAL PROJECT IN ENGLISH

Vlastimil Samek, Head of the United Nations Information Bureau of the United Nations Department of Public Information gave an interview to an MBA student of KIMEP University

College of Social Sciences

Mr. Samek has over 25 years of experience of working in different environments, mainly in Asia and Africa. Nurtleu Zhakeshov, a graduate student of KIMEP University talks with Mr. Samek about global peace, the UN agenda and its activities as well as the cooperation between the UN and Kazakhstan

You are responsible for the United Nations Information Bureau in Kazakhstan. What are your main functional responsibilities?

First, let me thank you for having the opportunity to meet and discuss.

We do appreciate the media interest in the United Nations. Actually, one of the main tasks of the activities of the UN Information Bureau is to raise awareness and to provide the public with relevant information about the UN activities at the global, regional and national levels.

I am truly impressed that today I discuss with a student of KIMEP University. KIMEP is one of the members of the United Nations Academic Impact Initiative. This UN initiative aims at a broader cooperation within academia on the global scale, so indeed it is something that also makes a difference.

For accuracy, let me just underline that the United Nations Department of Public Information, or DPI, was established in 1946 by the General Assembly Resolution, so it is already 71 years young. The main responsibility of the DPI is to promote global awareness and understanding of the work of the United Nations. We do this through radio, television, print media, the Internet, webcast, videoconferences and other media tools, but that is just part of DPI initiatives.

We are getting the news out, spotlighting the issues, focusing on the United Nations priority goals and issues and their impact on nations and people around the world. In addition to the key cooperation with the governments that represent the member states we are building partnerships with non-governmental organizations, economic communities, youth groups, media and celebrities - UN advocates and messengers. We are engaging the public through our activities and work, involving people in the work of the United Nations through, for example the network of the United Nations Information Centres. One of them is the United Nations Information Bureau here in Almaty.

In the UN New York headquarters or in other major offices of the United Nations, people can visit and see how this international organization works. For this purpose, the UN opened guided tours for visitors. Here in Kazakhstan we also offer similar possibilities, but on a smaller scale. For instance, we receive visitors from educational institutions, schools to familiarize them with the organization's work here. Such events are especially useful for students of elementary and secondary schools. In addition, we have an active exchange program for university students.

As I have already mentioned before, the United Nations Academic Impact (UNAI) includes many different universities in Kazakhstan. KIMEP University is an important member of this international initiative. The UNAI coordinates various briefings, video conferences, round tables and other educational activities with students. The program consists of various popular activities such as, for example the Model United Nations conferences. The last big annual event, the International New Silk Way Model of the United Nations took place on 28-30 April this year at Al-Farabi Kazakh National University. This university is also a member of the United Nations Academic Impact and concurrently serves as the United Nations Academic Impact Global Hub on Sustainability. This is a very important momentum. At present, we have entered the 15 year cycle of Sustainable Development Goals 2016-2030, and activities of the Hub are logically an important part of our efforts to highlight the significance of the SDGs.

If we look at it from a bit broader perspective, it is not a task for the UN only, but for all the governments representing the 193 UN member states that have signed an agreement on cooperation and achievement of the SDGs. Moreover, right now we have only 14 years left to achieve these seventeen sustainable development goals.

What is your mission in Kazakhstan?

Our main mission is to provide information, to share information, to raise public awareness about what the UN is doing globally, regionally and at the national levels.

The United Nations has 193 member states and Kazakhstan is a very important member.

We are actually meeting and having a discussion at a very significant time.

This year Kazakhstan is celebrating the 25th anniversary of becoming a member of the United Nations. The great reflection of these 25 years is very active, successful work and important international activities of Kazakhstan. For example, Kazakhstan has become a non-permanent member of the United Nations Security Council effective from 1 January 2017.

In our UN public information work we do our best to make the public aware of what we have achieved, what we do, and what we plan or expect to achieve. It is about explaining the key United Nations agenda, like specific nature of human development, human rights, gender equality, quality of education, climate change, migration & refugees, access to information, quality of life in general and, of course, environmental issues. All these tasks require joint and coordinated efforts of all the UN member states. In Kazakhstan, we have an ongoing cooperation initiative known as "Partnership for Development 2016-2020". It focuses on specific areas of cooperation between the UN and the Government. Our mission also includes the responsibility for sharing the information with the people of Kazakhstan and for making them aware of the existence of this program and its benefits.

How would you describe the interaction and distinct features of sharing information between UN and Kazakhstan?

Very active. Very successful. I would also say very motivating and very inspirational in many ways. I would like to highlight one thing, which I think is very important from my point of view — the success of a country is always based on its leadership and how the people are motivated. When we talk about the broader dimension of the interaction between an international organization and its member state, it is also the story about how the diplomacy works. If I just reflect all these years of fruitful and active interaction, I see a tremendous work done by the government and the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan that is a key partner, among others. It does not mean that other ministries are not important. They are key partners as well, because every UN entity represented in Kazakhstan has its own specialized partner.

I would also like to highlight the important role of the Permanent Representatives representing Kazakhstan at the United Nations Headquarters in New York. During all these 25 years of its UN membership, excellent and brilliant diplomats have successfully represented the country and greatly contributed to the success of UN – Kazakhstan relations.

What are the main achievements of Kazakhstan since becoming a member of the UN?

There are many. One of the most important goes back to the very beginning of Kazakhstan's independence and contribution to the UN. It is the closure of the Semipalatinsk Nuclear Test Site. The fact that Kazakhstan has decided to make its territory free from all nuclear weapons is a huge and very significant contribution to global peace. It is something that Kazakhstan and its leadership is highly praised for at the global level. It is also one of the greatest investments in the future of the country and the nation. When we talk about global development, every success always depends on peace. What Kazakhstan has done is one of the greatest examples how things need to be done, and as a human being living on this planet, I wholeheartedly applaud and thank Kazakhstan for making our world a safer place to live.

Is it allowed to be a UN representative and own a business?

Good question and a simple answer. It is not possible. For a UN employee it would represent a conflict of interests. I am reflecting the rules for the UN staff. However, for example, the United Nations Messengers of Peace, like famous actor Leonardo DiCaprio are not included in this rule, as he is an actor, not a UN employee.

Imagine that an institution would employ you and at the same moment, you would be running your business related to what you responsible for there. It would represent a conflict of interests.

How do you see the future cooperation between Kazakhstan and the UN?

We should do our best to make it as successful as possible. The UN has existed for 72 years already, but it is still a very young organization if we compare it with the overall history of the existence of the world. Kazakhstan celebrated the 25th anniversary of its Independence last year. Since then a lot has been achieved. When we try to look into the future we should see the reflection of the past, we should see the reflection of what we want to achieve and why. For example, the UN was founded in 1945 as a response to the consequences of the Second World War. Its main responsibility is to prevent global conflict, because another world war would be the ultimate disaster and most probably the end of our civilization. In our activities we sometimes succeed, sometimes we do not. Nevertheless, all our efforts should always aim at maintaining the global peace.

