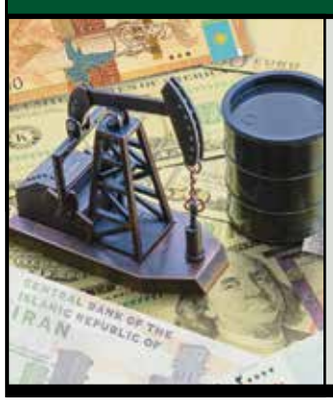
ИНТРИГА Стр.5



Влияние ситуации на Ближнем Востоке на Казахстан

АКЦЕНТ Стр.2

Что сегодня происходит в глобальном финансовом секторе

МНЕНИЕ Стр.7

Асем Нургалиева, ТОО «Первое кредитное бюро»

КАПИТАЛ

№1 (692)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 16 ЯНВАРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Какие кадры будут пользоваться спросом
страница 9

Что изменится в работе обменников с февраля
страница 7

Во сколько оценивают рынок видеоигр Казахстана
страница 8

Чем интересен совместный пенсионный аннуитет
страница 3

Как будет развиваться страховая отрасль
страница 4

Мы в сети

kapital.kz

Век Азии

Дулатбек Икбаев, партнер McKinsey & Company

Как в деловой среде, так и в повседневной жизни часто можно слышать разговоры об огромном потенциале азиатских стран, о перспективах роста региона. В основном – это разговоры в будущем времени. Однако как свидетельствуют данные исследования McKinsey, давно предрекаемое будущее Азии уже наступило.

Сегодня с уверенностью можно сказать, что Азия является крупнейшей в мире региональной экономикой. Более того, страны региона продолжают развиваться и интегрироваться, а значит, Азия может стать источником следующего этапа глобализации. Это проявляется и в макроэкономических показателях: доля региона в мировом ВВП по паритету покупательной способности возросла с 32% в 2000 году до 42% в 2017-м, а к 2040 году ожидается, что этот показатель достигнет 52%. Для сравнения: в период с 2000 по 2017-й доля Европы в мировом ВВП по ППС снизилась с 26% до 22%, а Северной Америки – с 25% до 18%. Также Азия активно догоняет развитые экономики в части потребления, согласно прогнозным данным, к 2040 году на долю региона может приходиться до 39% мирового потребления.

Влияние Азии растет во всех сферах: в регионе учатся 48% от всех международных студентов мира. В 2017 году здесь было подано 65% от всех мировых патентов. Доля региона в спросе на энергоносители достигает 43%. Доля мировых ПИИ увеличилась с 12% до 26%, опередив по этому показателю Северную Америку, у которой 20%. Подобные показатели свидетельствуют о структурных изменениях в Азии, которые, несомненно, влияют на динамику развития всего мира.

Экономики стран Азии не просто интенсивно растут, но и быстро интегрируются, задавая тренд на регионализацию. К примеру, 60% азиатских товаров, поступающих во внешнюю торговлю, остаются в регионе, 71% инвестиций в стартапы и 59% прямых иностранных инвестиций являются внутрирегиональными, а 74% азиатских туристов путешествуют по региону. Как видно из этих данных, усиление интеграции в регионе открывает огромные возможности для стран, ранее более ориентированных на взаимодействие с развитыми экономиками Запада, в том числе и для Казахстана.

Когда мы говорим об Азии, понимаем, что речь идет об очень большой и неоднородной группе стран. В исследовании McKinsey регион поделен на условные четыре подгруппы на основании масштаба, уровня экономического развития, способа взаимодействия друг с другом и миром в целом.

Передовая Азия

Все страны этой группы (Австралия, Япония, Новая Зеландия, Сингапур и Южная Корея) достигли высокого уровня ВВП на душу населения: от $30 тыс. до $60 тыс. Кроме того, их отличает большая степень урбанизации и взаимного сотрудничества, они предоставляют технологии, капитал и премиальный потребительский рынок для остальных государств региона. Страны «Передовой Азии» направили около $1 трлн прямых иностранных инвестиций за 2013-2017 годы по всему миру, что составляет 54% от всех ПИИ региона.

Китай

Китай – вторая по величине экономика в мире. Эта страна является достаточно большой и отличной от других, чтобы стоять в своей собственной категории, выступая в качестве якорной экономики для остальной части региона. В период с 2013 по 2017 годы на Поднебесную приходилось 35% от общего объема исходящих прямых иностранных инвестиций в Азии. Страна уделяет значительное внимание повышению инновационного потенциала, в 2017 году на долю Китая приходилось более 40% мировых заявок на патенты.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

22,9 млрд тенге

такова общая сумма страховых премий по КАСКО за 11 месяцев прошлого года

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Арман Абенов,

генеральный директор АО «Центр развития торговой политики QazTrade»

Подробнее [Стр.8]

Цитата номера

«В условиях постоянной конкуренции способность компании быстро реагировать на любые изменения потребительских предпочтений является жизненно важной, иначе ценой промедления будут масштабные убытки»,

– Шакир Иминов, исполнительный директор СК «Евразия»

Подробнее [Стр.4]

История бренда

Netflix:

от дисков по почте до собственного кино-контента

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В НУР-СУЛТАНЕ ПОСТРОЯТ НОВЫЙ ЗАВОД

В столице планируют производить высоковольтное электротехническое оборудование. Продукцию предполагается поставлять как на отечественный рынок, так и экспортировать в другие страны. Об этом рассказал аким Нур-Султана Алтай Кульгинов. «В рамках рабочей поездки в Южную Корею провели переговоры с руководством компании «Hyosung Heavy Industries». Обсудили создание совместного предприятия с компанией Alageum Electric в Нур-Султане. В частности, строительства завода по производству высоковольтного электротехнического оборудования. Компактные решения распределительных устройств с элегазовой изоляцией, разработанной и модернизированной по последним технологиям, будут устанавливаться в крупных городах и закроют проблему быстрорастущих городов по обеспечению безопасного и стабильного электричества в ограниченных пространствах», – написал глава города в Instagram. Алтай Кульгинов сообщил, что проект позволит создать свыше 200 новых рабочих мест. Компания «Hyosung Corporation» является одним из крупнейших холдингов Южной Кореи, она специализируется на производстве электротехнического оборудования, также в химической, текстильной и нефтехимической промышленности.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЗАМАТ КАМШИМБАЕВ, САБИТ ДЖАКСЫЛЫКОВ
– исключены из состава правления АО «Аграрная кредитная корпорация»

АЙНУР КУАТОВА
+ избрана председателем правления и членом совета директоров АО «Казына Капитал Менеджмент» (АО «KKM»)

АЛАН КАЗКЕНОВ
+ назначен заместителем председателя Аэрокосмического комитета Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

АЛМАБЕК МАРС
+ назначен председателем Комитета государственной инспекции в АПК Министерства сельского хозяйства РК

АРМАН ЛЯМБЕКОВ
+ назначен руководителем управления по контролю за использованием и охраной земель Карагандинской области

АСКАР НУРУМЖАНОВ
+ назначен председателем правления АО «Казтелерадио»

МАРАТ НУРГУЖИН
+ назначен председателем правления АО «Национальный центр космических исследований и технологий» Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК (АО «НЦКИТ»)

МЕЙРАМ БЕГЕНТАЕВ
+ назначен ректором Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

МЕРЕКЕ КУЧЕКБАЕВ
+ назначен командующим войсками регионального командования «Астана»

НУРЛАН БИКЕНОВ
+ назначен заместителем акима Караганды

РУСТАМ ИБРАГИМОВ
+ избран президентом, председателем правления АО «Шубарколь комир»

САЛАМАТ ИДРИСОВ
+ назначен ректором Атырауского государственного университета имени Х. Досмухамедова

ТЕМИРХАН АБЫЛАЕВ
+ назначен руководителем управления физической культуры и спорта Карагандинской области

Век Азии

[Начало на стр. 1]

Развивающаяся Азия

Эти страны (Бутан, Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Монголия, Мьянма, Непал, Филиппины, Таиланд и Вьетнам) относительно разнообразны, но, как правило, имеют небольшие экономики с высокой степенью внутрирегиональной зависимости. Около 72% торговли, 80% потоков капитала и 85% потоков людей в этой группе являются внутрирегиональными. Данная подгруппа стран обеспечивает трудовые ресурсы и рост для остальной части Азии, в то же время будучи весьма культурно разнообразной.

Приграничная (frontier) Азия и Индия

Страны этой группы (Афганистан, Бангладеш, Фиджи, Индия, Казахстан, Кыргызстан, Мальдивы, Пакистан, Шри-Ланка, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) исторически имели низкий уровень региональной интеграции. Внутрирегиональная доля товаров, капитала и перемещения людей составляет всего 31% – это самый низкий показатель в Азии. Исторически у этих стран был более широкий спектр торговых отношений. В 2017 году на Европу, Ближний Восток, Африку и Северную Америку приходилось 45% импорта и 66% экспорта этих стран, а также 36% от притока ПИИ. Кроме того, эти страны можно рассматривать как новые рынки для всей остальной Азии по мере усиления их интеграции в регионе.

Остановимся отдельно на группе «Приграничная Азия и Индия», в которую входит и Казахстан. В регионе активно развивается сервисный сектор, Индия в частности специализируется на бизнес-услугах. Любопытным преимуществом региона является молодость населения. Средний возраст населения Индии, к примеру, в 2050 году ожидается на уровне 38 лет, что на 10 лет ниже аналогичного прогноза для Китая. Это регион, который в настоящее время проходит через активную фазу урбанизации, что вкупе с молодыми трудовыми ресурсами может дать большой импульс росту ВВП и производительности.

Также данную подгруппу отличает большой потенциал для развития промышленной базы. Эти страны традиционно сталкивались с трудностями в развитии внутреннего производственного сектора. Во-первых, существует значительный разрыв в пропускной способности и качестве инфраструктуры по сравнению с другими странами региона. Например, береговая линия Индии почти вдвое уступает в протяженности и количестве портов Китаю, что существенно влияет на объемы транспортировки. Для компаний-производителей этого региона характерны высокие затраты на логистику – иногда в разы превышающие аналогичные затраты стран «Передовой Азии».

Вторая сложность – институциональная. Сочетание бюрократии и коррупции делает процесс принятия решений медленным; компании борются за приобретение земли и своевременное развитие новых производственных мощностей. Все страны в группе «Пограничная Азия и Индия» находятся во второй сотне индекса Всемирного банка эффективности правительств (всего в индексе 200 государств). Однако, как отмечается в исследовании McKinsey, некоторые страны этого региона добились заметных успехов. Так, общий рейтинг Индии по мировым показателям

Дулатбек Икбаев

управления подскочил со 114-го места до 107-го в период между 2007 и 2018 годами, а в рейтинге легкости ведения бизнеса «Doing Business» Всемирного банка в 2019 году Казахстан занял 28-ю строчку.

Третья зона для развития в этой части Азии – сокращение пробелов в знаниях и навыках. И здесь также эта группа экономик обладает огромным потенциалом благодаря высоким темпам урбанизации и растущей индустриализации, а также многочисленному молодому населению.

Влияние региона в мире растет

Регион имеет значительные возможности для дальнейшей интеграции с другими азиатскими экономиками. Экспорт из Бангладеш, Пакистана и Шри-Ланки в остальные страны Азии в настоящее время растет более быстрыми темпами, чем в другие регионы. Например, экспорт Пакистана в азиатские страны увеличивается на фоне снижения темпов роста экспорта в Европу и сокращения в Северную Америку.

Ожидается, что к 2040 году экономика любой из этих групп азиатских стран будет сопоставима по размерам с сегодняшними развитыми экономиками. К тому времени Китай может быть сравним по размерам экономики с Северной Америкой. Как «Передовая Азия», так и «Приграничная Азия и Индия» – каждый регион в отдельности – могут стать крупнее экономик Ближнего Востока и Африки вместе взятых. «Развивающаяся Азия» может быть сопоставима с Латинской Америкой.

По мере того как Азия развивается, экономическое и политическое влияние региона в мире растет. Компаниям со всей планеты необходимо продумать, как сделать свой бизнес более актуальным для этой крупнейшей региональной экономики, при этом нужно учитывать различия внутри региона и разрабатывать стратегию под отдельные группы азиатских стран. Тем компаниям, которые уже имеют значительное присутствие в Азии, необходимо постоянно пересматривать и обновлять свою стратегию, потому что регион меняется стремительно. Для Казахстана также существует значительный потенциал усиления взаимоотношений с растущими экономиками Азиатского региона, который уже является самым крупным на планете и будет только увеличивать свою долю в мировой экономике и потреблении.

Перед штормом: что происходит в глобальном финансовом секторе

Антон Мусин,
управляющий директор Accenture в России и Казахстане

Сложный для мировых финансовых институтов 2018 год сменился более спокойным 2019-м. На протяжении последних двенадцати месяцев, хоть и с переменным успехом, росли котировки акций и облигаций, обновлялись исторические максимумы основных фондовых индексов. Могут ли лидеры финансовых организаций, наконец, расслабиться? Определенно нет. Замедление роста производства в мировой экономике, нарастание геополитической напряженности (чего стоит начало года в Персидском заливе), рекордные глобальные долги – все это может привести к тому, что в JPMorgan Chase назвали «финансовым суперкризисом». И, более того, аналитики считают, что ожидать его можно уже в наступившем году.

Главный вопрос, который встает перед бизнесом сегодня – как сохранить высокий уровень капитализации в условиях глобальной неустойчивости? Чтобы получить ответ, Accenture исследовала опыт передовых финансовых компаний во всем мире.

Pros&Cons финансовой трансформации

Мы выяснили, что евразийские финансовые рынки развиваются в рамках примерно одинакового жизненного цикла. Сначала формируется потребность в трансформации, затем происходит перестройка, и, наконец, ландшафт рынка постепенно стабилизируется вокруг новых лидеров и бизнес-моделей. И речь идет не только о переходе в цифру – такие же этапы проходил бизнес, например, в период индустриализации.

Более того, цикл одинаков и для разных отраслей. Однако скорость их трансформации – отличается. Так, телеком или медиа начали перестройку еще несколько лет назад, ретейл – проходит ее прямо сейчас, а вот рынок финансовых услуг находится в самом начале нового этапа. Причина некоторой его заторможенности – в том, что кардинальные изменения бизнес-моделей влекут за собой временное снижение эффективности и риски, связанные с конкуренцией со стороны альтернативных игроков. И для того чтобы бизнес мог беспрепятственно выйти на такую «высокоскоростную магистраль», рынок должен иметь хорошие возможности для инвестиций, низкие барьеры для входа новых игроков и максимально высокие показатели эффективности – явно не ситуация сегодняшнего дня. Тем не менее изменения в глобальном финансовом секторе идут.

В первую очередь, финансовый рынок становится более открытым. Повышению его прозрачности способствуют, прежде всего, такие регуляторные инициативы, как open banking и PSD2 в Европе. Или даже сами условия рынка – в таких странах, как Индия или Китай.

Платежная директива Европарламента PSD2 (Revised Payment Service Directive) вступила в силу в начале 2018 года. И, в отличие от первой PSD, которая стандартизировала переводы и фактически создала единый рынок платежей в Европе, PSD2 направлена на регуляцию обмена данными. Так, один из ключевых пунктов нового документа – предоставление доступа сторонним организациям к клиентским данным через API. Эта информация может быть использована, например, финтех-компаниями для разработки новых продуктов и услуг, которые действительно нужны клиентам.

Это приводит к обострившейся конкуренции со стороны альтернативных игроков – технологических гигантов и финтех-стартапов. К примеру, у PayPal сегодня около 250 млн пользователей, а Apple Pay – на пути к 200 млн. И это только начало. Уже в этом году общая сумма транзакций через мобильные платежные приложения может достичь $14 трлн. Удивительно? Еще более – тот факт, что недавно в Германии финтех-стартап N26 достиг капитализации в $2,7 млрд. Немногие локальные банки могут похвастаться такими же результатами. В конечном счете уже через год-два традиционным финансовым институтам придется конкурировать с банковскими маркетплейсами и провайдерами платежных сервисов.