Let me reflect two great things related to global peace and Kazakhstan. No nuclear arms and no nuclear tests. Another important contribution is the Astana peace talks on Syria. When we achieve a peaceful solution to the problems in Syria, it will create a solid basis for future contributions and commitments related to the peaceful solutions of conflicts in other parts of the world. Hopefully, this could make our world more stable and sustainable. Something that we should not be taking for granted. It should always be our ultimate task and priority. We really have to do our best to achieve and maintain peace. It should not sound just as a phrase. The world peace should not be a dream, but achievable reality. This is also an absolute priority for both the United Nations and Republic of Kazakhstan in case of future cooperation aimed at making our planet safe and sustainable.

What was your first impression of Kazakhstan?

A very interesting and a good question. Thank you. My impressions have not changed since I arrived. Positive. I definitely see Kazakhstan's tremendous continuous progress and movement forward. Changes are taking place every year. Many impressive developments are taking place. Not only in Almaty where our office is based, but also in the capital of the country - in Astana, as well as in other cities, in the countryside — auls, in all the regions. These achievements definitely impress. For instance, the infrastructure development, access to Internet, as well as many other moments. Practically, there is no place in Kazakhstan without access to the Internet. Access to information helps us to achieve goals that we have set for ourselves in 21st century.

The "Future Energy" EXPO 2017 in Astana is sending a clear and promising message in respect of our global environmental responsibility.

It is very rewarding to have the opportunity to witness new developments happening around us in Kazakhstan every day. Wonderful nature, rich culture, impressive history, great people and also the interaction between the people of Kazakhstan and the United Nations through joint projects, discussions, initiatives as well as many other activities.

We all mutually benefit from this interaction and I truly and greatly appreciate it.

I wish the people of Kazakhstan and your beautiful country peace, success, prosperity and happiness.

Три больших препятствия на пути изобретателя

Адина Байкинова

Илон Маск, конечно, гений. А еще изобретатель, миллиардер, плейбой и филантроп. Почти как Тони Старк из фильма «Железный человек», только он реален. Казалось бы, в его резюме нет темных пятен: сплошь история побед и достижений. Успех преследует Илона по пятам, а инвесторы выстраиваются в очередь, чтобы помочь осуществить футуристичные проекты. Кажется, Маск только и делает, что получает «пасхалочки» то от правительства, то от щедрых инвесторов. Прямо рождественская сказка какая-то. Но не нужно думать, что вся история его жизни – череда солнечных дней и двойной радуги. На деле все оказывается гораздо прозаичнее. «Капитал.kz» рассказывает о трех главных препятствиях на пути Илона Маска, которые он все-таки сумел преодолеть.

SpaceX: я все еще люблю тебя

Еще до того как уйти с поста главы PayPal, Маск взял большой заем на $100 млн, чтобы начать один из самых масштабных проектов – SpaceX. Компания должна была сконцентрироваться на ракетных испытаниях, чтобы в будущем у людей была возможность колонизировать Марс. Подождите, что? Да, и на такой стартап нашлись инвесторы. Сразу после основания компании Маск занялся созданием, а затем и запуском космических ракет, но в течение нескольких лет ни одна из них так и не долетала обратно до Земли – все ракеты взрывались в воздухе. Через несколько лет (в 2008 году) компания и вовсе пришла в упадок. Маск искал дополнительное финансирование, чтобы хоть немного поправить дела. Рождественский подарок ждал его 23 декабря 2008 года, когда ему позвонили из NASA и предложили доставить на международную космическую станцию 20 тонн груза, используя ракеты компании SpaceX. Цена вопроса – $1,6 млрд. Этих денег хватило, чтобы залатать все дыры в бюджете и спасти компанию от банкротства. После этого ракеты у Маска стали взлетать и успешно приземляться как по мановению волшебной палочки. У SpaceX появился новый контракт уже на $4,2 млрд на доставку грузов на МКС с помощью беспилотного корабля Dragon. Но самым значимым событием стал повторный запуск ракеты-носителя Falcon 9 в космос. Первая ступень ракеты успешно приземлилась на плавучую платформу Of course I still love you, что в вольном переводе означает «Конечно, я все еще люблю тебя». Отметим, что она уже летала в космос практически год назад.

Tesla: авто на электротяге

2008 год как-то сразу не заладился для Илона Маска. После того как удалось спасти SpaceX, подоспели проблемы с его другим проектом – Tesla. Компания, в которую Маск вложил $70 млн личных средств и возглавил совет директоров, также отчаянно нуждалась в новых инвестициях, взять которые было неоткуда. Кроме того, первый автомобиль, выпущенный компанией, – Tesla Roadster – оказался куда дороже, чем было запланировано. Вместо $25 млн для вывода автомобиля на рынок Маску пришлось потратить в пять раз больше, а именно $140 млн. Он даже увеличил цену на те авто, которые были заказаны заранее. Это вызвало массу негодования и возмущения среди будущих покупателей, которые собирались приобрести электрокар. Маск пошел на рискованный шаг и анонсировал, что компания будет выпускать Tesla Model S – электрокар премиального класса. Видимо, ключевым словом здесь было «премиальный», так как изобретатель тут же получил нужную сумму. Маск получил дополнительные $50 млн и тем самым спас себя и компанию.

Дела медленно пошли в гору, а в этом году изобретатель представил первый готовый бюджетный электрокар Tesla Model 3, который станет дешевым аналогом авто от Tesla. Его цена – около $35 тыс.

«На самом деле я не верил, что Tesla будет успешной. Я думал, мы разоримся. Но я был убежден, что мы должны хотя бы попытаться исправить убеждение людей о том, что электрокар должен быть несимпатичным, медленным и скучным. Прямо как машина для гольфа. Если есть что-то действительно важное для вас, то вы должны попытаться. Даже если более вероятным результатом будет неудача», – позже признался Илон Маск в интервью для издания Top Speed Car.

X.com: память о прошлом

Домен X.com значит для Маска немного больше, чем просто адрес уже созданного сайта. Это, скорее, сентиментальные воспоминания о былых временах. Дело в том, что перед тем, как PayPal получил свое имя, компания называлась X.com и была вторым стартапом Маска после Zip2. Проект представлял собой интернет-банк, но вскоре объединился с Confinity. Название пришлось поменять на PayPal, а Маска тем временем уволили из компании по решению совета директоров. Казалось бы, у Маска снова случился провал, но через несколько лет eBay решил купить PayPal за $1,5 млрд, а так как у Маска все еще была доля в компании, он получил около $175 млн. В этом году Маску удалось купить домен X.com, так сказать, по старой памяти. По предположению интернет-издания TechCrunch, домен обошелся ему в $5 млн.

«Спасибо PayPal за то, что позволил мне купить обратно X.com! Сейчас у меня нет планов, но он имеет большую сентиментальную ценность для меня», – сообщил Маск на своей страничке в Twitter.

Длинный список трудностей Илона Маска

По данным: Kickresume КАПИТАЛ

1995 – Не смог устроиться на работу в Netscape

1996 – Вытеснили с поста ген. директора из его же компании Zip2

1999 – Первый продукт PayPal был оценен как один из 10 худших бизнес-идей

1999 – Разбил свой первый Mclaren F1 стоимостью $1 млн

2000 – Выгнали из PayPal во время медового месяца

2008 – В Top Gear посчитали, что Tesla Roadser не более чем «еле передвигающийся научный эксперимент»

TESLA MOTORS SPACEX

2008 – Tesla и SpaceX на грани банкротства

2013 – Первая ошибка при посадке на платформу в океане

2014 – Спонтанное самовозгорание батарей в Tesla Model S

2015 – Взрывы во время четвертого запуска и при второй и третьей посадках беспилотных кораблей

2016 – Доставка Model X задерживалась на 18 месяцев

Сейчас – Состояние Илона Маска оценивается в $14.8 млрд

Компании, которые не смогли

Истории провалов от тех, кто очень хорошо начинал

Арина Усманова

По данным Global Entrepreneurship Center, опубликованным в 2010 году, ежегодно в мире появлялось 50 млн новых компаний. Сегодня эта цифра возросла почти до ста миллионов. Треть из них будет более или менее успешно работать. Будут среди них и стартапы с уникальными торговыми предложениями, и обычные розничные магазины, и «дочки» мировых гигантов. Но лишь единицы завоюют рынок и смогут стать именем нарицательным, а большинство так и не справится с «красным океаном» конкурентной среды.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» предлагает читателям вспомнить компании, продукты которых будоражили умы и кошельки потребителей два последних десятилетия, но канули в Лету, доказав, что деньги – не главное.

Jawbone

Калифорнийская Jawbone – самый свежий пример провальной истории. Компания начала заниматься носимой электроникой еще до того, как это стало мейнстримом. С 1999 года американцы смогли привлечь инвестиции венчурных и государственных фондов со всего мира. В распоряжении Jawbone было $900 млн и более 200 патентов на уникальные разработки. Но все же компания прославилась благодаря фитнес-браслетам, о которых мечтала вся продвинутая молодежь последнего пятилетия. Браслеты Jawbone отличались от конкурентов стильным лаконичным дизайном и, конечно же, способствовали продвижению ЗОЖ в массы. Фитнес-гаджет вместе с приложением для смартфона считал шаги и калории пользователя, рассчитывал нужную физическую активность, будил в короткую фазу сна, позволяя выспаться, и даже анализировал ваше настроение. Но все эти преимущества почему-то не смогли сделать устройство лидером среди конкурентов. Jawbone так и не прыгнула выше 1/20 доли рынка. В прошлом году компания приостановила производство, а остатки продукции со складов распродала по бросовой цене. Поддержка устройств приостановлена в начале июля 2017-го.

Основатель компании Хусейн Рахман займется новым проектом Jawbone Health Club, деятельность которого будет сконцентрирована на разработке оборудования и программного обеспечения для медицинских учреждений.

Seagway

Американец Дин Кеймен разрабатывал экзотическое средство передвижения целых 10 лет. В 2001 году первый скутер был испытан на дорогах страны, на выпуск первой партии инвесторы не пожалели $125 млн. Сам Стив Джобс прочил сегвеям большое будущее: «Если достаточно людей увидят эту машину, вам даже не придется убеждать архитекторов строить для них города, это произойдет само собой». Дин Кеймен предполагал продавать по 10 000 штук электрических транспортных средств с двумя колесами в неделю. Компания планировала достичь миллиардных продаж чуть ли не быстрее всех в истории. Однако заоблачные цены сделали свое дело: за четыре года Seagway продала 24 000 скутеров. Сегвей был уникальным, но слишком дорогим – до сих пор, несмотря на огромное количество китайских аналогов, аппарат стоит более $1000.

В 2013 году компания Seagway Inc. была продана Summit Strategic Investments. В 2015-м убыточный стартап продали пекинскому Ninebot.

Siemens Mobile

Немецкий гигант, основанный известнейшим ученым и изобретателем Вернером Сименсом и Иоганном Гальске в далеком 1847 году, возвел первую телеграфную линию в Германии. Помимо телеграфных столбов силами сотрудников Siemens в Будапеште появились знаменитые трамваи, в Берлине – метро и первый завод по производству ламп накаливания, а Зимний дворец в Санкт-Петербурге перманентно сиял электрическими огнями. Хотя история концерна сопровождали и неудачи, в целом его судьба выглядела довольно безоблачной.

В 1985 году Siemens подарил миру первый сотовый телефон, спустя 7 лет – GSM-телефон немецкого производства. В 1990-х о Siemens знал весь мир. Немецкая компания в глазах обывателей была основным и чуть ли не единственным производителем мобильников. Siemens подарил миру первые «сотки», цветной экран, MP3-плеер, телефон-слайдер и встроенные карты памяти. В 2000-м лидер рынка мобильных устройств пустился в поиски новых технологических решений и выкупил специализированное подразделение фирмы Bosch. Однако не ошибается? Программное обеспечение телефонов концерна не было проработано до конца и нуждалось в постоянной перепрошивке. К неудачным техническим решениям прибавились промахи в менеджменте.

В 2005 году убыточное подразделение Siemens Mobile, еще недавно приносившее компании львиную часть дохода, было выкуплено компанией BenQ. Спустя год на рынке появились аппараты BenQ-Siemens. Но в итоге даже такие кардинальные шаги не помогли – слияние не принесло прибыли, и BenQ Mobile разорилась.

Formspring

Социальную сеть, позволявшую пользователям делиться своими секретами, запустили разработчики конструктора сайтов Formstack в ноябре 2009 года. Программисты отметили популярность формы «Спросите меня о чем-нибудь» среди пользователей. Было решено запустить отдельный сайт. Его посещаемость зашкаливала, сервис стал безумно популярен среди тех, кто часами сидел в Facebook, Twitter и «ВКонтакте». Formspring вскоре был выделен в отдельную компанию, которая переехала в Сан-Франциско. В 2011 году среди пользователей появились верифицированные аккаунты звезд. За 4 года существования ресурс накопил 4 млрд ответов и имел 28 млн пользователей. Идея была уникальна, но проста в исполнении. У платформы появилось множество конкурентов – один за другим создавались сайты-клоны Ask.fm, TumbIr, MyYearbook. В 2010-2012 годах компанию поразили скандалы: подростки совершали самоубийства после получения оскорбительных анонимных комментариев на сайте. В 2013-м сайт перекупили и провели ребрендинг, а в 2015 году он канул в Лету, став частью сервиса знакомств Twoo.