Как следствие, рынок становится более фрагментированным. На место замкнутых вертикально интегрированных цепочек отдельных игроков приходят расширенные цепочки создания стоимости – так называемые «экосистемы». В поисках дополнительной доходности многие крупные клиентоориентированные игроки стремятся выйти за рамки банковского бизнеса. Они выстраивают работу вокруг нефинансовых потребностей клиентов. Причем выбирают те, где могут капитализировать свой главный актив – доверие. Прежде всего, банки начинают предоставлять услуги, связанные с ипотечным кредитованием, управлением благосостоянием, приобретением автомобиля или планированием текущих повседневных затрат. И таким образом получают новые драйверы роста и повышения эффективности в период глобальных «встрясок» рынка.

Что это значит для финансовых компаний?

Все это говорит о том, что финансовая отрасль готова к трансформации. Конечно, заявлять о ее безусловном будущем успехе пока рано. Прежде всего, потому, что локальные финансовые рынки в разных странах хотя и подчиняются общим тенденциям, но все же отличаются друг от друга. Например, в Канаде или Австралии банки смогли вытеснить других участников рынка за счет развития своих экосистем, а в России и Казахстане экосистемные игроки только начинают появляться. В Китае крупные банки проигрывают битву за клиента технологическим гигантам, а в Великобритании – успешно конкурируют с ними на открытом рынке.

Но в целом мы видим два пути для перехода финансового сектора на следующий этап жизненного цикла. Первый – масштабная цифровая трансформация изнутри для того, чтобы успешно конкурировать с финтехом. Все-таки если взять общий срез рынка за 2019 год, несомненно, что банковские и финансовые игроки, которые сделали упор на инновационное развитие, добились больших экономических преимуществ, чем те, кто этого не сделал. Однако бросаться в омут с головой – тоже не лучший вариант. Поэтому организации выстраивают параллельную, более современную и легкую архитектуру, развивают ее и в какой-то момент интегрируют в основную инфраструктуру. На наш взгляд, это оптимальный подход.

Второй путь – кооперация усилий между финансовыми группами и банками. Например, Accenture принимает участие в инициативе по созданию единой платформы open banking, которую разрабатывает консорциум банков Италии. Будь то межотраслевое сотрудничество, партнерство с цифровыми гигантами, или же покупка стартапов, за объединением усилий – будущее.

Главное – не тормозить прямо сейчас. Потому что перед цифровым штормом, который ожидает индустрию в ближайшие несколько лет, затишья не будет. И если не набрать скорость уже сегодня – можно завтра оказаться на обочине, вытесненными более быстрыми и стратегически мыслящими конкурентами.

Чем интересен совместный аннуитет

Анна Видянова

Вывод на рынок совместных пенсионных аннуитетов страховые компании ожидают не ранее июня 2020 года. При этом поясняется, что продукт может стать некой «финансовой подушкой» для одного из супругов. Впрочем, участники рынка заметили, что приобрести совместный аннуитет могут не только супруги, но и близкие родственники. Корреспондент «Капитал.kz» узнал, насколько совместный пенсионный аннуитет популярен в мире.

Этот страховой инструмент подразумевает участие в договоре не одного человека, а нескольких. Если в семье супруг много зарабатывает, то может купить совместный аннуитет, в который будет включена и его жена. Женщины выходят на пенсию раньше мужчин, и совместный аннуитет позволит объединить накопления супругов и перераспределить доходы по договору аннуитета. После смерти одного из супругов другой сможет рассчитывать на выплату по пенсионному аннуитету.

«Женщина остается незащищенной, когда ее муж умирает, если она долгое время не работала, не делала отчислений в ЕНПФ, но заботилась о детях. Бывают жизненные ситуации, когда супруг продолжительное время работал, отчислял средства в фонд, приобрел пенсионный аннуитет и через какое-то время скончался. Поэтому есть предложение предусмотреть именно такой совместный аннуитет, который защитит интересы женщин», – уточнил на одном из заседаний общественного совета при ЕНПФ глава пенсионного фонда Жанат Курманов.

Дополнительная защита

Сколько именно будет стоить совместный пенсионный аннуитет, пока неизвестно. Между тем, как пояснили страховщики, при покупке этого продукта планируется для каждого из супругов сохранить возрастной критерий. «При этом достаточность пенсионных накоплений можно будет рассчитывать на двоих», – отметил председатель правления КСЖ «Nomad Life» Кайрат Чегебаев.

Уточним, в настоящее время женщины могут заключить договор пенсионного аннуитета в 51,5 года, мужчины – в 55 лет. При этом у женщин пенсионные накопления должны составлять не менее 14,4 млн тенге, у мужчин – 10,8 млн тенге.

Страховщики рассказали о конкретных плюсах обсуждаемого финпродукта. Во-первых, если у одного супруга недостаточно пенсионных накоплений для покупки аннуитета в страховой компании, а у второго имеется излишек, то с помощью совместного пенсионного аннуитета можно обеспечить пожизненные выплаты им обоим.

Во-вторых, если у кого-то из них достаточно пенсионных накоплений для совместного аннуитета, а другой не имеет накоплений вовсе (например, жена не работала, была домохозяйкой), то совместный аннуитет обеспечивает пожизненные выплаты семейной паре.

«При этом в случае смерти мужа жена будет продолжать получать выплаты от страховой компании. Еще один из плюсов пенсионного аннуитета – если у человека имеются достаточно большие пенсионные накопления, он может купить его вместе с кем-то из близких, например, с сестрой. Этот аннуитет обеспечит пожизненные выплаты близкому родственнику, не имеющему больших накоплений», – отметил председатель правления Freedom Finance Life Азамат Ердесов.

Он поясняет, что также страховыми компаниями предлагается предусмотреть заключение договоров совместного аннуитета при достаточности пенсионных накоплений – не ниже 1,5-кратного размера прожиточного минимума. Такая схема может работать при заключении договора пенсионного аннуитета двумя лицами. Этот продукт, уточняет Азамат Ердесов, может быть внедрен для унификации подходов в пенсионной системе.

Между тем, даже если совместный аннуитет будет запущен, пока неясно, сможет ли женщина при разводе с мужем рассчитывать на выплаты по договору аннуитета. «По этому вопросу пока ведутся обсуждения», – уточнили в КСЖ «Государственная аннуитетная компания».

Как в мире

В страховых компаниях пояснили, что в развитых странах договоры пенсионного аннуитета являются неотъемлемой частью пенсионной системы. «При этом большая часть пенсионеров отдают предпочтение продуктам совместного страхования. Если в таких странах, как Дания, Швеция, Норвегия совместные аннуитеты являются добровольными продуктами, то в Чили, Мексике, Аргентине совместные аннуитеты носят обязательный характер», – уточняет Кайрат Чегебаев.

Азамат Ердесов также подчеркивает, что в мире распространены совместные аннуитеты. «Но они бывают нескольких видов. Например, если жена домохозяйка, то по совместному аннуитету при жизни мужа супруги получают одну сумму. Если же ее супруг умирает, то жена получает 50% от выплаты, или 75% от выплаты. Это уменьшает стоимость совместного аннуитета», – делится собеседник.

Впрочем, есть и определенные минусы пенсионных аннуитетов. Один из них – в случае смерти страхователя выплаты из страховой организации прекращаются.

«Это происходит в том случае, если в договор не внесено условие о гарантированном периоде. Если же договором пенсионного аннуитета предусмотрен гарантированный период, выплаты из страховой организации будут осуществляться наследникам до окончания гарантированного периода. Немаловажно, что после приобретения супружеского пенсионного аннуитета возможны разногласия между супругами. Но данный вопрос может быть урегулирован в рамках самого договора», – считает Кайрат Чегебаев.

Что обсуждают

Возможность заключения договора совместного пенсионного аннуитета неоднократно поднималась страховщиками, в том числе на площадке Ассоциации финансистов Казахстана. «Этот продукт начал активно прорабатываться к осени прошлого года. В конце 2019 года была подготовлена сравнительная таблица изменений в законодательство о пенсионном обеспечении Республики Казахстан. Проект соответствующего документа еще находится на стадии обсуждения с участием Национального банка, ЕНПФ и участниками страхового рынка», – отмечает Кайрат Чегебаев.

Страховщики дали определенные ориентиры по срокам внедрения совместного аннуитета. «Предполагаемый срок внедрения этого продукта – второе полугодие 2020 года, возможно, с 2021 года», – делится управляющий директор КСЖ «ГАК» Алемжан Акажанов.

Накопительная или условно-накопительная система?

Даурен Нурмухамбетов

По своей сути накопительная и условно-накопительная пенсионные системы – очень схожие механизмы, построенные по принципу аккумулирования взносов. Только в одной мы накапливаем деньги, а в другой – условия. Но если деньги имеют четко выраженное количественное значение во времени, то условные накопления могут быть очень гибкими и волатильными. И зависеть они могут от демографии, экономического благосостояния, политики государства в области пенсионного обеспечения и т.д.

В накопительной пенсионной системе много ограничений – взнос, пенсионный счет, прирост посредством инвестирования, пенсионные выплаты – все систематизировано и регламентировано. И в целом архитектура системы особо не позволяет никому в нее вмешиваться, даже демографии, что является ее минусом.

Это очень осложняет работу государства – накопительная пенсионная система как самостоятельный организм действует прекрасно, и неплохо администрируется финансовым институтом. Но государство не может напрямую повлиять на размер накоплений, на коэффициент замещения, а значит – и на пенсионное обеспечение в целом. Все рычаги влияния косвенные – через взвешенную денежно-кредитную политику, развитие фондового рынка, национальных инфраструктурных проектов, проектов государственно-частного партнёрства и т.д.

Инструменты влияния государства должны были быть направлены только на создание условий для сохранения и прироста активов. Однако на практике в накопительной системе в Казахстане было утрачено основное ее преимущество – пенсионные активы стали изолированы от фондового рынка.

В условно-накопительной пенсионной системе, планируемой к реализации в Казахстане, свобод и выгод гораздо больше.

Прежде всего, и это является первостепенным моментом – ставке взноса можно придать определенную гибкость. Промахом разработчиков была установка сразу 5% взноса, логичнее было запустить с 2020 года ставку на уровне 1% или даже 0,5%, с последующим поэтапным повышением. Растянуть повышение ставки в зависимости от воздействия на рынок труда, на экономику предприятия можно было на несколько лет. Положительным и логичным с точки зрения организации рынка труда и стимулирования отдельных отраслей выглядит дифференцирование ставки по отдельным отраслям.

Несомненно, краеугольный камень условно-накопительной системы – влияние на пенсионные выплаты – принцип солидарности позволяет модерировать коэффициент замещения. Условно-накопительная система колоссально снизит нагрузку на государственный бюджет и позволит поддерживать коэффициент замещения в благоприятном коридоре.

Плюсов нововведения много, и, разумеется, разработчики их учли.

Но основная проблема новой компоненты, и она очевидна невооруженным взглядом – в следующем. Взносы в условно-накопительную систему фиксированы, а обязательства нет! Пока пенсионеров мало, система будет работать с профицитом, но в последующем с ростом их числа и продолжительности жизни обязательства будут расти. Небольшой кратковременный демографический сбой приведет к разбалансировке системы. Например, не секрет, что Казахстан с 2000-х переживает волну бэби-бума, уже в ближайшие 7-10 лет подрастет поколение нового тысячелетия начнет активную трудовую деятельность.

Готов ли у правительства план «А» на этот счет – еще не совсем понятно. Особенного оптимизма сейчас рынок труда в Казахстане не несет, серьезные вызовы, стоящие перед ним, несут опасения. Рост экономически активного населения будет способствовать безработице и увеличению неформальной занятости, трудовая миграция создаст дефицит на рынке труда «молодой и талантливой» рабочей силы – все это отрицательно скажется на работе системы. И это еще, мягко выражаясь. Государству нужно как можно быстрее озадачиться вопросами создания благоприятного делового климата и соответственно рабочих мест.

Виду того, что исследования и прогнозы по вопросу введения условно-накопительной пенсионной системы скрыты от общественности, сложно судить, учли ли разработчики влияние всех демографических, экономических и социальных факторов.

Тем не менее возникает уверенность в том, что именно на условно-накопительную систему ляжет главная задача по обеспечению необходимого уровня пенсионного обеспечения и соответственно основная доля в пенсионных выплатах.

Конечно, высокая зависимость новой системы от демографии, миграции, рынка труда, роста заработных плат вызывает серьезные опасения о полноте методологического прогнозирования и актуарных расчетов.

Считается, что симбиоз государственного базового пенсионного обеспечения, распределительного и накопительного компонентов может создать устойчивую основу для сбалансированного пенсионного обеспечения. В мире подобная синергия активно используется множеством стран.

Однако сохраняется впечатление, что государство к существующей накопительной системе создало еще одну накопительную. Конечно, она построена по принципу солидарного распределения, но в целом это тоже накопительная система. Ставка взноса в 5% в довесок к уже имеющимся расходам работодателя это не только чрезмерная нагрузка на фонд оплаты труда, но и целый ряд негативных моментов для развития бизнеса и отраслей.

Работодателю нужно еще раз задать вопрос государству – почему переложив на плечи бизнеса ответственность за пенсионное обеспечение, медицинское и социальное страхование, государство остается в стороне?

Известный факт, что нагрузка государственного бюджета на выплату солидарных пенсий сокращается по естественным причинам, все меньше людей будут иметь трудовой стаж участия до 1998 года. Логично предположить, что расходы на финансирование условно-накопительной системы должны быть либо разделены между работодателем и государством, либо фондирование новой системы должно быть отсрочено еще на несколько лет.

Самым главным минусом условно-накопительной системы являются, как ни странно – накопления. Для чего они нужны? Для чего создавать еще один неработающий фонд активов? Это будет очередной фонд с невысокой инвестиционной доходностью, дорогим администрированием, непонятной политикой инвестирования и изоляцией от фондового рынка. Дежавю?

С первого взгляда появляется убеждение, что новая условно-накопительная система – это все-таки наши старые болячки.

Нет смысла создавать накопления в условно-накопительной системе, впрочем, нет особого смысла и дублировать накопительную пенсионную систему.

Если на минуту отвлечься от прогнозов и анализов и резюмировать размышления, то для решения основных проблем пенсионного обеспечения необходимо вместо условно-накопительной системы реализовать распределительную систему (PAYGO) в самом дистиллированном виде. Чтобы избежать чрезмерного и неэффективного фондирования, для финансовой устойчивости распределительной системы можно ограничиться созданием резерва, равного, например, годовому размеру пенсионных выплат. При этом для повышения эффективности уже существующей накопительной пенсионной системы было бы целесообразнее произвести ее трансформацию в условно-накопительную. Для нашего общества и прежде всего вкладчиков эта трансформация не имела бы никакого значения, все необходимые условия и обязательства сохранятся в полном размере.