Шеф-путешественник – о бистрономии и молекулярной кухне

Елена Тумашова

«Берем филе рыбы. Жарим его шкуркой вниз – чтобы она была хрустящей, обязательно поливаем сверху горячим оливковым маслом…» – когда Эльдар Кабири, шеф-повар, путешествующий по миру, описывает, как он готовит то или иное блюдо, кажется, будто через пару секунд ты сможешь в реальности насладиться аппетитным ломтиком. И чувствуешь аромат мяса, приготовленного су-вид с французскими травами, и легкий вкус десерта с клубничным мороженым… Но воображение безоговорочно сдается, когда Эльдар рассказывает о своей работе в знаменитейшем испанском ресторане Mugaritz: то, что готовят там, не попробуешь больше нигде в мире.

В Алматы шеф-путешественник побывал на Фестивале городской еды, который прошел в начале июля. Мы встретились перед его мастер-классом и поговорили о том, почему шефы, отмеченные звездами Мишлена, открывают бистрономические рестораны, почему важно питаться сезонными продуктами и что такое «десерт на тарелке».

– Бистрономия ведь зародилась во Франции?

– Да, во Франции, и этот тренд существует уже несколько лет, сейчас он хорошо распространен. Что значит «бистрономия»? Это «бистро» плюс «гастрономия». Концепция такова: должно быть вкусно, обязательно хорошо выглядеть и не так дорого, как в мишленовских ресторанах. Но при этом в приготовлении используются все те же базовые техники французской кухни. Основное отличие в том, что бистрономические блюда всегда большие. В ресторанах, имеющих звезды Мишлена, порции гастрономические – только для дегустации. Вам принесли кусочек рыбы, немного соуса, немного пюре, одну-две морковочки – вот и все блюдо.

Практически у всех именитых французских шефов есть ресторан, получивший звезды Мишлена, награды и т.д., и ресторан, тоже хороший, но больше рассчитанный на людей со средней зарплатой. Второй, я так думаю, открывают для того, чтобы больше заработать.

– Бистрономия появилась больше всетаки из экономических соображений?

– Не только, быстрота и простота приготовления тоже играют роль. Но экономические причины, конечно, прежде всего, и для людей, которые не могут себе позволить пойти в мишленовский ресторан, потому что там очень дорого, и для самого шефа, который практически не зарабатывает денег на своем мишленовском ресторане. Рестораны со звездами – это больше для удовольствия, имиджа, наград, потому что там используются очень дорогие продукты и нужно много людей. Такие рестораны много не зарабатывают. Единственное, работа там держится на стажерах – они работают в основном бесплатно.

– Сколько составляет средний чек в мишленовских и бистрономических ресторанах?

– В мишленовских зависит от количества звезд и объема меню, есть ли вино или нет, обедаете вы или ужинаете. Все эти факторы влияют на цену. В среднем может быть от 90 до 300 евро и даже выше за человека. В бистрономии намного дешевле – может, 60-80 евро за меню, но тоже все зависит от того, что вы пьете, в какое время суток едите и что в сезоне. Такие расценки в Европе, в Париже в частности.

«Презерватив» на тарелке

– Расскажите о своем опыте работы в испанском ресторане Mugaritz, который называют наиболее важным гастрономическим явлением в мире за последнее время.

– Я подал свое резюме в этот ресторан, с 1 января был принят на работу и поехал работать туда. Этот ресторан входит в топ-50 лучших ресторанов мира, в этом году ему 20 лет и в последние 5-6 лет он всегда в десятке.

Там совершенно другая культура и кухня! Когда я начал там работать, в моей голове все полностью поменялось! Мы можем приготовить огурец так, что вы посмотрите на него и не будете знать, что это. Это молекулярная кухня.

Девять месяцев в году ресторан работает, на три месяца закрывается, за это время повара разрабатывают новое меню, оно меняется каждый сезон. Блюд очень много. Они маленькие, но на человека может приходиться по 22-23 блюда. Особенность в том, что каждый человек получает совершенно другое блюдо. Например, мы с вами пойдем в ресторан. Вы можете сказать, я не ем мяса, у меня аллергия на какие-то орехи или на морепродукты. И вам дадут меню, в котором будут исключены эти продукты. Каждый из нас получит свое меню, и, возможно, мы с вами будем есть совершенно разные блюда.

Из фишек этого ресторана. В этом году там отменили ножи и вилки. Порции миниатюрные, их можно есть руками. И еще решили отказаться от десертов. Это новая концепция, шеф пришел к тому, что неактуально сервировать десерты в этом ресторане: люди ходят туда не для того, чтобы набить живот. Если вы хотите наесться – пожалуйста, пицерия, шашлычная и пр. Туда люди приходят для того, чтобы испытать что-то новое – что-то, что люди никогда не пробовали и не смогут попробовать нигде в мире. Как вам такое: блюдо, похожее на, простите, презерватив с начинкой? Нет, презерватив не настоящий, но очень похож. Там подают блюда, которые вы себе даже представить не можете. Это все молекулярная кухня.

– Молекулярная кухня все еще на пике или ее популярность угасает?

– Я бы сказал, что сейчас происходит смешение классических французских техник и молекулярной кухни. Например, мы можем сервировать вам простую жареную рыбу с пюре, заключительным штрихом в этом блюде будет молекулярная пенка как соус.

В гастрономических и бистрономических ресторанах сейчас применяют довольно новую технику для готовки овощей, рыбы, мяса. Она помогает сохранить оригинальный вкус. Смысл ее в том, что нужно готовить обязательно на одной температуре – не понижая и не повышая ее. Вы почувствуете разницу во вкусе сразу же, если попробуете мясо, приготовленное по этой технике, и мясо, приготовленное, например, на гриле: концентрация вкуса будет раз в десять выше.

Овощи и фрукты – только в сезон

– А что это за тенденция, связанная с сезонными овощами?

– Это довольно новый тренд. Сейчас большая проблема в том, что люди не заботятся об окружающей среде. Я видел, что у вас весь мусор складывают в кучу, в Европе всегда – пластик к пластику, стекло – к стеклу и т.д., иначе вы получите штраф.

В Европе стали больше думать о бережном отношении к природе и через использование продуктов. Я не буду готовить вам десерт из клубники зимой, когда ее нет. Я приготовлю вам клубнику в сезон – в мае, июне, максимум начале июля. Овощи и фрукты выращивают в теплицах, чтобы они были круглый год. Это неправильно. Очень многие шефы – знаменитые и незнаменитые – в Европе и Южной Америке решили, что будут лучше пользоваться ингредиентами, которые дает нам природа.

Думаю, до Казахстана эта тенденция дойдет обязательно. Но это зависит от самих людей, от культуры, от того, насколько вы хотите перенять тенденцию, насколько вы хотите учиться.

Кстати, еще одна новая тенденция – использование ингредиентов по максимуму. Вот, например, яблоко. Режем его кубиками для десерта, добавляем яблочное пюре. Что мы еще можем взять от яблока? Кожуру, обычно ее выбрасывают. Режем, сушим в специальной сушке, посыпаем наш десерт стружкой – и вот вам хрустящий крамбл.

– «Десерты на тарелке» – что это за тренд?

– Это новая тенденция в кулинарии. Сейчас много шефов и кулинарных инструкторов делают обычные десерты, которые легко можно купить в бутиках или заказать в отеле. Те же эклеры или макароны, или торты. «Десерт на тарелке» – это именно то, что подается в ресторанах.

В моем понимании на тарелке обязательно должен быть фрукт, соус, крамбл (что-то хрустящее – чтобы смешать с фруктом и соусом) и, наверное, сорбе или мороженое. В общем 4-5 важных ингредиентов на тарелке. Смотрим, что у нас есть. Например, банан и орехи. Давайте думать, что из этого можно сделать. Думаю, я бы приготовил какой-нибудь соус, который пойдет с бананом, можно карамелизировать орехи, использовать крамбл. Насколько развито воображение – делайте. Можно положить безе, полить ванильным маслом для аромата, можно положить кокосовое, шоколадное или ванильное мороженое. И те же фрукты – замороженную клубнику или малину.

Шеф и море

– Слышала, есть новые подходы, связанные с рыбой и мясом…

– Да, есть. Возьмем рыбу. Идея в том, что мы хотим сохранить море как оно есть. Сейчас по всему миру развито браконьерство. Рыбу вылавливают тоннами, а потом не могут продать, половина оказывается испорченной и просто выбрасывается. Рыбу выращивают искусственно. Мы производим продуктов больше, чем в этом есть потребность. Это неправильно. Правильнее, когда рыбак идет в море – его улов мы и готовим в этот день. Если море не дало ничего – извините, у нас в меню сегодня рыбы нет. Но, к сожалению, многие просто делают бизнес. Главное, побольше выловить, побольше продать, побольше получить прибыли.

Во Франции в хороших ресторанах есть свои рыбаки. Что они поймают, то и будет в меню. Такие рестораны не станут покупать рыбу, выращенную на фермах. Море, кстати, ведь тоже сезонно – есть рыба, которую можно вылавливать зимой, есть «весенняя», «летняя», и это не одна и та же рыба.

Я думаю, лучше есть рыбу или мясо, или любой ингредиент животного происхождения раз в одну или две недели, но хорошего качества, чем есть рыбу и мясо с ферм, где животных накачивают антибиотиками, протеинами.

Как овладеть кофейной магией и выстроить успешный бизнес на сегментировании

Арина Усманова

Азат Сугирбеков – обычный казахский парень, за плечами которого тяжелая работа в ночном клубе, неоконченное высшее и тернистый путь к собственному бизнесу, пусть и на партнерских началах. Предприимчивый бариста встречает нас радушной улыбкой и двумя чашками мягкого капучино. Во время нашей утренней беседы в одном из алматинских бизнес-центров к совладельцу Buffeteria подходят деловитые казахстанцы в хорошо сидящих костюмах. Они здороваются и просят по-свойски: «Мне как всегда».

С еженедельником «Капитал.kz» Азат делится креативными составляющими рецепта успешного эспрессо-бара. И чашкой кофе, конечно же.

– В городе столько кофеен! Почему вы решили стать бариста и открыть свою?

– Так случилось, что во время учебы я подрабатывал барменом в ночных клубах. Подработка плавно переросла в основную деятельность, поэтому с дневного факультета финансов гремевшего в то время Центральноазиатского университета я перешел на заочку. Я не видел смысла тратить время на шаблон, который навязывает общество, ведь профессия бармена мне очень полюбилась. Недаром барменов называют вторыми психологами – расслабившиеся клиенты делятся своими историями. Поначалу было тяжело пропускать через себя чужую душевную боль, я переживал за каждого гостя, но, с другой стороны, это было интересно. Чтобы как-то помочь, я начал готовить что-то особенное – напиток под гостя. В каждые бокал и чашку я вкладывал и продолжаю вкладывать душу. Вода – это субстанция, которая впитывает в себя всю информацию. Плохое настроение, недосып, а тем более болезненное состояние всегда передаются человеку через напиток. Я всегда замечаю: в такие моменты он часто не получается. Каждое утро, выходя на бар, я стараюсь поймать правильный настрой и помнить о том, что работаю для каждого клиента.

– И все же сегодня вы не бармен, а специалист по кофе.

– В моей профессии было одно «но» – я не видел света, работал только ночью с графиком 2 через 2. Мне хотелось быть «белым человеком» – с пятидневкой и нормальными выходными. Поэтому пошел стажироваться по специальности в банк, но быстро понял, что без бара мне не жить. И так в 2012 году я наткнулся на объявление о поиске бариста в эспрессо-бар в «Нурлы Тау». Когда начал работать с кофе, поначалу совсем не понимал его: это же гадость, думал я. Никакой эстетики. В алкогольных напитках миллион тонкостей, а здесь что? Горькая темная субстанция из жаренных зерен. Может, еще семечки пощелкать? Однажды подошла девушка и сказала мне, что мой кофе отвратительный. Появилось еще пару таких «доброжелателей». Критику воспринял болезненно. Ну кого это не заденет? Даже думал вернуться в привычную ночную жизнь. Но в итоге понял, что ошибкой было то, что я не изучил свое дело. Одним утром проснулся и дал себе обещание не отступать… Тогда я начал штудировать YouTube и Google, читая статьи и просматривая видеоуроки. Делал это часами, часто оставался в бизнес-центре до утра, чувствуя себя химиком – миксовал кофейные коктейли и дегустировал новые вкусы. В итоге стал самочувкой и полюбил этот напиток всей душой.

– И тогда вас пригласили в бизнес?..

– Да. Мне стало поступать очень много предложений – кофейни, рестораны и даже партнерские отношения. Инвестор нашего эспрессо-бара не захотел терять меня и предложил долю в бизнесе, поставив меня у руля. Дальше – больше. Мне оказали финансовую помощь для развития кофеен и эспрессо-баров в сегменте, который мне казался перспективным. Инвестор рассматривает мои предложения, вкладывает деньги, а моя деятельность заключается в продвижении, организации процесса и обучении.

– Почему вы выбрали сегмент бизнес-центров?

– Обычная кофейня требует сменного присутствия персонала, а я думаю о своих ребятах-бариста и сам знаю, насколько тяжело работать нон-стоп. Я хочу, чтобы мы отдыхали по праздничным дням и нормально жили. Поэтому у нас три заведения – два в бизнес-центрах и одно в Университете Нархоз. Там, правда, пока больше прибыли приносит продажа лапшей. Но работа с молодыми людьми – очень важная тема. Посредством прививания культуры питья кофе в университетах мы выращиваем будущее поколение любителей и ценителей кофе.