Таким образом, новая многокомпонентная пенсионная система в Казахстане выглядела бы следующим образом:

- государственная базовая пенсия;
- обязательная распределительная система;
- обязательная условно-накопительная система;
- добровольные накопительные взносы.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

1,2 МЛН СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА ОСВОБОДЯТ ОТ НАЛОГОВ

Освобождение от налогов на доход позволит бизнесу за три года сэкономить более 380 млрд тенге и направить высвободившиеся средства на развитие своей деятельности. Акция охватит 1,2 млн субъектов микро- и малого предпринимательства. Об этом сообщили в пресс-службе министерства национальной экономики. В ведомстве напомнили, что с 1 января 2020 года ряд отечественных налогоплательщиков освобожден от уплаты налогов до 1 января 2023 года. Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства, бюджетного, налогового законодательства и законодательства о железнодорожном транспорте» подписал глава государства в декабре 2019 года. Это сделано для облегчения налоговой нагрузки на представителей малого и микробизнеса. Отметим, что в соответствии с законодательством микробизнес – это индивидуальные предприниматели с количеством работников до 15 человек и с годовым доходом до 30 тыс. МРП (79 млн тенге), малый бизнес – это индивидуальные предприниматели и юридические лица с количеством работников до 100 человек и годовым доходом до 300 тыс. МРП (795 млн тенге). Налогом на доход является корпоративный подоходный налог для юридических лиц, индивидуальный подоходный налог для индивидуальных предпринимателей, единый земельный налог для крестьянских или фермерских хозяйств, а также социальный налог для предпринимателей, осуществляющих деятельность в СНР на основе упрощенной декларации. Все остальные налоги и платежи будут уплачиваться при возникновении обязательств. При этом освобождение от уплаты налогов распространяется на субъектов микро- и малого предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы (СНР). **(kapital.kz)**

ПЕРЕЧЕНЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЭЗ РАСШИРЕН

В Казахстане расширен перечень приоритетных видов деятельности нескольких специальных экономических зон (СЭЗ). Об этом сообщили в пресс-службе министерства индустрии и инфраструктурного развития. В республике созданы 13 СЭЗ. «В Специальной экономической зоне «Химический парк Тараз» одним из приоритетных видов деятельности будет строительство сахарного завода. Проект в настоящее время находится на стадии разработки. Общая стоимость составит 79,8 млрд тенге. Завод планируется ввести в эксплуатацию к концу 2021 года. Производительная мощность составит 8 тыс. тонн сахара в сутки. Также внесены изменения в перечень приоритетных видов деятельности СЭЗ «TURKISTAN», «Парк инновационных технологий «Алатау» и СЭЗ «Морпорт Актау», – сообщили в ведомстве. В «Парке инновационных технологий «Алатау», в рамках которого действуют льготные режимы для инновационных предприятий, планируется строительство нескольких клиник. В СЭЗ «Морпорт Актау» планируется строительство и ввод в эксплуатацию многофункционального комплекса «AKTAU RESORT HOTEL», для СЭЗ «TURKISTAN» внесены уточнения по деятельности, связанной со строительством и вводом в эксплуатацию международного аэропорта города Туркестана. В министерстве отметили, что специальные экономические и индустриальные зоны являются одним из важных инструментов привлечения инвестиций и продвижения экспорта. **(kapital.kz)**

ЗЕМЛИ В АЛМАТЫ БУДУТ ВЫКУПАТЬ ПО РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ

Для развития инфраструктуры города акимат Алматы будет выкупать частные земельные участки по рыночной стоимости. Руководитель управления земельных отношений Ардак Самамбетов рассказал о новых компетенциях акимата в рамках принятых изменений и дополнений в Закон «Об особом статусе города Алматы», сообщили в пресс-службе акимата. В целом по Алматы около 95% земель находится в частной собственности. Ардак Самамбетов рассказал, что для дальнейшего развития инфраструктуры города вводится инструмент отчуждения земельных участков для госнужд. Перечень случаев, при которых земельные участки подлежат изъятию, установлен Земельным кодексом и Законом «О государственном имуществе». В указанных законодательных актах подробно регламентируются исключительные случаи, принципы, порядок начала и прекращения принудительного отчуждения земельного участка. По этому изменения в Закон «Об особом статусе города Алматы» являются уточняющими. Как отметил Ардак Самамбетов, это могут быть вопросы необходимости строительства объектов транспортной, энергетической инфраструктуры и др. Например, в настоящее время в работе находится 21 проект по развитию транспортной инфраструктуры, строительству социальных объектов и объектов энергетики. Среди нескольких крупных транспортных развязок: пр. Сейфуллина — ул. Жансугурова, пр. Рыскулова — ул. Емцова, пробивка пр. Абая. «Касательно компенсации у нас была проблематика, когда компенсация за земельные участки была по кадастровой стоимости или по сумме сделки, которые, как правило, ниже рыночной стоимости. По инициативе акимата Алматы в данный закон были внесены поправки с начала прошлого года. Мы перешли исключительно к рыночной оценке стоимости имущества, взимаемой для государственных нужд», — сказал он. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СПИСАЛИ 6,5 МЛРД ТЕНГЕ

В налоговой амнистии приняли участие свыше 44 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. Акцией смогли воспользоваться налогоплательщики, у которых имелась недоимка по состоянию на 1 октября 2018 года, при погашении которой налогоплательщикам списывались пени и штрафы. Об этом рассказал первый вице-министр финансов Берик Шолпанкулов. «Общее количество налогоплательщиков, в отношении которых применена налоговая амнистия, составило 44 397, сумма уплаченной недоимки – 18,4 млрд тенге, а списанных пеней и штрафов – 6,5 млрд тенге», – сказал Берик Шолпанкулов. Наибольшее количество предпринимателей, воспользовавшихся налоговой амнистией, в Алматы – 6513 субъектов МСБ, Туркестанской области – 5196, Алматинской области – 5054 и Нур-Султане – 3729 налогоплательщиков. Наибольшая сумма пени и штрафов также списана в Алматы – порядка 1,1 млрд тенге, Актюбинской области – 1 млрд тенге, в столице – 750 млн тенге и в Костанайской области – 413 млн тенге. «По видам экономической деятельности больше всего участников налоговой амнистии приходится на сферу оптовой и розничной торговли – 33130 налогоплательщиков или 75% от общего количества, далее следуют сфера услуг – 6627 налогоплательщиков или 15% и сельское хозяйство – 2209 налогоплательщиков или 5%, оставшиеся 5% приходятся на прочие виды деятельности», – сообщил Берик Шолпанкулов. **(kapital.kz)**

В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАРАБОТАЛА ЕЩЕ ОДНА СЭС

Четвертая в регионе солнечная электростанция мощностью 10 МВт введена в эксплуатацию близ Жезказгана, в поселке Кенгир. На площади в 20 гектаров установлено 29 436 солнечных панелей. Они способны производить 14 млн кВт/час в год, сообщили в пресс-службе акимата. Аким Карагандинской области Женис Касымбек в ходе рабочей поездки в Жезказган посетил СЭС и сообщил, что 2019 год стал для региона прорывным во внедрении альтернативных источников энергии. «Развивая солнечную энергию, мы не только преодолеваем дефицит мощностей, но и решаем экологические вопросы, и наша область становится лидером развития возобновляемых источников энергии», – сказал Женис Касымбек. Первые три солнечные электростанции построены в Сарани, поселках Гульшат и Агадырь. Самая крупная из них – Саранская мощностью 100 МВт. Суммарно в строительство всех солнечных станций в Карагандинской области вложено более 60 млрд тенге частных инвестиций. Новая солнечная станция в Кенгире полностью автоматизирована. Всего здесь работают 10 человек. Объект построен за счет частных инвестиций. Производимую электроэнергию будет распределять в сети АО «Жезказганская распределительная электросетевая компания». **(kapital.kz)**

QATAR AIRWAYS ОТКРЫВАЕТ РЕЙСЫ В РК

30 марта 2020 года состоится инаугурационный рейс авиакомпании Qatar Airways между городами Доха и Нур-Султан, 1 апреля – между городами Доха и Алматы. Об этом сообщила пресс-служба Комитета гражданской авиации. Эти рейсы будут выполнены на самолете Боинг-787 (Dreamliner). «Авиакомпания Qatar Airways будет выполнять регулярные пассажирские рейсы из города Доха в Нур-Султан с частотой 2 рейса в неделю и в Алматы с частотой 4 рейса в неделю на воздушном судне типа Эйрбас-320. В целом авиакомпанией Qatar Airways будет выполняться 6 регулярных пассажирских рейсов в неделю в Казахстан», – говорится в сообщении Комитета гражданской авиации. Билеты на рейсы Доха – Нур-Султан и Доха – Алматы начнут продавать с 16 января. Открытие рейса позволит казахстанским пассажирам путешествовать по 160 направлениям авиакомпании Qatar Airways. **(kapital.kz)**

ПОЧТИ 430 МЛРД ТЕНГЕ ИНВЕСТИРОВАНО В АГРОСЕКТОР

За 11 месяцев 2019 года инвестиции в основной капитал предприятий сельского хозяйства составили 429 млрд 49 млн 481 тыс. тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года прирост составил 37,3%. Более 77% средств являются собственными деньгами инвесторов и бизнесменов. А именно – 328 млрд 222 млн тенге (более $868 млн), об этом сообщили в пресс-службе Минсельхоза. Еще около 100 млрд тенге – это заемные средства банков и кредиторов. Больше всего средств в 2019 году инвесторы вложили в сельскохозяйственную отрасль Северо-Казахстанской области – 93 млрд 495,8 млн тенге (21,8% от всей суммы инвестиций по республике). Далее следуют Акмолинский, Костанайский, Павлодарский и Туркестанский регионы (44,2-49,7 млрд тенге). Примечательно, что Павлодарская область в 2019 году привлекла втрое больше инвестиций в агросектор, чем в 2018 году. «В целом 2019 год был довольно успешным в плане привлечения инвестиций в сельское хозяйство. Так, в ходе официального визита Касым-Жомарта Токаева в Германию Минсельхоз Казахстана подписал совместное заявление о намерениях с Министерством продовольствия и сельского хозяйства Германии. В рамках рабочего визита премьер-министра Аскара Мамина в США подписано знаковое соглашение об инвестировании лидерами американского агробизнеса – Tyson Foods и Valmont Industries – в открытие предприятий по переработке мяса и производству оросительных систем в Казахстане», – сообщили в МСХ. **(kapital.kz)**

Почему тренды страхования формируют клиенты

Мариям Бижикеева

Страховым компаниям Казахстана в ближайшие годы понадобится качественное развитие. Здесь могут помочь и автоматизация бизнес-процессов, и улучшение сервиса страхования, и разработка новых продуктов. К тому же на рынке рано или поздно будет прослеживаться перенимание опыта европейских стран. При этом в случае прихода на рынок крупных международных компаний они, скорее всего, будут работать в секторе B2B.

Приход в B2B-сектор международных компаний существенно усилит конкуренцию, и отечественные компании могут потерять позиции. Теоретически на казахстанский рынок могут прийти иностранные страховые компании, которые уже знают, как вкладывать огромные деньги в InsurTech и грамотно пользоваться плодами своих инвестиций. «Конечно, отечественным СК, возможно, нечего будет им противопоставить, но мы не думаем, что западные компании будут рваться в Казахстан: если говорить простыми словами, наша страна для них – это не лакомый кусочек. За всю историю страхового рынка Казахстана пока мы наблюдали только примеры ухода иностранных компаний с нашего рынка», – делится наблюдениями Шакир Иминов, исполнительный директор СК «Евразия».

Ничего личного, только страховка

В 2020 году явным катализатором развития отрасли станет заключение полисов через удаленные сервисы, то есть онлайн-страхование, в том числе совершенствование мобильных приложений. Начиная с 2019 года, когда в Казахстане внедрилось онлайн-страхование, и учитывая всеобщую диджитализацию и автоматизацию, наличие у страховщика IT-платформы, обязательной составляющей его успеха в работе является как оперативное обслуживание клиентов, так и быстрое осуществление страховых выплат. Этот тренд также продолжится и в этом году, считают специалисты страховой компании «Евразия».

«Государство не обладает возможностью, да и не обязано покрывать все риски, возникающие в результате снижения ответственности собственников имущества или каких-то техногенных или катастрофических факторов. Тем самым сознание населения все больше должно переводиться на рельсы личного планирования финансов, а не опираться на помощь государства. На наш взгляд, это первоначальная задача, которая стоит перед страховым рынком РК в начавшемся году», – говорит Шакир Иминов.

При этом на отечественном рынке работают несколько крупных компаний, которые удерживают существенные объемы. Остальные игроки владеют небольшими суммами, основную часть рисков передают на перестрахование тем же компаниям из Китая, России или, например, Германии. И здесь у представителей отечественных СК возникает вопрос: зачем им заходить на небольшой рынок, где они и без этого задействованы?

«В целом мы считаем, что казахстанские компании более приспособлены к вызовам, так как у нас спрос низкий, что особенно проявляется по добровольным видам страхования. И местные специалисты научились создавать, развивать бизнес в таких условиях, в то время как страхование того же КАСКО или имущества имеет гораздо больший спрос в России или на Украине», – отмечает Ергали Бегимбетов, председатель правления АО «СК Amanat».

Адаптация решает все

Одним из основных драйверов роста на отечественном рынке станет страхование жизни. Данный сегмент в 2019 году продемонстрировал рост на 44%, и, по мнению специалистов СК «Евразия», этот тренд продолжится. Получается, что уже восемь компаний по страхованию жизни будут соперничать друг с другом, что должно быть полезно рынку. Также особое значение в наступившем году будет уделено работе Агентства по регулированию и развитию финансового рынка Республики Казахстан. По мнению Шакира Иминова, рынок станет более прозрачным для потребителей, а работа страховых компаний еще больше стандартизируется.

«Безусловно, с каждым годом страховым компаниям Казахстана сложно адаптироваться к постоянным изменениям рынка, но надо понимать, что рынок страховых услуг уже будет не таким, каким он был 3-5 лет тому назад: улучшение качества сервиса, активное развитие онлайн-технологий, которые позволяют клиентам совершать различные финансовые операции не выходя из дома, полностью меняют правила игры. Поэтому в условиях постоянной конкуренции способность компании быстро реагировать на любые изменения потребительских предпочтений является жизненно важной, иначе ценой промедления будут масштабные убытки. Хотя все прекрасно понимают, что сейчас доля онлайн-страхования на рынке Казахстана крайне мала, но нужно время, чтобы объем бизнеса вырос, и я думаю, что 2020 год станет отправной точкой, учитывая, что в 2019-м было достаточно сбоев и страховщики много времени тратили на тестирование онлайн-площадок», – прогнозирует исполнительный директор СК «Евразия».

По мнению Ергали Бегимбетова, в 2020 году будет развиваться страхование профессиональной гражданско-правовой ответственности (ГПО). Это направление, куда входят и обязательные, и добровольные виды, все еще находится в зачаточном состоянии. Тем не менее есть изменения. Например, с 1 января 2020 года все адвокаты и юридические консультанты обязаны застраховать свою профессиональную ответственность перед третьими лицами, которым оказывается юридическая помощь по договору.

«Очень многие могут застраховать свою профессиональную ответственность, например, строительные компании; организации, выпускающие ту или иную продукцию; юридические лица, оказывающие услуги консультации или проектирования – одним словом, ГПО может охватить любую деятельность, которая потенциально может привести к профессиональной ошибке по отношению к клиенту», – подчеркнул Ергали Бегимбетов.

Отдельно эксперт отмечает внедрение онлайн-урегулирования страховых случаев, которое сильно поможет рынку в 2020 году. На сегодня разрабатываются изменения в законе касательно того, чтобы все выплаты проходили именно через данную площадку. То есть клиент может зайти на сайт единой страховой базы данных (ЕСБД) и посмотреть статус страхового события, которое у него произошло. Копии всех необходимых документов он также может загрузить на сайте.

В кулуарах страхового рынка очень много говорится и об увеличении лимита выплат по ущербу, нанесенному жизни и здоровью потерпевших. На сегодня, в случае смерти, иждивенцам выплачивают 2000 месячных расчетных показателей (МРП), планируется поднять до 5000 МРП. Правильно это или нет – эксперты рынка оценить затрудняются, но семьям и родным, потерявшим своих кормильцев, это будет хорошей помощью. Однако, отмечают специалисты, при любой реформе стоит учитывать сбалансированность принимаемых мер. Все понимают, что полис обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств (ОГПО ВТС) не может быть слишком дорогим для клиентов, но и убыточным для страховщиков он тоже не может быть. Поэтому здесь необходимы баланс и время для проведения соответствующих расчетов.