– Каков на сегодняшний день казахстанский рынок кофеен, есть ли культура потребления напитка?

– История казахстанских кофеен началась с 2000-х годов – тогда, когда сюда зашли крупные компании, поставляющие оборудование, – Musetti, Lavazza, «Данкинг». Они предлагали итальянский способ обжаривания, который отличается горечью. Поэтому у нас сформировалось представление о том, что кофе должен быть горьким. В 2011-2012 годах рынок совершил рывок – появилось много мини-кофеен и частных мастеров-обжарщиков, которые самостоятельно изучали искусство в Европе. Они-то и рассказали нам о том, что кофе не обязательно должен быть горьким, и есть разные способы обжарки и приготовления. В то же время появились первые алматинские и астанинские чемпионаты бариста, которые медленно, но верно воспитывали рынок.

– А что насчет помещения? Какие требования?

– Поиском и тоже занимаюсь. Требования к месту довольно простые – первые этажи, метраж от 20 метров на островок до 55 метров на полноценное заведение, адекватная арендная плата, количество сотрудников более 500 человек и расположение выше Толе би. Дело в том, что в наших эспрессо-барах помимо кофе есть и еда – десерты, порционные бизнес-ланчи. Но мы не готовим их самостоятельно, а наши поставщики находятся в верхней части города. Мы всегда смотрим на время – к 9 утра все должно быть на витрине. Если бизнес-центр будет располагаться ниже, то поставщики успеют только в 11-12, а это уже поздно – человек хотел позавтракать, а у нас ничего нет. Ну и контингент нужен подходящий. Продвигать правильный, специально заваренный кофе получится только там, где люди способны его купить.

– Как вы выстраиваете ценообразование?

– Больших накруток у нас нет. Если вы заметили, цены даже ниже рыночных. Мы озабочены тем, чтобы работник бизнес-центра мог позволить себе кофе каждый день, а не один раз в неделю. В бизнес-центре «Шартас» мы окупились через 1-1,5 года. Вообще окупаемость – штука, которая не так сильно зависит от вкуса напитка или цен. Я помню, как эспрессо-бары загорались и потухали, так и не выйдя в плюс. Потом у них менялись владельцы, которые оказывались влюбленными в свою работу, и кофейни становились безумно популярными. Большие средства нужны для покупки обжарочного аппарата, ростера. Мы арендуем его у собственного обжарщика, профессионала высокого класса. Пока у нас есть три линии – «Эфиопия», «Гватемала» и «Бразилия». Сейчас на рынке Казахстана очень популярна смесь «80 на 20» – арабика с робустой. Ее мы тоже делаем.

– В интерьере тоже предпочитаете натуральные материалы? Везде очень много дерева!

– Да, в оформлении эспрессо-баров я тоже принимаю участие. Я человек дерева! Это можно распознать по тому, что меня окружает, – кофейное дерево, коричневый цвет, карандаши и бумага, рисование. Все эти предметы так или иначе связаны.

– Кстати, о рисовании. Необычные стаканчики с яркими граффити – это сделано вручную?

– Да. В детстве я тяжело заболел. Целый год нужно было себя чем-то занимать, поэтому начал рисовать и читать книги. Тогда и осознал: в рисунках можно воплощать свои мечты! И вот рисую по сей день. На стаканчиках – молодые девчонки-модницы, постеры Keep calm и герои нашего времени. В будущем я планирую запустить линейку стаканчиков с рисунками. Я познакомился с очень сильным химиком, мы уже обсуждаем технологии. Производство ведь недешевое! Рисую я не только на стаканчиках, но и на напитках. Моя любимая техника – эчинг. Тренировался долго, но успеть нарисовать что-то интересное корицей или шоколадом за те 2 минуты, пока кофейный напиток не остыл, – это захватывающе!

– А раскраски-антистресс, которые лежат на столах ваших кофеен?

– Это такой релакс для деловых людей. Раскрашиваешь листочек, и эмоции, которые засели в подсознании, выплескиваешь наружу. Заходят гости, начинают рисовать и через час просыпаются со словами «о, боже, где я!», не заметив, как пролетело время. Вообще секрет Buffetteria – теплое общение с бариста и впечатления. К нам идут расслабиться, переключить внимание с рабочих вопросов и снять стресс. Кстати, запах кофе является одним из трех уникальных ароматов, которые снижают этот самый стресс. Два других – это запахи свежеиспеченного хлеба и свежескошенной травы. Организовать пекарню в бизнес-центре довольно проблематично, ежедневно скашивать траву – тем более, особенно зимой (смеется). У нас остается кофе, и открыть эспрессо-бар в бизнес-центре – это лучшее решение.

– Куда планируете развиваться?

– Вообще, я занимаюсь обучением персонала, хотя есть и обычные посетители, которые хотят научиться варить хороший кофе у себя дома. Спрос на такие знания хороший, поэтому мы хотим создать школу по кофейному мастерству. Еще я недавно ездил в Астану – ко мне обратилось руководство крупной казахстанской финансовой организации, хотят свои кофейни открыть. Там непаханое поле! Ну а глобально – хотелось бы когда-нибудь выйти с Buffetteria на мировой рынок.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

БУКЕТ «ФЕРРАРИ» НА ПРОДАЖУ

В августе на аукционе RM Sotheby's с молотка уйдет коллекция из 13 классических и современных Ferrari, выпущенных между 1961-2011 годами. Бриллиантом собрания считается представитель линейки 250 GT – 1961 250 GT SWB Berlinetta с номером шасси 2985, 110-й по счету из 165 выпущенных машин серии. Это один из двух автомобилей коллекции, который не окрашен в фамильный красный цвет Rosso Corsa red, а имеет нежный серебристый колер Argentino. Финальная стоимость купе может составить сумму от $8,5 до 10 млн. Значительно более доступный, но не менее редкий 275 GTB 4 Berlinetta от Scaglietti покинул цех в Маранелло в 1967 году и тогда же импортирован в Штаты. Автомобиль пребывает не только в прекрасной форме, но и сохранил оригинальную заводскую комплектацию, включая технические документы и набор инструментов. Ожидаемая цена – $3,25 млн. Венчает историческое трио 1969 Dino 206 GT – один из 152 собратьев с таким индексом в названии. Всю свою долгую жизнь машина пронежилась в Европе и лишь в 2014 году была привезена в Америку. Поскольку «Дино» и на старте продаж считался доступным «Феррари», то и его нынешняя цена относительно демократична – $650-750 тыс. Прочие Ferrari в этом обширном списке включают 1991 F40, 2011 599 GTO, 1984 512 BBi, 2005 575 Superamerica, 2009 430 Scuderia, 1976 308 GTB Vetroesina, 1989 328 GTS и т.д. Их стоимость варьируется в довольно широком диапазоне: от $90 тыс. до 1,5 млн. Аукцион состоится 18 августа в Монтерее, Калифорния, в ходе знаменитого смотра автомобильной красоты Pebble Beach Concours d'Elegance.