«Если говорить об автоКАСКО, то в настоящий момент можно за вполне разумные деньги приобрести не только полис (ОГПО ВТС), но и полностью защитить свой автомобиль от любых убытков, купив автоКАСКО. В 2020-2023 годах, на мой взгляд данный вид страхования станет трендом на рынке, учитывая закредитованность населения и покупки новых машин», – прогнозирует Шакир Иминов.

О том, что в наступившем году рынок добровольного автострахования, или КАСКО, будет развиваться, говорят и цифры за 2018-2019 годы. За 11 месяцев 2018 года объем страховых премий по нему составил 17 млрд 511 млн тенге, за аналогичный период прошлого года данный показатель вырос до 22 млрд 928 млн тенге.

«Мы считаем, что тренд роста сохранится и в 2020 году, так как все больше клиентов стали осознавать важность добровольного автострахования. Это наглядно видно по юридическим лицам, которые оформляют КАСКО не только для залоговых машин. Данное страхование в B2B-секторе обеспечивает финансовую безопасность компании. К тому же продукт позволяет сократить перерывы в эксплуатации транспортного средства, потому что при помощи страховой компании производится быстрый ремонт автомобиля. Бизнес видит в этом выгоду. Это – позитивный момент для рынка», – добавляет Ергали Бегимбетов.

Нацбанк оценил работу валютного рынка в 2019 году

Что происходило с валютой в прошлом году и что будет влиять на курс тенге в 2020-м, рассказала Алия Молдабекова

Мадина Касымова

С октября 2019 нацвалюта укрепилась с 390 до 378, или на 12 тенге. О том, как вел себя валютный рынок в прошлом году и что будет влиять на курс тенге в 2020-м, рассказала заместитель председателя Национального банка РК Алия Молдабекова.

– Алия Мейрбековна, как показывает статистика Нацбанка, золотовалютные резервы выросли по итогам декабря 2019 года. С чем это связано?

– Да, действительно на конец декабря международные резервы составили чуть более $29,0 млрд, за месяц их объем увеличился почти на $400 млн ($28,6 млрд – на конец ноября). Покупка аффинированного золота у местных производителей и положительное изменение цены на золото обеспечили рост золотовалютных активов на $990 млн. В результате портфель золота достиг $18,9 млрд. При этом в декабре прирост резервов был сглажен оттоком средств БВУ со счетов в Национальном банке, в результате размер активов в СКВ сократился на $550 млн, до $10,2 млрд.

– Несмотря на рост международных резервов в декабре, по итогам года резервы сократились на $1,9 млрд. В чем основные причины?

– На начало года международные резервы составляли $30,9 млрд, за год они сократились на $1,9 млрд. Основные причины – снижение остатков средств на корреспондентских счетах БВУ в Национальном банке, в частности, из-за погашения внешних валютных обязательств субъектами экономики, а также обслуживание внешнего долга правительства. Значительный спад резервов мы наблюдали в I квартале 2019 года, тогда проводилось погашение внешнего долга «КазАгро».

Со II квартала уровень резервов восстанавливался. Ряд положительных факторов, таких как рост цены на золото, пополнение запаса золотых активов, успешное размещение еврооблигаций правительства, позволили компенсировать снижение резервов.

Частично падение резервов связано с программой инвестирования в альтернативные классы активов, такие как частный капитал, хедж-фонды, недвижимость. Согласно методологии МВФ, к резервным активам относятся монетарное золото, деньги на текущих счетах и депозиты, высоконадежные ценные бумаги, резервная позиция в МВФ. Вложения в финансовые инструменты, которые имеют ограниченную ликвидность в сравнении с классическими инструментами, не рассматриваются в качестве международных резервов страны.

Наряду с более высокой в сравнении со стандартными инструментами доходностью альтернативные инструменты менее ликвидны, поэтому к ЗВР относиться не могут. Всего с начала основания Национальной инвестиционной корпорации в альтернативные инструменты было инвестировано $900 млн, из них порядка $350 млн в 2019 году.

– В 2019 году вы много говорили про валютный рынок, рост импорта, нефть и другие фундаментальные факторы. Если в двух словах, что происходило с валютой в прошлом году?

– В первую очередь необходимо отметить, что из-за снижения среднегодовой цены на нефть по сравнению с 2018 годом мы наблюдали сокращение экспортной выручки. Реализация инвестиционных проектов, таких как газопровод Сарыарка, БАКАД, модернизация и замена оборудования на объектах нефтедобычи, увеличила импорт, а следовательно, и спрос на иностранную валюту.

Курс тенге в прошлом году находился под влиянием не только факторов внешнеторговой деятельности, то есть экспортных и импортных потоков. Существенное давление на динамику оказывали и внутренние факторы, связанные с ростом спроса на иностранную валюту со стороны физических лиц. В июне населением было приобретено наличной иностранной валюты на $1,3 млрд. Повышенный спрос на валюту был ожидаем Национальным банком, учитывая, что происходили важные политические события в нашей стране.

На фоне роста спроса при ограниченном предложении тенге большую половину 2019 года слабел. Сравнивая годовые объемы торгов на бирже в 2019 году с годом ранее, мы отмечаем снижение объемов чуть более чем на 25%. Сократилась волатильность курса, что вызывало дополнительную обеспокоенность среди участников рынка и экспертов.

– Да, определенное напряжение на валютном рынке было заметно даже невооруженным глазом, однако с октября тенге стабильно укрепляется, и новый год он также начал с укрепления, причем значительного. Что-то кардинально изменилось?

– Кардинальных изменений мы не наблюдали. К концу года сложились достаточно благоприятные условия для укрепления тенге: основные платежи по импорту завершились, цена на нефть возобновила рост на фоне частичного урегулирования торгового конфликта между США и КНР, кроме того, валюты основных торговых партнеров, а также развивающихся стран также укреплялись. Волатильность национальной валюты к концу года также восстановилась.

Ожидания по ослаблению национальной валюты не оправдались и исчерпали себя, что также частично отразилось на развороте тренда ее ослабления. Вы верно отметили, с октября по конец года тенге укрепился с 390 до 378. С конца ноября 2019 года мы действительно отмечаем усиление тренда по укреплению тенге, этому способствовали продажи экспортеров и, хоть и незначительные, но притоки зарубежных инвесторов на местный рынок государственных ценных бумаг.

– Какие прогнозы у Нацбанка по курсу и что будет влиять на тенге в 2020 году?

– Национальный банк проводит политику инфляционного таргетирования, которая сопровождается свободно плавающим курсом. Эксперты могут высказывать мнение о том, является он свободно плавающим или нет, но динамика тенге, которую мы наблюдаем, – результат баланса или дисбаланса спроса и предложения на валютном рынке. 2019 год был отмечен повышенным спросом на валюту, что привело, по нашему мнению, к определенной недооцененности тенге.

Если говорить о факторах, то они остаются прежними в этом году – нефть, валюты торговых партнеров, платежный баланс, аппетит нерезидентов к тенге, ну и, конечно, наши внутренние факторы – спрос на валюту со стороны населения, бизнеса и квазигосударственного сектора, предложение от экспортеров и налоговые недели.

– Возвращаясь к факторам курса тенге. Почему изменение цены на нефть не сразу транслируется на курс и какие факторы оказывают влияние на ежедневные биржевые торги?

– Кратковременные, нефундаментальные скачки цены на нефть имеют непродолжительный характер. К примеру, в случае с нападением на нефтяные объекты в Саудовской Аравии в середине сентября цена нефти достигала $71 за баррель, но вновь довольно скоро вернулась к прежним отметкам из-за быстрого восстановления уровня нефтедобычи. На этом фоне курс тенге показал сравнительно меньшую волатильность.

Кроме того, при росте цены на нефть реальное увеличение экспортной выручки и соответствующая продажа валюты происходят с запозданием в несколько месяцев.

Субъекты экономики зачастую принимают решения покупать или продавать иностранную валюту вне зависимости от рыночной конъюнктуры. В условиях отсутствия культуры использования производных финансовых инструментов и в целом культуры хеджирования субъекты рынка покупают валюту заранее, что является причиной не всегда прямой зависимости тенге с фундаментальными факторами в краткосрочном периоде.

В таких случаях важна консультация со стороны банков – профессиональных участников валютного рынка, которые, действуя как агенты для своих клиентов, могут предложить инструменты страховки от изменения курса.

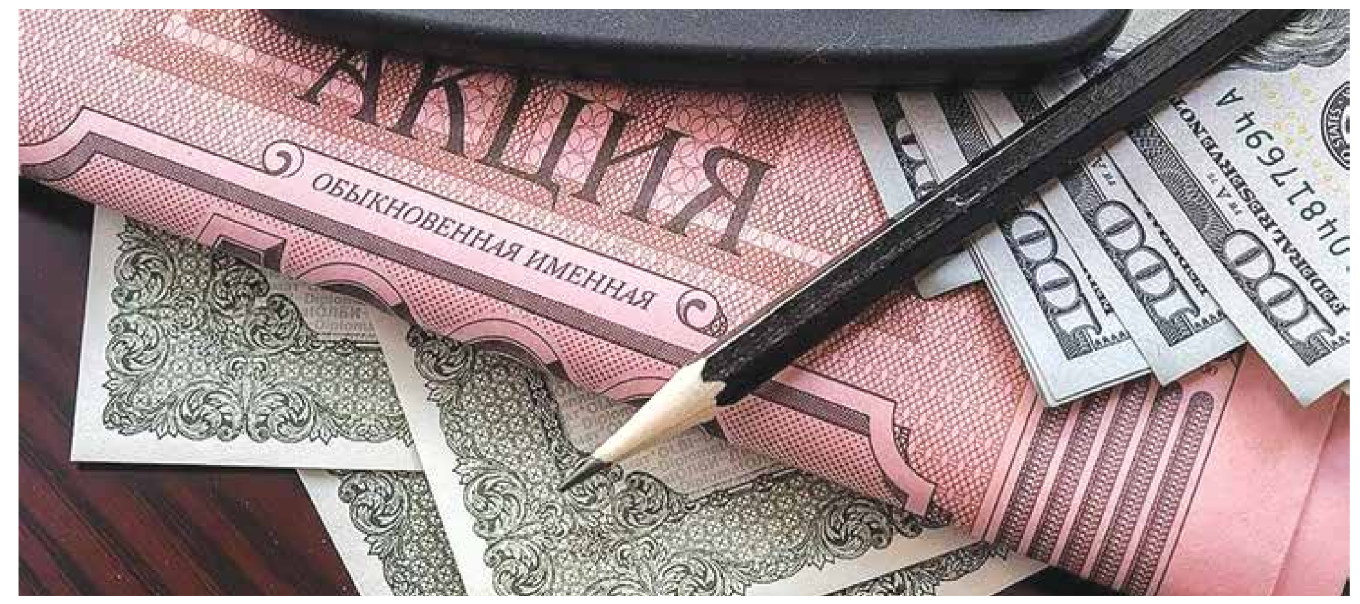
– Какие меры Национальный банк будет предпринимать для улучшения и развития валютного рынка в 2020 году?

– В рамках повышения доверия населения и бизнеса к проводимой курсовой политике мы продолжим проводить открытую коммуникацию. Нацбанк начнет публиковать объемы проводимых операций за счет активов Национального фонда, улучшим коммуникацию по валютным инвестициям пенсионных активов. Нацбанк будет повышать эффективность валютного рынка, работать с квазигосударственным сектором с целью координации действий на валютном рынке.

Для повышения баланса спроса и предложения на валютном рынке необходимо усилить работу по решению структурных проблем, таких как снижение зависимости от импорта, диверсификация экспорта.

Главные события фондового рынка РК в этом году

Эксперты поделились своими ожиданиями



Ксения Бондал

Наступивший год может стать довольно позитивным для рынка ценных бумаг в Казахстане, считают эксперты, с которыми поговорил корреспондент «Капитал.kz». Они объяснили, с чем связаны их оптимистичные ожидания, а некоторые из собеседников назвали интриги РЦБ в этом году.

В первой половине года может произойти рост стоимости казахстанских акций за счет дивидендного сезона, предполагает директор департамента аналитики инвестиционной компании Freedom Finance Ерлан Абдикаримов. Дальнейшая прогнозная динамика индекса Казахстанской фондовой биржи во второй половине года остается пока неясной, заметил он. «Кроме того, в 2020 году может произойти затянувшееся SPO «Казахтелекома», а также возможное IPO крупной государственной компании, например, Air Astana, Жилстройсбербанка, «КазМунайГаза», «Казпочты», – добавил Ерлан Абдикаримов.

В целом, по его мнению, нынешний год должен быть положительным для отечественного фондового рынка благодаря глобальному позитиву на мировых рынках, а также относительной стабильности цен на нефть.

Существенный импульс для развития казахстанский фондовый рынок получит в результате крупных IPO национальных компаний, считают на Бирже международного финансового центра «Астана» (AIX).

«Топ-менеджеры государственного фонда «Самрук-Казына» объявили о том, что IPO «КазМунайГаза», «Казахтелекома» и Air Astana планируется осуществить в 2020 году, если конъюнктура рынка будет благоприятной. Ожидается, что в рамках государственной программы приватизации «Самрук-Казына» будет выводить компании на IPO и SPO на AIX и Лондонскую фондовую биржу», – заметили в AIX.

Биржа находится в полномасштабной операционной фазе, готова к IPO любого масштаба и уже несколько месяцев демонстрирует хорошие показатели по развитию интегрированного рынка капитала в Казахстане.

Одним из ключевых факторов для успешного развития ликвидного фондового рынка является активное участие розничных инвесторов. На AIX уже представлены структурные финансовые инструменты, которые доступны и интересны розничным инвесторам, причем как опытным, так и начинающим. Это биржевые фонды (ETF) и биржевые ноты (ETN).

«Такого рода инвестиции не требуют больших капиталовложений и достаточно просты. Глобальные институциональные и розничные инвесторы уже давно используют подобные биржевые инструменты, для того чтобы диверсифицировать свои инвестиции с минимальными затратами. Теперь и инвесторы в Казахстане получат доступ к таким же инвествозможностям», – сообщили в AIX.

Еще одним направлением для развития отечественного фондового рынка является сегмент глобальной инициативы «Один пояс, один путь» на AIX, позволяющий привлекать капиталы в инфраструктурные проекты, реализуемые на территории Казахстана и Центральной Азии, заключили на Бирже МФЦА.

Главными событиями этого года могут стать долгожданное первичное публичное размещения акций НК «КазМунайГаз», Air Astana и SPO «Казахтелекома» и «Казатомпрома», считает в свою очередь эксперт международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Дмитрий Сочин.

«Согласно программе приватизации и реструктуризации, этот год будет финальным для проведения приватизаций. Если приватизацию «Казахстан темир жолы» решили отложить, то остальные компании формально готовы к размещению акций на бирже и не раз об этом заявляли. Кажется, единственное, что способно помешать данному процессу, неблагоприятные условия на внешних рынках», – добавил собеседник.

При этом, по его мнению, интрига 2020 года – размер дивидендов Народного банка, если результаты оценки качества банковских активов (AQR) не будут содержать требований о невыплате дивидендов. В разговоре Дмитрий Сочин напомнил, что акции «КазТрансОйла» и «Казахтелекома» сильно подешевели в 2019 году.

«Поэтому еще одна интрига заключается в том, получится ли у менеджмента компании вернуть интерес инвесторов и цены на бумаги хотя бы к максимумам 2019 года», – отметил он.

Курс: на сохранение?