ЖИЗНЬ БЕЗ СТРАСТИ – НИЧТО!

79-летняя ирландская гонщица лично опробовала болид «Формулы-1», став самым возрастным человеком, когда-либо сделавшим это. Розмари Смит – профессиональная гонщица, чья карьера началась более полувека назад. В 1966 году она выиграла Женский кубок на ралли в Монте-Карло. За прошедшие десятилетия ее страсть к гонкам не утихла. Сегодня ирландка владеет собственной автошколой, где для обучения молодых водителей используются, в частности, хэтчбеки Renault Clio. В знак признательности к лояльному клиенту в Renault Sport предложили госпоже Смит осуществить мечту – сесть за руль «формульного» болида – 800-сильного Lotus-Renault E21 сезона-2013. «Считается, что в моем возрасте я должна сидеть дома и вязать носки... Но этот адреналин, этот свист воздуха – было просто потрясающее ощущение, – поделилась своим восторгом Розмари. – Я думаю, если ты действительно хорош в чем-то, ты не должен от этого отказываться. У тебя должна быть страсть».

ДЕНЬГИ ЖГУТ КАРМАН

Флойд Мэйвезер продемонстрировал свежевыписанный чек на $100 млн и сообщил между делом, что купил себе сразу две LaFerrari. Знаменитый боксер сделал это заявление во время полета в салоне частного самолета. В видеоролике, опубликованном FightHype, Мэйвезер рассказал, что теперь ему принадлежит пара LaFerrari – одна красная и одна белая. Поклонники марки в курсе, что данная модель обычно не предлагалась в белом цвете. Однако в Ferrari всегда шли навстречу индивидуальным запросам клиентов, особенно таким преданным, как «Денежный Мэй», поэтому тема белого LaFerrari особо никого не поразила. Гораздо больше возбудил общественность чек на круглую сумму, выписанный спортсмену в преддверии его грядущего поединка. «Бой века» между чемпионом мира по боксу в пяти весовых категориях Флойдом Мэйвезером и легендарным бойцом ММА Конором МакГрегором состоится 26 августа. Во время пресс-конференции боксера и бойца ММА в Нью-Йорке Мэйвезер призвал оппонента поставить на кон свой гонорар, раз он уверен в своей победе. «Если ты веришь в себя, то сделай ставку на весь свой чек. Подними давление. Я не ухожу, не сгибаюсь под давлением. Я лучший. Я знаю, что являюсь лучшим», – заявил Мэйвезер.

Nissan Terrano new – бренд имеет значение

Оксана Черноножкина
Фото автора

На рынке стран СНГ, в том числе и в Казахстане, начались продажи обновленного Nissan Terrano. Автомобиля для тех, кому очень нравились характеристики Renault Duster, но кому было не комильфо покупать автомобиль бюджетного бренда.

Если рассуждать с чисто практической точки зрения, то переплачивать за автомобиль только потому, что у него чуток иная «обертка» и другой шильдик, – бред. Есть люди, кому просто по статусу не положено смотреть в сторону тех или иных брендов. И история знает немало тому примеров, самые яркие из которых: VW Touareg – Porsche Cayenne и Toyota Land Cruiser 200 – Lexus LX570. Теперь вот еще Renault Duster – Nissan Terrano.

Terrano всегда был хорошим, добротным автомобилем, а после того, как во втором десятилетии этого века ему дали второй шанс – третье поколение модели увидело свет в 2013 году – стал еще и стилягой. Более того, модель постоянно совершенствуют. К примеру, в прошлом году появилась модификация с двухлитровым двигателем и автоматической трансмиссией, а изменения этого года были направлены на повышение комфорта. И кстати, все улучшения автомобиль получает благодаря отзывам непосредственных потребителей – пожелания клиентов в Nissan систематизируют и стараются рационально применять. Яркий тому пример – последние «обновки» модели. Первое, что отметят те, кто уже был знаком с этим автомобилем – клаксон переехал на привычное место, то есть на ступицу рулевого колеса, а подсветка шкал на приборной панели стала белой. Также автомобиль получил новое рулевое колесо, новую обивку салона, обогрев лобового стекла, дистанционный автозапуск двигателя, новую магнитолу, навигационную систему с 7-дюймовым дисплеем, новую камеру заднего вида с более четкой картинкой и круиз-контроль с ограничителем скорости. А еще стали длиннее подушки передних сидений, что позволяет с большим комфортом расположиться за рулем.

Просторный салон, 5 полноценных мест, множество ниш для всякой мелочевки, обширный багажник – 408 литров в модификации с полным приводом и 475 с передним. Лично меня смутил лишь бардачок. Он довольно вместительный и расположен удобно, но вот чтобы его закрыть, требуется усилие. Точнее хлопать крышкой при закрытии приходится чуть ли не со всей дури, от этого механизм замка может быстро прийти в негодность. Вы уж там посмотрите, господа инженеры, как это исправить…

Впрочем, «голосуют» покупатели за этот автомобиль вовсе не из-за вместительного бардачка. Перво-наперво в Terrano ценят его внедорожные характеристики и неприхотливость. За счет высокого клиренса (210 мм), коротких свесов и стальной защиты днища ему не страшны наши разбитые дороги, каменные насыпи, грязевые ванны и броды. Свою лепту здесь вносит и система полного привода 4All Mode. Она непрерывно анализирует ситуацию, перераспределяя крутящий момент между осями для максимально надежного контакта с поверхностью дороги. У нее три режима: 2WD, Auto и Lock. Первый помогает сократить расходы на топливо, отключая полный привод. Второй в зависимости от типа покрытия сам решает сколько тяги на какую пару колес перекидывать. Третий же позволяет не беспокоиться о возникающих на пути препятствиях: главное – в настоящие топи не лезьте, а то потом и трактор не поможет.

Линейку двигателей представляют бензиновые силовые агрегаты – 1,6-литровый мотор мощностью 114 л.с. и 143-сильный атмосферник объемом 2 литра. Оба уже проверены временем и хорошо зарекомендовали себя на практике. Первый предлагается с 5-ступенчатой «механикой» в переднеприводной модификации и с 6-диапазонной МКП в полноприводной версии. Второй доступен только в варианте с полноприводной трансмиссией, зато может работать как с 6-ступенчатой «механикой», так и с «автоматом». И что самое приятное – оба мотора адаптированы под бензин АИ-92.

Единственное, я бы добавила еще автомобилю добротный обвес – если в планах вы намерены использовать его и вне бетонных джунглей. А то родной – пластиковый, окрашенный в цвет кузова, хлипковат. При желании вы можете также оснастить Terrano защитной накладкой на бампер, горизонтальной багажной сеткой, дефлектором капота, боковыми дугами с подножками, рейлингами на крышу, креплениями для велосипеда и т.д. и т.п. – все это есть в перечне фирменных аксессуаров у дилеров.