Как ситуация на Ближнем Востоке влияет на экономику Казахстана рассказали эксперты

Меруерт Сарсенова

С начала года все мировое сообщество наблюдало, как фондовые, сырьевые и валютные рынки незамедлительно реагировали на конфронтацию между США и Ираном. «Вследствие чего цена на нефть и золото в моменте подскочили на 1,5%-2%. Фондовые индексы снижались до 2%», – отметил в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

Однако из-за проявленной сдержанности конфликтующих сторон рынки уже частично восстановились, а их внимание переключилось на основные глобальные темы мировой экономики, в частности перспективы подписания торгового соглашения между двумя экономическими державами США и Китаем. Введение дополнительных экономических санкций, по словам эксперта, может усложнить торговлю Казахстана с Ираном. Вместе с тем Талгат Камаров уверен, что рынки вернутся со временем в стабильную фазу и будут больше реагировать на статистические данные национальных экономик.

Фондовый рынок отыграл падение?

«Рынки ценных бумаг, в частности рынки акций, на фоне военной деэскалации на Ближнем Востоке уже полностью отыграли то падение, которое наблюдалось в связи с резким нарастанием напряженности в отношениях между Ираном и США. И далее, я думаю, что значимость ближневосточных событий для рынков капитала будет снижаться», – считает управляющий директор Центра исследований прикладной экономики (AERC) Олжас Тулеуов.

При этом заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк обращает внимание, что казахстанский рынок ценных бумаг пока еще слабо интегрирован в международный рынок капитала. «Мы мало подвержены воздействию спекулятивного иностранного капитала, который легко выливается за границы развивающихся стран в случае повышения рисков. Кроме того, наши экономические связи со странами Персидского залива не являются сильными. На мой взгляд, для казахстанского фондового рынка более характерно влияние корпоративных событий и внутренней государственной политики», – отмечает он.

Между тем Андрей Цалюк признает, что деятельность некоторых отечественных листинговых компаний напрямую связана с сырьевыми активами, поэтому определенное влияние на них стоит все-таки ожидать. Например, мировые цены на нефть могут прямо отразиться на чистой прибыли компании «КазТрансОйл» и косвенно на котировках ее простых акций, уточняет он. Кроме того, казахстанский фондовый рынок может быть чувствителен к массовому изъятию капитала внутренними инвесторами и его перераспределению в пользу иностранных фондовых рынков или других форм инвестиций. Однако для активизации этого фактора потребуется крупное геополитическое событие, которое сложно спрогнозировать.

Нефть: из политической плоскости в экономическую

Сегодняшняя ситуация в Иране развивается не в пользу нефтяного рынка, констатирует заместитель директора аналитического департамента брокерской компании «Альпари» Наталья Мильчакова. По ее словам, заявление президента США Дональда Трампа о готовности Штатов к мирным переговорам с Ираном и последующее решение Конгресса о том, что президент может применять военную силу в отношении Ирана только с его одобрения, ликвидировали так называемую «военную премию» к ценам на нефть. При этом стоимость марки Brent после этих событий опустилась с $70 до $65 за баррель, и по сей день продолжает снижаться, упав уже ниже $65 за баррель.

«Мы полагаем, что в первом квартале текущего года Brent может колебаться в широких рамках от $60 до $70 за баррель», – утверждает Наталья Мильчакова. По ее представлению, динамика цен на нефть напрямую не оказывает влияния на доллар. Вместе с тем она отмечает, что резкий скачок цены на нефть вверх обеспечил Казахстану на короткое время дополнительные доходы в бюджет от ее экспорта.

Аналитик «Альпари» уверена, что краткосрочное снижение цены на нефть не способно повлиять на экономику Казахстана, России или других крупных нефтедобывающих стран. Но если падение цены окажется затяжным, и Brent опустится ниже $50 за баррель, тогда можно будет говорить о крупномасштабном кризисе, который затронет как минимум все добывающие страны. Однако такой сценарий в этом году российскому эксперту представляется маловероятным. «Более вероятно замедление темпов роста в развивающихся странах, о чем предупредил недавно Всемирный банк», – поясняет она.

Однако не исключено, что новые обострения в регионе могут в будущем «взволновать» рынки. Так считает глава «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров. «Больше всего нефтетрейдеры опасаются блокировки поставок нефти из Персидского залива через Ормузский пролив, контролируемый Ираном. Ведь страны Персидского залива обеспечивают пятую часть всех мировых поставок нефти. Соответственно, цены на нефть сегодня чувствительны к ситуации в этом регионе», – говорит он, добавляя, что в случае реализации данного сценария может произойти краткосрочный взлет цен на нефть марки Brent до $100 за баррель.

Между тем Талгат Камаров полагает, что властям Ирана не удастся долго удерживать пролив, и стоимость нефти быстро вернется на докризисный уровень.

В свою очередь заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк отмечает, что Казахстан в отношениях между США и Ираном играет роль максимум международного медиатора, поэтому последствия конфронтации на отечественную экономику могут повлиять только косвенно. «Иран является, по сути, нашим непрямым соседом в Каспийском регионе, где находится большая доля разведанных нашей страной углеводородов, поэтому Казахстан зависим больше от геополитического спокойствия в данном регионе», – поясняет он.

По утверждению эксперта, весомое влияние на рынок нефти может оказать поддержка стран-членов ОПЕК+ договоренности по сокращению добычи черного золота или, наоборот, отказ от него. В случае выхода России или другого крупного участника картеля из соглашения котировки нефти могут оказаться под значительным понижательным давлением, считает он.

Также Андрей Цалюк обозначил, что любые проблемы, связанные с регионом Ближнего Востока, побуждают правящие круги крупных стран мира вновь задуматься о перебоях нефтепоставок, важности разработок сланцевой нефти и альтернативных источниках энергии.

«Таким образом, главными факторами, влияющими на рынок нефти в ближайшее время, мы можем назвать геополитическую обстановку, сохранение договоренностей в рамках ОПЕК+, климатические изменения и разработку альтернативных источников энергии. Ну и, конечно, про фактор сезонности спроса на нефть тоже не следует забывать», – резюмирует зампред правления KASE.

Курс: прогноз стабильный?

«При этом рост цен на нефть, имеющий отрицательную историческую связь со стоимостью американской валюты, может привести к ограниченному снижению индекса доллара (DXY), который в прошлом году приближался к своим локальным максимумам», – полагает управляющий директор AERC Олжас Тулеуов.

Дополнительным фактором, способствующим ослаблению американской валюты, по его словам, является политика Федеральной резервной системы (ФРС) по поддержке ликвидности на межбанковском рынке, в рамках которой финрегулятор США по принципу количественного смягчения ежемесячно увеличивает предложение долларовой ликвидности через выкуп казначейских облигаций в размере $60 млрд.

Также экономист отмечает, что вероятное увеличение цен на нефть и ослабление американской валюты являются плюсами для казахстанской экономики. «Так, это скажется на росте поступлений Нацфонда, увеличении доходов госбюджета, некотором ускорении экономической активности и снижении давления на курс тенге, что в результате приведет к уменьшению рисков инфляции, связанных с эффектом переноса, или импортом инфляции», – говорит он.

Аналитик «Альпари» Наталья Мильчакова утверждает, что динамика американской валюты в первую очередь зависит от денежно-кредитной политики ФРС. «Поэтому 29 января весь мир будет внимательно следить за решением федрезерва по процентным ставкам. Если нового снижения процентной ставки не произойдет, то для доллара это плюс, но многое будет зависеть от характера комментариев ФРС к своему решению», – делает она вывод.

Что касается курса казахстанской валюты по отношению к доллару, то по мнению Талгата Камарова, в краткосрочной перспективе он сохранит текущий уровень, но при условии отсутствия дополнительных внешних факторов влияния.

«Сегодня курс национальной валюты стабилизировался на уровне 378-380 тенге за доллар и немного ослаб к российскому рублю до 6,2 тенге. Укрепление рубля к тенге и к американской валюте стало рекордным – в размере 12% за 2019 год и 1,8% с начала 2020 года», – констатирует он.

При этом глава инвесткомпании не исключает ситуацию с краткосрочной перекупленностью рубля из-за роста «рискового аппетита» у игроков. На его взгляд, национальная валюта не торопится синхронно укрепляться с рублем.

«Однако делать долгосрочный и даже среднесрочный прогноз бессмысленно, поскольку курс валюты в будущем – это не фундаментальный фактор, а лишь краткосрочная производная от ситуации на финансовых рынках, которая сложится в будущем», – заключает Талгат Камаров.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

О РЕЗУЛЬТАТАХ ВТОРОГО ЭТАПА AQR ОБЪЯВЯТ В ФЕВРАЛЕ

Первый этап оценки качества активов (AQR) банков второго уровня завершен. С учетом формирования результатов деятельности, финансовой и регуляторной отчетности за 2019 год банки разрабатывают детальные планы мер. Планы по каждому из банков будут направлены фингрегулятору на одобрение. Данный процесс будет завершен до 15 февраля 2020 года. Об этом рассказал заместитель председателя Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Нурлан Абдрахманов в кулуарах мажилиса. «По мере получения итоговых результатов Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка приступит к разработке и обсуждению с банками индивидуальных мер», – сказал он. Итоговые результаты работы с банками на втором этапе процедуры оценки качества активов будут предоставлены фингрегулятором 28 февраля 2020 года в разрезе банков – участников AQR. По итогам AQR также будут инициированы системные меры, направленные на совершенствование риск-ориентированного надзора и улучшение бизнес процессов в банках. Нурлан Абдрахманов добавил, что изучение состояния казахстанского банковского сектора проведено в соответствии с методологией Европейского Центрального Банка. **(kapital.kz)**

«КАЗАГРО» СОКРАТИЛ КОЛИЧЕСТВО «ДОЧЕК»

Национальный управляющий холдинг «КазАгро» сократил количество дочерних компаний до трех. Это связано с реформированием и дальнейшим повышением эффективности деятельности компании, сообщили в пресс-службе холдинга. «АО «КазАгроГарант» присоединено к АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «КазАгроПродукт» присоединено к АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «Казагромаркетинг» ликвидировано», – указывается в сообщении. Продкорпорация передана Минсельхозу. В структуре холдинга остаются 3 специализированные финансирующие компании. Аграрная кредитная корпорация будет заниматься кредитованием субъектов АПК, фондированием кредитных товариществ, микрофинансовых организаций, банков второго уровня, лизинговых компаний. «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» продолжит микрокредитование малого бизнеса, гарантирование займов, участие в системе страхования в АПК. «КазАгроФинанс» будет оказывать услуги по лизингу сельхозтехники и оборудования. В прошлом году «КазАгро» погасил внешние валютные обязательства и принял программу трансформации, предусматривающую выход на безубыточность по итогам 2020 года. В 2019 году «КазАгро» профинансировал субъекты АПК на сумму более 477 млрд тенге, из них на кредитование сельского хозяйства и лизинг сельхозтехники направлено более 448 млрд тенге и около 29 млрд тенге на закупку зерна. Кредитный портфель «КазАгро» составил 886 млрд тенге, а количество заемщиков выросло до 77 тыс. **(kapital.kz)**

ДОХОДЫ ГОСБЮДЖЕТА ВЫРОСЛИ НА 15,5%

За одиннадцать месяцев 2019 года в государственный бюджет собрано доходов на 11,5 трлн тенге – на 15,5% больше, чем в соответствующем периоде годом ранее (10 трлн тенге). В свою очередь, без учета трансфертов сумма доходов составила 8,5 трлн тенге, увеличившись за год на 15,3%. Доходы государственного бюджета перевыполнены — 101,3% к плану, республиканского — 100,3%, местных бюджетов — 104,1%. Чистые доходы республиканского бюджета составили 6,2 трлн тенге. Увеличение доходов обеспечено ростом налоговых поступлений на 14,7% за год — до 8,2 трлн тенге (годом ранее — 7,1 трлн тенге). По данным министерства финансов, темп роста налоговых поступлений в основном обеспечен за счет следующих налогов: НДС на ТВП, корпоративный подоходный налог и налоги на международную торговлю и внешние операции. На рост налоговых поступлений наряду с улучшением налогово-таможенного администрирования повлияло также увеличение производства товаров и услуг в январе-октябре 2019 года: строительство — 112,7% к показателям 2018-го, торговля — 107,5%, транспорт — 105,6%, связь — 104,5%, промышленность — 103,5%. Неналоговые поступления и поступления от продажи основного капитала составили 254,8 млрд и 96,4 млрд тенге соответственно. **(finprom.kz)**

СКОЛЬКО ИПОТЕЧНЫХ ЗАЙМОВ РЕФИНАНСИРОВАНО

По первой части программы рефинансирования ипотечных жилищных займов оказана помощь 28 тыс. заемщикам на 171,4 млрд тенге, снижена задолженность по вознаграждению, комиссиям, неустойке на 56 млрд тенге. Об этом рассказал заместитель председателя Агентства по регулированию и развитию финансового рынка Нурлан Абдрахманов, сообщили в пресс-службе ведомства. «Выделенные банками средства освоены в полном объеме и с учетом револьверного механизма количество рефинансированных займов до 2035 года составит более 40 тыс.», - отметил он. Напомним, в рамках первой части программы предусмотрено рефинансирование ипотечных займов, выданных с 2004 по 2009 год. На поддержку заемщиков Нацбанком выделено 130 млрд тенге. Вторая часть программы запущена 27 марта 2018 года и предусматривает рефинансирование валютных ипотечных займов в тенге по курсу Нацбанка на 18 августа 2015 года (188,35 тенге за доллар). Сумма курсовой разницы (156 млрд тенге) возмещается за счет средств Национального банка. Банками будет снижена задолженность заемщиков по вознаграждению, комиссиям, неустойке на сумму более 136 млрд тенге. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

NISSAN ОПРОВЕРГ ИНФОРМАЦИЮ

Японская Nissan Motor Co. не рассматривает возможность выхода из альянса с Renault SA и Mitsubishi Motors Corp. вопреки сообщениям СМИ, говорится в пресс-релизе компании. Газета Financial Times на этой неделе сообщила, что топ-менеджеры Nissan активизировали подготовку секретного плана выхода из альянса с Renault после того, как экс-глава обеих компаний Карлос Гон бежал из Японии. План предусматривает полный отказ от сотрудничества с Renault как в разработке автомобилей, так и в их производстве, сообщили источники газеты. Японский автопроизводитель назвал альянс источником конкурентоспособности компании и сообщил, что продолжит осуществлять деятельность, которая приносит выгоду каждому из партнеров. Карлос Гон, находившийся под следствием в Японии, в конце декабря сбежал в Ливан. Он отрицает все предъявленные ему японской прокуратурой обвинения, и есть мнение, что его устранение от руководства Nissan и Renault было инициировано стремлением предотвратить углубление альянса двух автопроизводителей, которое он продвигал, но которого не хотели в Японии. Экс-глава альянса Renault-Nissan-Mitsubishi признал, что незаконно бежал из-под ареста в Японии. По его словам, он не смог бы выдержать под арестом около десяти лет, пока дело рассматривали все инстанции вплоть до Верховного суда. **(interfax.kz)**

VISA ПРИОБРЕЛА ФИНТЕХ-СТАРТАП

Международная платежная система Visa сообщила о приобретении финтех-стартапа Plaid, специализирующегося на разработке API для финансовых сервисов. В частности, технология Plaid позволяет финтех-стартапам, таким как Robinhood и криптовалютные биржи Coinbase, Gemini, безопасно подключаться к банковским счетам пользователей. Согласно данным Plaid по состоянию на декабрь 2019 года, каждый четвертый клиент с банковским счетом в США подключается к приложениям финтех-стартапов с помощью ее программного обеспечения. Технологию Plaid использует сервис мобильных платежей Venmo, принадлежащий PayPal, а также ряд других финансовых приложений. Стоимость сделки составила $5,3 млрд, что ровно вдвое больше оценки Plaid, сделанной Index and Kleiner в ходе финансового раунда на $250 млн в конце 2018 года. Среди конкурент Mastercard были в числе первых инвесторов в стартап, наряду с венчурным отделением Citibank и American Express. Ожидается, что сделка будет завершена в течение ближайших трех-шести месяцев после одобрения регулирующих органов. **(3dnews.ru)**

КАРШЕРИНГ «ЯНДЕКСА» ПРИДЕТ В ЕВРОПУ

Каршеринговый сервис «Яндекса» освоит международный рынок: до конца этого года «Яндекс.Драйв» будет запущен в одном из европейских городов. Первоначальный объем парка составит тысячу электромобилей, рассказал The Financial Times глава проекта Антон Рязанов. Где именно в Европе запустят «Яндекс.Драйв», пока не решено. В качестве приоритетных компания рассматривает города с развитой инфраструктурой, подходящей для электрокаров, такие как Мадрид и Копенгаген, а также города Италии и Франции. «Яндекс.Драйв» запустился в феврале 2018 года и за это время, по собственным оценкам поисковика, он стал крупнейшим каршеринговым сервисом не только России, но и мира. Его парк насчитывает свыше 21 тыс. машин. Сервис краткосрочной аренды автомобилей «Яндекса» намерен занять место бывшего лидера — ShareNow (совместное предприятие Daimler AG и BMW), в распоряжении которого более 20 тыс. машин. В декабре 2019 года эта компания объявила об уходе с рынка Северной Америки и Великобритании. **(hitech.vesti.ru)**

LIME УЙДЕТ С 12 РЫНКОВ

Крупнейшая в мире компания по аренде электрических скутеров Lime объявила о планах сокращения 14% (около 100) работников и уходе с 12 рынков. В заявлении исполнительный директор Lime Брэд Бао заявил, что компания решила покинуть города, где «микромобильность развивается медленно». К населенным пунктам, в которых Lime будет прекращать свою деятельность, относятся Атланта, Сан-Диего и Сан-Антонио в США; Линц в Австрии; Богота, Буэнос-Айрес, Монтевидео, Лима, Пуэрто-Вальярта, Рио-де-Жанейро и Сан-Паулу в Латинской Америке. Lime наряду со своими конкурентами вроде Bird, Uber и Lyft никак не может добиться прибыльности от бизнеса аренды электросамокатов и скутеров. Большинство экспертов сходятся во мнении, что рынок перенасыщен и нуждается в консолидации. После периода быстрого роста многим компаниям теперь необходимо сделать шаг назад и решить некоторые из трудно-преодолимых проблем, вроде экономики отдельных единиц, ПО, батарей и безопасности. По данным The Information, компания Lime, которая работает более чем в 120 городах по всему миру, потеряла в 2019 году около $300 млн при валовом доходе более $420 млн. Ранее президент компании Джо Краус заявил журналистам, что она близка к тому, чтобы выйти на прибыльность, и опроверг слухи о том, что она осталась почти без денег и ищет нового притока рисковых инвестиций. **(3dnews.ru)**

Наезд на CEO Ripple, институционалы скупают Bitcoin

Дмитрий Чепелев

По итогам прошедшего семидневного периода криптовалютный рынок продемонстрировал значительный рост. Несмотря на то, что рынок пребывал в пассивном состоянии на протяжении большей части недели, 14 января им был совершен устойчивый рывок, вероятно, подогретый запуском фьючерсных контрактов на CME.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 12,17%. На утро среды, 15 января, она составила $239 млрд против $213,6 млрд на конец прошлого отчетного периода.

1. Bitcoin (BTC). Практически на протяжении всей прошедшей недели Bitcoin (BTC) демонстрировал стабильность, оставаясь выше психологической отметки $8000, а под завершение семидневного периода криптовалюта показала взрывной рост, нарастив около 8%. Вероятней всего, помимо общего позитивного настроения на рынке, драйвером роста «цифрового золота» стал запуск 13 января на CME еще одной площадки, предлагающей инвесторам ставочными фьючерсами. Биржа похвасталась внушительными результатами по итогам первого дня работы, в частности был отмечен объем торгов, составивший $2 млн. Для сравнения: объемы фьючерсных контрактов на «первую криптовалюту» на Bakkt достигли объема в $1 млн лишь спустя месяц после запуска. Более того, на 14 января дневной объем торгов, равный $1 млн, является рекордным для Bakkt.

Кажутся позитивных прогнозов. Адам Бэк, являющийся генеральным директором компании Blockstream, убежден, что прогнозы о том, что цена за один Bitcoin (BTC) может достигнуть миллионов долларов, не так уж далеки от реальности. Аргументируя свою точку зрения, он ссылается на «мысленный эксперимент», который обсуждался Сатоши Накамото с одним из ведущих представителей движения шифропанков Хэлом Финни. «Если представить, что Bitcoin (BTC) стал ведущим мировым активом, то общая стоимость валюты должна быть равна общей стоимости всего мирового богатства. На текущий момент средние оценки активов домохозяйств во всем мире, которые я смог найти, колеблются в диапазоне от $100 до $200 трлн. При наличии 20 миллионов монет стоимость каждой из них будет около $10 млн», – отмечалось в переписке. От себя Бэк добавил, что не стоит забывать о том, что доллар, как и все остальные фиатные валюты, подвержен сильной инфляции. «Современная денежная система оправдывает высокую инфляцию. Поэтому сегодняшний $1 вскоре будет стоить 10 центов через несколько десятилетий. Тогда $1 млн в BTC станет тем же, что и $100000 в BTC по сегодняшним меркам».

На утро среды, 15 января, цена Bitcoin (BTC) составила $8795. За прошедшую неделю стоимость «цифрового золота» поднялась на 8,74%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом поднялась на $13 млрд и составила $159,7 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом потеряла целых 2 процентных пункта и на конец прошедшего отчетного периода составила 66,6%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» продемонстрировала наилучшие результаты по итогам прошедшей недели. Рост «эфира» составил более 15% или примерно $22.

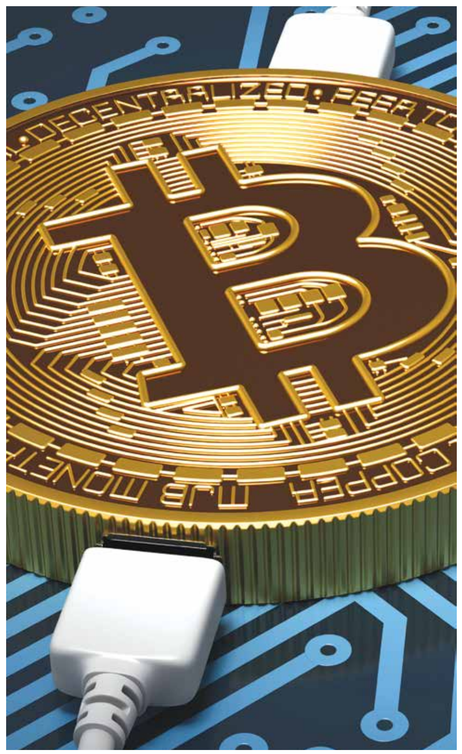
На утро среды, 15 января, стоимость Ethereum (ETH) составила $165,18. По итогам прошедшего отчетного периода «цифровая нефть» прибавила в цене внушительные 15,16%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю поднялась на 0,18 процентных пункта, составив 7,5%.

3. Ripple (XRP). «Банковская криптовалюта», пользуясь позитивным рыночным настроением, шаг за шагом отвоевывает потерянные позиции. За прошедшую неделю «рипл» прибавил более 10%, коснувшись линии поддержки на $0,24. При сохранении восходящих трендов данная криптовалюта в скором времени сможет преодолеть внушительное сопротивление на отметке $0,273.

Тем временем после интервью, которое генеральный директор Ripple Брэд Гарлингхаузу дал телеканалу CNN, видные деятели криптоиндустрии обрушились на него с критикой. В частности, аналитик криптовалютного издания The Block Ларри Чермак обвинил его в манипулировании информацией. «Гарлингхаузу говорит о том, что Ripple не может контролировать цену XRP больше, чем киты контролируют цену биткоина. Мне сложно поверить в то, что он, говоря все это и ссылаясь на данные Coin Market Cap, не знает, что по крайней мере 90% из этих данных фальсифицируются биржами. Но боюсь, что инвесторы XRP проглотят и это», – заявил Чермак. Генеральный директор криптовалютного стартапа Blockstream Адам Бэк, в свою очередь, отметил, что Гарлингхауз «очень даже биткоин-максималист», и добавил: «Не удивлюсь, если он поддерживает биткоин и, возможно, даже покупает его на деньги, вырученные от слива XRP розничным инвесторам».

Позитивной новостью для Ripple на прошедшей неделе стало заявление компании международных переводов MoneyGram, которая является ключевым партнером криптовалюты, об экспансии на индийский рынок. Представитель MoneyGram заявил в понедельник, 13 января, что по результатам соглашения с индийской EbixCash компания получает доступ к 320 000 центрам осуществления денежных переводов, расположенным на территории 4000 индийских городов и 75000 деревень.

На утро среды, 15 января, стоимость Ripple (XRP) составила $0,235. Стоимость криптовалюты по итогам прошедшего отчетного периода выросла на 10,33%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на несущественные 0,03 процентных пункта и составила 4,3%.



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 8 по 15 января 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	8 янв **2020 г.**	15 янв **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**8088**	$**8795**	**+8,74**%
2. Ethereum **(ETH)**	$**143,44**	$**165,19**	**+15,16**%
3. Ripple **(XRP)**	$**0,213**	$**0,235**	**+10,33**%
Общая кап-ция (млрд)	$**213,6**	$**239,6**	**+12,17**%

Криптобудущее Дурова все дальше

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

У инвесторов TON все меньше вариантов для маневра. Когда осенью прошлого года за считанные недели до запуска появился иск от Комиссии по ценным бумагам США – это стало оглушающим ударом, но инвесторы поверили и согласились ждать. К сожалению, дело развивается так, что становится понятно – ждать придется не просто долго, а может быть очень долго.

Окружной суд Южного округа штата Нью-Йорк обязал руководство мессенджера Telegram предоставить банковские документы о расходовании $1,7 млрд, полученных от инвесторов на создание блокчейн-платформы TON. Хотя до этого, всего неделю назад, тот же суд отклонил ходатайство SEC предоставить информацию о банковских операциях Telegram Group Inc и TON Issuer Inc. После этого комиссия вооружилась доказательствами и, по-видимому, часть токенов могла быть продана уже после публичного размещения (ICO), а это грубейшее нарушение. В итоге суд пошел навстречу комиссии, и теперь до 26 февраля документы должны быть предоставлены. Единственно, что разрешил в сделать Telegram – убрать персональные данные из документов.

Скорее всего SEC продолжит искать нарушения в процессе сбора средств среди инвесторов. В частности, они утверждают, что мессенджер продолжал в Правилах инвестиции после окончания ICO в марте, действуя через посредников. Фигурирующие компании Da Vinci и ITI имеют общего владельца, и очень возможно, что комиссия по ценным бумагам приняла за продажу просто технические перепродажи. Сложно говорить о реальной сделке, в случае если бенефициар не меняется. Вероятно, что у юристов Telegram будут находиться достоверные факты, чтобы одерживать небольшие победы. Однако вряд ли они будут означать победу в большой войне.

Что SEC будет искать в банковских документах? Вся информация, которую они предоставят суду, публична, и инвесторы регулярно получали отчеты о потраченных средствах. Важно понять, как суд оценит полученные данные о затратах, и насколько предоставленные инвесторам цифры были реальными. Если Telegram инвесторам отправлял одно, а в реальности траты были иными – тогда это может быть квалифицировано как растрата, а это уже уголовное преступление.

Для инвесторов основная тонкость заключается в том, что владельцы токенов Telegram действительно не имеют права перепродавать криптовалюту до тех пор, пока Gram не поступят в свободную продажу. Американцы составляют около 30% инвесторов проекта. И все они в незавидном положении – на момент, когда инвесторы в Telegram давали согласие отложить запуск TON и дать шанс на борьбу в суде, они уже понимали, что возможность выиграть суд у американского регулятора довольно низка, а сейчас у инвесторов нет иного выбора, как принять ситуацию и ждать, чем все это закончится. И совсем не факт, что закончится это все быстро, а главное – хорошо.

Важно помнить, что сейчас купить эти токены нельзя. В России периодически наблюдается ажиотаж чем пользуются мошенники. Стоит отметить, что токены Gram можно было купить только на ICO и больше никто их перепродавать не может до официального запуска, который отложили из-за судебного процесса. Не дайте себя обмануть!

КАПИТАЛ

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

Если тебе не нравится то, что ты получаешь, измени то, что ты даешь.

Кастанеда

Постарайтесь получить то, что любите, иначе придется полюбить то, что получили.

Джордж Бернард Шоу

Я не знаю ключ к успеху, но ключ к провалу — пытаться понравиться всем.

Генри Косби

Всегда опирайтесь на мысль о том, что ваше собственное решение добиться успеха намного важнее всего другого.

Авраам Линкольн

Будет ли продолжение у кредитной истории?

Меруерт Сарсенова

Сначала текущего года все субъекты нерегулируемого рынка кредитования (кредитные товарищества, ломбарды, онлайн-кредиторы, предоставляющие займы через интернет), в соответствии с Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования и развития финансового рынка и микрофинансовой деятельности и налогообложения» обязаны предоставлять информацию в кредитное бюро.

Почему данная норма необходима в первую очередь самим небанковским организациям в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала исполнительный директор ТОО «Первое кредитное бюро» Асем Нургалиева.

– Асем, расскажите, как субъекты нерегулируемого ранее рынка восприняли новость о том, что с 1 января необходимо предоставлять информацию о заемщиках в кредитное бюро?

– На самом деле каждая кредитная организация, которая имеет знания по управлению рисками, понимает, что ей необходимо работать с кредитным бюро, не потому что так написано в законе, а потому что важно и нужно быть частью этой экосистемы.

Если говорить про ПКБ, то нам никогда не было запрещено работать с субъектами нерегулируемого рынка. Например, с онлайн-кредиторами мы начали сотрудничать на добровольной основе еще пять лет назад (на сегодняшний день уже 47 таких компаний поставляют нам свою информацию), с ломбардами – около трех лет назад (сейчас в нашей базе их несколько десятков субъектов). Также с позапрошлого года мы активно взаимодействуем с Ассоциацией кредитных товариществ.

И все эти организации обратились к нам с одной общей проблемой: их заемщики, понимая, что просроченная задолженность никак не отражается на кредитной истории, не торопились ее погашать. Ведь зачастую казахстанцы просто не хотят портить свою кредитную историю из-за небольшого займа, в том же ломбарде или МФО. Но если дело касается кредитов в финансовых институтах, которые передают информацию в кредитное бюро, то заемщики становятся более ответственными.

Исторически сложилось так, что тот, кто не может получить заем в банке, идет в МФО, а тот, кто не может получить кредит в МФО, идет в ломбард, и следовательно, ломбард начинает работать уже с так называемым сегментом «чувствительных» заемщиков. У нас даже были случаи, когда мошенники звонили в call-центр ПКБ и спрашивали, какие ломбарды и онлайн-компании передают нам сведения, чтобы не брать там кредиты.

И когда мы говорим, что с 1 января введены новые требования, в соответствии с которыми все договоры о микрокредитах должны передаваться в кредитное бюро, не нужно воспринимать это как императивную форму. В первую очередь такая норма необходима самим кредитным организациям.

– А насколько с технической точки зрения субъекты небанковского сектора подготовлены к этому?

– На самом деле вся нормативная правовая база по этому сектору вышла только осенью прошлого года. Поэтому ни у кого не было времени для того, чтобы методологически и технически подготовиться. Теперь все субъекты унифицировали под единый формат учета, и это вызывает сложность в части автоматизации у небольших МФО, КТ и ломбардов. Ведь все процессы делаются вручную.