А вот большой и яркой палитрой оттенков кузова модель не блещет. Да и не нужно ей этого. Пять практичных вариантов – ледниковый белый, черный, серый, синий, серебристый – вполне достаточно. Комплектаций же предлагается четыре – Comfort, Elegance, Elegance Plus и Tekna. Стоимость начинается от 6 106 000 тенге.

15 минут и дальше в путь

Оксана Черноножкина

Пока в Mercedes готовились к мировой премьере своего нового X-класса в Кейптауне (ЮАР), а французы решали, стоит ли в будущем полностью отказываться от ДВС (причем не только дизельных, но и бензиновых), в Казахстане открыли первую промышленную станцию для зарядки электромобилей.

Новая автозаправочная станция комплекса Compass АЗС + express market, открывшаяся в Астане, кардинально отличается от тех, что уже есть в РК – установленная на ней быстрая зарядная станция модели Terra 53 компании ABB позволяет заряжать электромобили всех типов до 80% за 10-30 минут и регулировать потребляемую мощность постоянного и переменного тока, используя один из трех разъемов CCS, CHAdeMO и Mode3. По большому счету, это первая быстрозарядная станция в Казахстане мощностью в 50 кВт, позволяющая проводить подзарядку аккумулятора 24 кВт и подходящая для 13 брендов мирового автопрома.

Хозяева автозаправочной станции отметили, что в период проведения Expo Astana 2017 (все лето) электрозарядка будет производиться бесплатно. Тем не менее ажиотажа на ней не наблюдается. И тому есть вполне объективные причины: на сегодняшний день в нашей стране зарегистрировано всего чуть более 200 единиц электромобилей. Однако спрос на электромобили все же есть. Так, за первое полугодие текущего года казахстанцами было куплено 19 легковых электромобилей (за аналогичный период в прошлом году было продано всего 9 электромобилей). Причем большая часть из них пришлась на автомобили люксового сегмента – конечно же, модели Tesla (Model X стоит от $85,5 тыс., а Model S – от $66 тыс.). Помимо этого, нашими соотечественниками было приобретено 4 единицы самого популярного в мире электромобиля – Nissan Leaf и по одному экземпляру таких моделей, как Renault Twizy, Lada Vesta EV, Kia Soul EV и JAC iEV6S. При этом 10 из них были зарегистрированы в Алматы, 8 – в Астане и 1 – в Восточно-Казахстанской области.

Обещают, что сеть быстрозарядных станций будет расти. Однако подробности – сколько станций намерены построить, в каких городах и в какие сроки – не сообщаются.

Но задуматься о покупке электромобилей можно уже сегодня, тем более что для их покупателей в Казахстане действует ряд льгот: нулевая импортная пошлина, 50%-ная ставка утилизационного сбора и сбора за первичную регистрацию, а также освобождение от уплаты транспортного налога. Кстати, среди автомобилей казахстанского производства также есть электромобили – это Kia Soul EV и Lada Vesta EV, которые производятся в Усть-Каменогорске на автосборочном предприятии «Азия Авто», и автомобили JAC, которые сходят с конвейера «Сарыарка-Автопром» в Костанае. А это значит, что их можно купить и по программе утилизации, второй этап которой уже вступил в действие.

Согласно условиям второго этапа программы, в обмен на утилизируемый автомобиль его владелец получает скидочный сертификат на покупку нового экологически чистого транспортного средства казахстанского производства. Приобретаемый автомобиль должен соответствовать экологическому классу не ниже Евро-4.

Сумма сертификата при сдаче в утиль легкового автомобиля составляет 315 тыс. тенге. Программа позволяет использовать одновременно два сертификата при покупке нового транспортного средства. А значит – размер скидки составит уже 630 тыс. тенге. Также условиями программы предусмотрена возможность передачи сертификата другому лицу (не более двух раз). Плюс сертификат может быть использован в качестве первоначального взноса при покупке в кредит. Если же вам не хочется покупать электромобиль, вы всегда можете выбрать машину с традиционным ДВС. Благо выбор довольно обширен – только «Азия Авто» предлагает 27 моделей, отвечающих экологическим стандартам Евро-5 и Евро-6.

Rolls-Royce Джона Леннона

У известного британского музыканта было два автомобиля Rolls-Royce Phantom V. Один – белого цвета, второй – черного оттенка Valentino Black. Черный он любил больше.

Этот автомобиль попал к Леннону в июне 1965 года, и он превратил его в настоящий автомобиль рок-звезды. Задние сиденья сменила двуспальная кровать, появились телевизор, телефон, холодильник, а также проигрыватель пластинок и новая аудиосистема с внешним динамиком.

В апреле 1967-го, когда группа заканчивала записывать судьбоносный альбом Sgt Pepper's Lonely Hearts Club Band, Леннон заказал в ателье JP Fallon новую окраску кузова, которую позже назвали психоделической. В таком исполнении Phantom был представлен за несколько дней до мирового релиза альбома, который состоялся 1 июня, и, казалось, стал частью общей концепции пластинки. Некоторые оттенки, особенно доминирующий желтый, перекликаются с обложкой альбома. Завитки на кузове расположены вовсе не в произвольном порядке – они воспроизводят узоры, которые использовались для украшения цыганских караванов и барж. Крышу венчает крупное изображение знака зодиака.

На своем экстравагантном Phantom V Джон Леннон регулярно ездил вплоть до 1969 года. Именно на этом автомобиле он вместе с товарищами по группе отправился на вручение ордена Британской империи, а в 1969 году вернулся на нем во дворец, чтобы отказаться от титула в качестве протеста, в том числе и против войны во Вьетнаме. В 1970 году автомобиль вслед за Ленноном отправился в США, где периодически перевозил и других выдающихся рок-звезд: The Rolling Stones, Боба Дилана, The Moody Blues... В 1977 году автомобиль был передан отделению Смитсоновского института и в конечном итоге попал в коллекцию Королевского музея Британской Колумбии в Канаде.

Сегодня, чтобы увидеть это авто, необязательно ехать в Канаду. С 27 июля по 2 августа Phantom V из гаража Джона Леннона можно будет увидеть на выставке The Great Eight Phantoms в Лондоне, по улицам которого легендарный рок-музыкант рассекал на этом автомобиле в 60-х годах прошлого столетия. Выставка будет проходить в зале аукционного дома Bonhams на Бонд-стрит.

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 «ИД Капитал»
Газета является членом организации "Project Syndicate".

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения,

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Валерий Сурганов, Олег Ни, Анна Видянова, Ксения Бондал**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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», ТОО «Казпресс»

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 19.07.2017 г. Заказ N 24901.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04