Сейчас новая ассоциация автоломбардов РК также заявляет, что текущие нормы, применяемые к ломбардной деятельности, не совсем приемлемы для них. В этой связи нужно изучать новые инновационные модели, которых в классической экономике никогда не было, и уже под них подводить регулирование. Поэтому я говорю, что важно быть с клиентом на одной волне, так же, как и регулятору быть ближе к объектам регулирования

При этом переходный период, в течение которого субъекты нерегулируемого рынка обязаны пройти учетную регистрацию и заключить договор с кредитным бюро, будет действовать только до 1 июля.

– Если до 1 июля кто-то из этих субъектов не встанет на учет?

– Это будет расцениваться как нарушение закона. Как минимум договор с таким кредитором может быть признан недействительным со всеми вытекающими последствиями. В целом же, организации, осуществляющие финансовые услуги без законных оснований, могут быть привлечены к ответственности, предусмотренной административным и уголовным законодательством РК.

– Но все ли вышеперечисленные участники рынка осведомлены о нововведениях в полной мере?

– В полной мере и дело, что нет. Очень много поступает звонков от тех субъектов, которые вроде хотят дальше заниматься кредитованием, но еще не знают, как им действовать в рамках нового законодательства и не понимают, для чего нужны все эти процедуры.

Например, некоторые ломбарды, с которыми мы разговаривали по телефону, вообще в первый раз услышали про этот закон, хотя он был подписан еще летом прошлого года. А есть такие, кто воспринимает контракт с кредитным бюро как просто «поставить галочку», и здесь мы стараемся донести до них значимость всей информации.

Таким образом, мы берем на себя ответственность за консультационную часть. Благодаря того, на базе ПКБ отвечательно для этого была открыта школа, где наши специалисты абсолютно бесплатно дают разъяснения организациям, осуществляющим микрофинансовую деятельность, касательно утвержденных нововведений и расчетных показателей.

– Вы сказали, что консультируете бесплатно, но ведь ПКБ частная организация. В чем тогда состоит ваш интерес?

– Мы всегда говорим, что заинтересованы в продолжение кредитной истории, чтобы в целом понимать кредитное здоровье экономики и то, как чувствует себя рынок. Если мы не будем объективно его оценивать, то не сможем продвинуться в части анализа и прогнозирования.

Ведь сегодня мы видим, что половина утвержденных НПА не учитывает многих аспектов и тонкостей этой системы, а все потому, что регуляторный орган не работает в рыночной среде, то есть он видит ее только со своей стороны.

– Тем не менее нельзя не отметить, что информация в ПКБ о заемщиках передается без их согласия, в то время как взаимодействие с ПКБ осуществляется, как вы сами сказали, на добровольных началах.

– Да, существует законодательная норма, в которой прописано, что все субъекты обязаны получать согласие от своих клиентов на передачу сведений в ПКБ. Но в то же время есть обязательное требование, согласно которому при оценке кредитоспособности каждая кредитная организация обязана получить согласие на предоставление сведений в бюро. Поэтому здесь мы видим небольшой перекос в части не совсем корректных норм, регламентирующих работу с персональными данными.

– Но пока вы участвуете во всем этом процессе только на уровне понимания рынка?

– Да, хотя в ближайшее время мы все-таки ожидаем реформирование системы кредитных бюро с переходом на возможную двухуровневую модель. В этой связи планируется, что Национальный банк и кредитное бюро с государственным участием будут выполнять только функции ведения базы данных, накопления и использования статистики, на основании чего регулятор будет иметь возможность пересматривать и внедрять новые законодательные акты. В то время как взаимодействие с рынком осуществлять будем непосредственно мы. Эта функция останется только за ПКБ и другими кредитными бюро, которые, возможно, в будущем образуются. Сегодня, вследствие того, что мы тоже находимся под регулированием Нацбанка, до сих пор существует конфликт интересов. Тем более что мне непонятно, почему государственное кредитное бюро занимается предпринимательской деятельностью, хотя им это запрещено Указом Президента №362 от 13 августа 2012 года «О Концепции дальнейшего развития институтов независимой оценки контракции рисков». К тому же по опыту мы знаем, что многим предпринимателям проще и комфортнее работать с частниками, чем с государством.

– В таком случае, что изменится у ПКБ в сотрудничестве с новым Агентством по регулированию и развитию финансового рынка?

– Восемь лет мы работали в условиях, когда регулятор лоббировал интересы государственного кредитного бюро. С приходом нового руководства Национального банка нам удалось, наконец, наладить диалог и свидетельство этому – настрой на вышеупомянутые реформы. Надеемся, что новое ведомство услышит и продолжит эту политику. Потому что в методике одного из основных рейтингов Всемирного банка (ВБ) Doing Business, который мы отслеживаем, есть индекс получения кредитов, учитывающий данные только частного кредитного бюро. Здесь стоит упомянуть, что ВБ не смотрит на цифры центрального банка, а запрашивает статистику у нас. И на наш взгляд, регулятор должен учитывать этот момент, ведь если какие-то субъекты будут игнорировать передачу сведений в ПКБ, то это снизит охват, который мы показываем, а значит – повлияет и на сам рейтинг. Вот на такие важные детали не всегда обращают внимание.

Новые правила для обменных пунктов: какие предложения принял Нацбанк

Нововведения разъяснил директор департамента денежного наличного обращения Жомарт Кажмуратов

Мадина Касымова

В Казахстане к небанковским обменным пунктам предъявили требования по уставному капиталу и изменили режим их работы. Директор департамента денежного наличного обращения Нацбанка Жомарт Кажмуратов в интервью нашему изданию рассказал о том, как проходило обсуждение постановления и какие именно предложения в итоге вошли в документ.

– Жомарт Тулегенович, что изменилось с момента горячих споров в прошлом году, когда проект был вынесен на предварительное обсуждение?

– У нас было несколько раундов обсуждений с общественностью, бизнес-сообществом и заинтересованными государственными органами. Проект активно обсуждался на портале «Открытые НПА», были получены предложения от Ассоциации финансистов Казахстана и НПП «Атамекен». Мы выслушали все «за» и «против», приняли к рассмотрению всю поступившую аргументацию. В результате проведенной работы было учтено большинство предложений и замечаний.

– Какие именно пункты в итоге изменились после обсуждения?

– Во-первых, планировалось установить одинаковый размер уставного капитала в сумме 100 млн тенге для всех небанковских обменных пунктов вне зависимости от местоположения. Сейчас – снижен размер уставного капитала для объектов, находящихся в поселках и небольших городах, – до 50 млн тенге.

Во-вторых, сдвинуты сроки введения этой нормы. Первоначально планировали ввести требование с 1 января 2020 года. В скорректированной версии: для организаций, расположенных в городах республиканского значения, норма вступает в силу с 1 апреля 2020 года. В административных центрах областей и городах областного значения – с 1 июля 2020 года.

Обменным пунктам, находящимся в поселках и небольших городах, требуется обеспечить уставный капитал в срок до 1 января 2021 года.

В-третьих, ранее предусматривалось обязать обменные пункты иметь на счетах дополнительно 20% от суммы уставного капитала. Сейчас достаточно иметь сам уставный капитал, который находится на банковских счетах и/или в кассе (наличие суммы денег), и/или в аффинированном золоте в слитках.

Эти меры обеспечат обменные пункты достаточным объемом денежных средств для бесперебойной работы.

– Очень много споров было вокруг режима работы обменных пунктов. Помимо вопросов, касающихся возможности обменивать валюту населению во внеурочное время, активно муссировались ситуации, когда потенциальные туристы, прибывая в Казахстан, могут столкнуться с проблемой обмена валюты в вечернее и ночное время. К чему пришли в итоге?

– С 1 февраля обменные пункты будут работать с 9:00 до 20:00. Изменение работчего графика направлено на повышение уровня безопасности обменных пунктов и их клиентов. Данная мера также поможет исключить факты завышения курса продажи наличной иностранной валюты в вечернее и ночное время и необоснованного возникновения ажиотажа среди населения.

Для удобства людей, въезжающих/выезжающих в республику через аэропорты, ж/д вокзалы и автомобильные пункты пропуска через государственную границу, режим работы обменных пунктов не будет ограничиваться – они будут работать круглосуточно, а в крупных торговых центрах первой категории – до 22:00. К крупным торговым центрам первой категории относятся объекты в соответствии пунктом 2 статьи 10 Закона РК «О регулировании торговой деятельности».

Еще раз отмечу, что смена режима работы не ограничивает операций с наличной иностранной валютой, спрэдам.

– Какие данные теперь будут собирать с казахстанцев при обмене валют и для чего это необходимо?

– Фиксация данных будет проходить по упрощенной форме. В случае если сумма операций до 500 тыс. тенге, то клиент предоставляет только документ, удостоверяющий личность. Это международная практика, которая применяется во многих странах мира.

При этом хотел обратить внимание, что данный процесс можно автоматизировать. Сейчас на рынке имеется масса средств считывания информации с чипа электронного удостоверения личности гражданина РК. Это уже на усмотрение самого предпринимателя, стоимость такого оборудования и программного обеспечения варьируется в пределах 10-16 тыс. тенге.

При обмене денежных средств на сумму более 500 тыс. тенге ничего не изменилось, и используется действовавший ранее (до внесения поправок) порядок фиксации данных.

С 1 февраля этого года обменные пункты, в том числе автоматизированные, должны будут работать с 9:00 до 20?00, кроме тех, которые расположены внутри зданий железнодорожных вокзалов, казино, аэровокзалов международных аэропортов, а также на территории автомобильных пунктов пропуска через государственную границу РК. Об этом говорится в постановлении правления Национального банка РК от 31 декабря 2019 года № 265 «О внесении изменений и дополнений в постановление правления Нацбанка РК» от 4 апреля 2019 года № 49 «Об утверждении Правил организации обменных операций с наличной иностранной валютой в Республике Казахстан».

«Режим работы обменных пунктов, находящихся в зданиях стационарных торговых объектов первой категории, определяется юридическим лицом, имеющим право на осуществление обменных операций с наличной иностранной валютой, самостоятельно в пределах времени с 9 часов до 22 часов», – говорится в Правилах. Также в документе оговаривается минимальный размер уставного капитала для обменных пунктов.

Для каждого обменного пункта, в том числе автоматизированного, находящегося в Нур-Султане, городах республиканского значения, административных центрах областей, городах областного значения, уставный капитал должен составлять 100 млн тенге.

Для обменных пунктов, в том числе автоматизированных, расположенных в других населенных пунктах, – 50 млн тенге.

Обменные пункты в Нур-Султане, Алматы и Шымкенте должны будут соответствовать требованиям по уставному капиталу в срок до 1 апреля 2020 года.

«Пункты, находящиеся в административных центрах областей и городах областного значения, – в срок до 1 июля 2020 года, находящиеся в иных местах, – в срок до 1 января 2021 года», – говорится в Правилах.

В Правилах указывается, что «допускается установление различных курсов в разных обменных пунктах одного юридического лица».

По обменным операциям, проведенным через обменные пункты (в том числе автоматизированным), на сумму, превышающую эквивалент 500 тыс. тенге, обменники должны будут указать в журнале реестров следующие данные.

Во-первых, данные документа, удостоверяющего личность клиента (фамилия, имя и отчество (при наличии) (имя, отчество указываются полностью), вид документа, дата выдачи, номер документа, срок действия).

Во-вторых, индивидуальный идентификационный номер клиента (при наличии).

В-третьих, юридический адрес клиента.

«По обменным операциям, проведенным через обменные пункты (в том числе автоматизированным), на сумму, не превышающую эквивалент 500 тыс. тенге по курсу проведения обменной операции, в журнале реестров фиксируются фамилия, имя и отчество (при наличии) и индивидуальный идентификационный номер клиента (при наличии)», – говорится в документе.

В нем указывается, что при отказе физического лица в проведении обменной операции по причине отсутствия в обменном пункте наличной национальной или наличной иностранной валюты, на которую в обменном пункте были установлены курсы покупки и (или) продажи, по требованию физического лица кассиром обменного пункта выдается справка в произвольной форме. В этой справке указываются вид и сумма валюты, отсутствующей в обменном пункте, дата и время выдачи справки.

«Справка подписывается кассиром обменного пункта и регистрируется в порядке, установленном внутренними правилами юридического лица, имеющего право на осуществление обменных операций с наличной иностранной валютой (его филиала)», – говорится в Правилах.

До проведения обменных операций, покупки или продажи аффинированного золота в слитках принимаются меры по надлежащей проверке клиентов в соответствии с Законом РК от 28 августа 2009 года «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

В Правилах указывается, что обменные пункты для осуществления обменных операций с иностранной валютой должны будут ежедневно обеспечивать наличие на своих банковских счетах или в кассе обменного пункта денег в тенге или иностранной валюте, а также аффинированного золота в слитках (при наличии) в размере не менее 100 процентов от минимального размера уставного капитала.

«Расчет эквивалента суммы денег в иностранной валюте, находящихся на банковских счетах и (или) в кассе обменного пункта уполномоченной организации, в тенге осуществляется с использованием рыночного курса обмена валют», – указывается в документе.

Арман Абенов: Мы научились производить, но еще не научились торговать

Мариям Бижикеева

Внешние геополитические факторы неоднозначно влияют на экспортный потенциал страны: есть как позитивные, так и негативные моменты. На что бизнесменам надо обратить внимание при выходе на внешние рынки, где найти техрегламенты разных стран и какие направления перспективны для казахстанских товаров – об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с генеральным директором АО «Центр развития торговой политики QazTrade» Арманом Абеновым.

– Арман Даулетович, в самом начале беседы хотелось бы уточнить: какой объем товарооборота сложился в ушедшем году и к какому показателю мы стремимся?

– Товарооборот Казахстана по обработанным товарам за январь – ноябрь 2019 года составил $45,6 млрд, что на 7,9% выше, чем за аналогичный период предыдущего года. Из них доля экспорта – $13,8 млрд. Наша цель – к 2025 году увеличить объем экспорта обработанных товаров на $9 млрд.

– Как и какие геополитические факторы влияют на наращивание экспортного объема несырьевых товаров?

– Внешние геополитические факторы имеют влияние на Казахстан, который интегрирован в мировую экономику почти 30 лет в статусе независимого государства. Торговые войны между Китаем и США, которые мы наблюдаем в течение последних двух лет, также влияют на экономику страны. Например, Китаю необходимо было девальвировать свой юань, что привело к удорожанию китайских товаров, импортируемых в Казахстан. Это так называемая завезенная инфляция. К тому же для производства переработанной продукции, например молочной – сыр, масло и т.п., мы часть необходимых составляющих (упаковка, белки и другие составляющие) также завозим извне. Соответственно, если тенге будет дешеветь к стоимости валют наших стран-партнеров, в том числе юаня, то стоимость импортного товара для нас будет дороже. И это закладывается в цену товара внутри страны.

С другой стороны, есть и плюсы: мы стали наращивать свою экспортную долю в Китай в части продуктов питания. Я был в декабре прошлого года в нескольких городах Китая: Урумчи, Сиань, Ухань, Шанхай. И увидел, что на местных прилавках присутствует товар казахстанских производителей. В Ухани, например, открылась наша «полка», и большим спросом пользуются наши продукты питания: масло растительное, мука, печенье, макароны, безалкогольные напитки и воды.

Что касается ближневосточного направления, то казахстанские экспортеры мяса наладили хорошие объемы поставки мяса баранины, например, в Иран. Но так как страна находится под санкциями, экспорт продукции усложнился, потому что не работает система SWIFT. И поскольку стало сложнее получить оплату за товар, то многие наши производители – «Кублей», «Мереке Ет», «Онтустык Халал» и Impaire Food – прекратили поставки. Надеюсь, это временные трудности.

Если говорить об экспорте в рамках Евразийского экономического союза, то для Казахстана есть позитивные изменения, так как товарооборот между странами вырос. Но здесь стоит признаться, что импорт в страну готовой продукции из государств содружества, также вырос. Здесь могу отметить, что возникает ряд препятствий при экспорте наших товаров в Беларусь и РФ. А точнее, рынки регионов России. Дело в том, что федеральное устройство Российской Федерации предполагает, что местные региональные власти имеют право принятия самостоятельных решений. В том числе и по защите своих производителей продукции и своих рынков от импортных. Министерство торговли и интеграции и центр «QazTrade» изучают каждый случай, и на переговорных площадках отстаивают интересы наших компаний-экспортеров.

– Можно ли говорить о том, что у казахстанских товаров уже сложилась репутация на зарубежных рынках?

– Приведу в пример Китай, как один из крупнейших рынков – потребителей наших товаров. Здесь репутация казахстанских продуктов заслуженно положительная и имеет высокую оценку у местных потребителей, потому что казахстанские производители действительно предлагают качественный продукт. Наша продукция настолько хороша, что ее «воруют»: я сам видел казахстанские конфеты, на которых была приклеена этикетка «Made in Russia». То есть казахстанские конфеты «Рахат» настолько популярны, что им меняют этикетку и выдают за российские. Это, наверное, и есть подтверждение успеха отечественных товаров у китайского потребителя. Хотя сам по себе данный факт не очень приятный.

Но, увы, при том, что отечественные производители научились производить, они еще не научились продавать. Маркетинг в современной торговле играет едва ли не первостепенное значение:

качество упаковки, ее форма и цветовая гамма – все это привлекает покупателей не меньше, чем содержимое. Поэтому мы рекомендуем нашим экспортерам более тщательно продумывать «внешнюю подачу» своих товаров и учитывать особенности покупательской культуры. Например, в Китае предпочитают покупать конфеты в ярких красных обертках, а масло – в 5-литровых бутылях, а не по одному литру, как мы привыкли делать это на родине.

– Но ведь это еще говорит о том, что отечественная упаковка не настолько привлекательна, чтобы продаваться?

– Совершенно верно. Отечественные производители должны искать варианты наиболее привлекательных маркетинговых решений, чтобы выделяться на зарубежных прилавках. «QazTrade» на сегодня переориентирует свою деятельность на полную поддержку отечественных экспортеров. Специалисты центра готовы оказывать содействие в поиске маркетинговых решений, способствующих росту продаж товаров. Проще говоря, они будут давать рекомендации, как должна выглядеть упаковка, для того чтобы китайский потребитель ее оценил.

Конечно, есть еще санитарные требования и технические регламенты к продукции в каждой отдельно взятой стране. Для того чтобы упростить или облегчить выход на рынок наших товаров за рубежом, например, в Китай, Комитет технического регулирования и метрологии Минторговли выпустил справочник, в котором собраны все имеющиеся требования к импортным товарам: от порядка прохождения соответствия товаров до прописанного механизма выхода товара на китайские полки.

– Если мы сейчас говорим о китайском рынке, то насколько он открыт для сотрудничества?

– У китайского рынка есть требования, которые, в принципе, есть и у других рынков: чтобы товары отвечали стандартам этой страны. Но о том, насколько КНР заинтересована в импорте товаров из Казахстана, говорит тот факт, что китайские партнеры на базе «QazTrade» намерены открыть обучающие центры по маркировке, экостандартам, аккредитации и сертификации товаров. То есть казахстанские производители смогут получить консультации и необходимые документы для оформления экспорта товара и его максимального ускорения выхода и продвижения на китайские прилавки, не выезжая из страны.

Кстати, сейчас китайские власти активно ищут производителей готовых продуктов питания. Китай заинтересован в наращивании, например, импорта мяса свинины и комбикормов из Казахстана. Дело в том, что у них свиноводческая отрасль сильно пострадала от свиного гриппа, что привело к дефициту мяса на рынке. А значит – у нашей страны есть огромный потенциал занять эту весьма выгодную нишу на самом «прожорливом» рынке мира.

– То есть в целом казахстанским производителям открыты для сбыта своей продукции уже не «окна», а «двери» для сбыта своей продукции за рубежом?

– Кроме китайского рынка, постепенно открывается узбекский рынок сбыта. Есть возможности продаваться на российских прилавках. Только за Уралом, где 10 из 12 месяцев – холодный сезон, проживает около 60 млн человек. И они – потенциальные потребители наших экспортных продуктов. Например, картофеля. По оценкам «QazTrade», чтобы покрывать внутренний спрос, нужно выращивать приблизительно 1,8 тонн картофеля, а выращивается 3,7 млн тонн. То есть излишки продукции могут использоваться для экспорта на внешние рынки, например в Россию и Узбекистан. Кстати, Узбекистан уже третий год подряд активно скупает у нас картофель: в прошлом году было экспортировано более 200 тыс. тонн. В Россию ввозится порядка 60 тыс. тонн. Конечно, нам очень нужно развивать товарные биржи, которые бы могли обеспечивать фьючерсные сделки, развивать логистическую инфраструктуру со складами и оптово-распределительными центрами (ОРЦ), а также совместно с соседними странами формировать транснациональные сети и электронные площадки продаж.

– Какие механизмы сегодня уже работают и достаточно развиты, чтобы отечественные компании-экспортеры могли пользоваться ими и максимально быстро выходить продажу своего товара на зарубежных рынках?

– Государство предоставляет широкий спектр инструментов для поддержки отечественных экспортеров. Фонд «Даму» субсидирует процентные ставки, Минторговли обеспечивает экспортерам выезд на международные выставки, Казахстанский центр развития индустрии – покрывает экспортные затраты, страхование экспортных кредитов обеспечивают KazakhExport и Банк Развития Казахстана (последний берет на себя кредитование крупных экспортеров), НПП «Атамекен» проводит обучение кадров и специалистов экспортных компаний. К тому же на базе Nazarbayev University запущена обучающая программа для начинающих бизнесменов: предприниматели изучают, как разработать бизнес-план, заполнить таможенные декларации, бухгалтерские и налоговые отчеты. Также работает программа «Старший сеньор», которая подразумевает консалтинг специалистов высшей категории из стран Европы для отечественных бизнесменов.

Мы в «QazTrade» сегодня занимаемся акселерацией бизнеса и помогаем компаниям выходить на внешние рынки: рассказываем и показываем, как правильно и максимально быстро выводить товаров на экспорт, какие требования нужно соблюдать и как им соответствовать, помогаем в поиске партнеров по сбыту товара. К тому же мы разрабатываем компании маркетингову аналитику. В общем, предлагаем, причем полностью бесплатно, полный спектр услуг для сопровождения наших товаров от производителя до зарубежного потребителя.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

HYUNDAI РАЗРАБОТАЛ ЛЕТАЮЩЕЕ ТАКСИ

На выставке CES-2020 компания Hyundai представила концепт воздушного такси S-A1, которое разработано для проекта Uber Elevate. Это самолет с функцией вертикального взлета, который может брать на борт четырех пассажиров. Он имеет электрическую силовую установку и предназначен для коротких, быстрых поездок в пределах одного населенного пункта. Заявлено, что аппарат будет развивать крейсерскую скорость 290 км/ч, летать на высоте до 600 м на дальность до 100 км. Перезарядка аккумуляторов займет 5-7 минут, что позволит применять S-A1 с максимальной частотой, включая работу в час пик. Такси получит четыре режима работы: безопасный, тихий, экономичный и персональный, что соответствует концепции Uber Elevate. Самолет имеет четыре винта для вертикального движения и столько же для горизонтального, что повышает его безопасность и шансы на успешное приземление в случае отказа одного из пропеллеров. При этом их размеры гораздо меньше, чем у вертолетов со схожими параметрами, что позволяет свести уровень шума к минимуму. Изначально воздушным такси будет управлять пилот, впоследствии они станут полностью автономными. **(techcult.ru)**

SEC ТРЕБУЕТ ОТ TELEGRAM ДАННЫЕ ОБ ИНВЕСТОРАХ

В Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) утверждают, что Telegram занимался реализацией своей цифровой валюты Gram уже после завершения основного этапа ICO. Регулятор обратился в суд Нью-Йорка и представил документы, в которых говорится, что сделки по продаже токенов осуществлялись летом 2018 года. При этом официальное размещение Gram завершилось еще в марте того же года. Из документов следует, что Da Vinci Capital продал фонду ITI Funds монеты на сумму более чем $2 млн. В июле покупателями также выступили компании Goliat Solutions и Space Investments Limited, купившие у Gem Limited токены Gram на 7,2 млн евро и $4,5 млн. В суде SEC отметила, что представленные материалы доказывают тот факт, что Telegram либо не привлек к концу марта $1,7 млрд, как компания заявляла ранее, либо она получила гораздо большую сумму, продав монеты через третьи структуры. Кстати, что американский регулятор требует от команды Павла Дурова предоставить ему максимально подробную информацию обо всех инвесторах, вложившихся в криптопроект TON. В начале января Комиссия по ценным бумагам и биржам обратилась в суд с требованием заставить Telegram раскрыть данные, как были потрачены средства инвесторов, купивших токены Gram. **(coinspot.io)**

Это вам не игрушки

Рынок гейминга в мире ежегодно прирастает на миллиарды долларов, в РК потенциал на сотни миллионов

Ксения Бондал

По прогнозам экспертов, в 2019 году рынок игр должен составить $152 млрд, и это больше, чем в предыдущие 8 лет. Особенно выделяются мобильные игры ($68,5 млрд, прогноз на прошлый год). Судя по цифрам, отрасль бурно развивается, и она инвестпривлекательна. Согласно исследованию агентства Newzoo, больше всего на видеоиграх зарабатывает китайская инвестиционная компания Tencent, владеющая крупными долями таких студий, как Riot Games, Epic Games, CK Games и Robot Entertainment. В прошлом году она получила более $20 млрд от операций с играми. После нее идут Sony ($14,2 млрд) и Microsoft ($9,8 млрд). Apple заняла 4 место в рейтинге по доходам от игр – $9,5 млрд, а разработчик Call of Duty и Warcraft компания Activision Blizzard заняла 5 место, заработав $6,9 млрд.

Оценка казахстанского видеоигрового рынка составляет приблизительно $350 млн, сказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» продюсер мобильных игр компании Mechanist Games, офис которой расположен в Китае, Алдияр Жумажанов.

«И эта сумма не предел, это я вам говорю на основе статданных Google. Кроме того, у нас в компании есть целый отдел, который занимается оценкой платежеспособности людей на разных рынках», – отметил наш собеседник.

– Алдияр, вы говорите, что емкость казахстанского рынка гейминга может вырасти. На какую динамику можно рассчитывать?

– По нашим подсчетам, рост в ближайшие 5 лет составит $550-650 млн. Тут все зависит от ВВП: чем он выше, тем больше денег тратит на IT-рынке среднестатистический человек. Вы сказали, что глобальный рынок видеоигр по итогам прошлого года составит $152 млрд, так вот он превысил отметку в $156 млрд, то есть ежегодный прирост составляет 10-20% от тех денег, которые крутятся в этом огромном бизнесе. Причем большую долю занимают мобильные игры, из $156 млрд примерно $92 млрд приходится на мобильный игровой рынок, то есть это один из самых крупнейших игровых сегментов гейминга. Я надеюсь, что в Казахстане бизнесмены задумаются о том, чтобы открыть свою компанию в этой сфере или вложиться в стартап.

– Как вообще работает этот бизнес?

– В мобильный игровой рынок инвестируют бизнес-ангелы, такому предпринимателю презентуют 10 проектов, подробно рассказывают об ожидаемой прибыли, показывают анализ рынка, популярность разных приложений и игр. Инвестор вкладывается в содержание компании и в развитие 10 проектов в надежде, что один из них принесет большую прибыль и окупит затраты на другие 9 приложений. Помимо бизнес-ангелов IT-компании работают при 100%-ном участии государства. Пример – CD Projekt RED, которая работает в Польше, она последние 10 лет существуют за счет государственных дотаций. CD Projekt RED создала игру по мотивам польской народной сказки, и поскольку игра стала популярной, компания получила огромную фанбазу, а затем на основе игры сняли нашумевший сериал, на него стали продавать франшизу. На данный момент CD Projekt RED является гигантом игровой индустрии не только в Польше, но и в Европе. Часть полученной компанией прибыли поступила в государственный бюджет Польши, другая – на содержание компании, какая-то сумма тратится на создание новых проектов CD Projekt RED. Но изначально все затраты и риски на себя взяло государство.

– Сколько денег уходит на то, чтобы сделать игру «под ключ»?

– Затраты зависят от рынка, на который хочет зайти компания. Разработка игры и ее запуск – два разных процесса. При создании приложения используются три концепции. Самая бюджетная – это когда вы не придумываете ничего нового, копируете что-то успешное у крупной компании, немного меняете название своего продукта, делаете собственную графику, новые внутренние функции. Затраты здесь составят $50-150 тыс. Набор платежеспособной клиентуры, которая будет покупать игру или приложение, уже другая тема – это монетизация продукта. Нарастить аудиторию можно двумя способами. Первый – это естественный прирост пользователей, когда вы покупаете таргетинговую рекламу везде, то есть ежедневно вливаете огромные деньги в рекламный продукт.

– На какую прибыль можно рассчитывать?

– Если вы хотите иметь гарантированную 10-% маржу от рекламируемого продукта, то ежедневно в течение года придется вкладывать в раскрутку $100 тыс. Вы тратитесь абсолютно на все: YouTube, Facebook, Instagram, «Вконтакте», Google, в пуш-уведомления. Там же размещаете игры, плюс в App Store, Google Play. Кстати, у них есть гарантированный таргетинговый план, по которому вам в течение 1,5-2 лет возмещается 110% от вложенной суммы. Допустим, вы влили в таргетинговую рекламу $10 млн, тогда гарантированно сможете вытащить $11 млн. За счет такой купленной прибыли можно выйти на естественный прирост покупателей – второй способ увеличить клиентскую базу – приложений и игр. Соответственно, это еще

20% прибыли. Подытоживая, скажу: если в течение 1,5-3 лет вы будете вкладываться в рекламу своего продукта, то вы получите маржу в 30%.

Для создания топовых международных приложений, таких как WatsApp, Telegram, Viber или игры типа Dota 2 на базе GR, нужны огромные деньги и талант. На это уйдет минимум 1-3 года, я говорю только о разработке. В течение этого времени инвестору нужно не только тратиться на продукт, но и содержать компанию. Затраты составят $2-3 млн в зависимости от расположения компании, стоимости рабочей силы и налогового режима. Запуск нишевого продукта происходит очень своеобразно. Помимо того что вы выкупаете спейс, делаете таргетинговую рекламу, заключаете договор с платформами, где вы будете размещать игру, вам нужно провести брендинг офлайн. То есть у вас должны быть люди, которые занимаются профессиональною рекламой со звездами и на каждом рыльце нужна своя знаменитость, с которой подписывается долгосрочный контракт, согласно нему она дает разрешение на использование отснятого с ее участием материала, ее имени для брендирования игры офлайн. Это уличные баннеры, листовки. Так мы работали с Ксенией Бородиной.

– Есть ли бизнес-риски у тех компаний, которые зарабатывают на гейминге?

– Это очень рискованный бизнес, но если правильно выбрать проект с хорошей бизнес-моделью, грамотно вложить деньги, то можно забрать свой кусочек этого быстро растущего пирога. Емкость рынка видеоигр СНГ составляет $1,5 млрд и на нем можно хорошо заработать с учетом того, что наши потребители уже сейчас начинают пользоваться и тратить деньги на внутриигровой контент. Раньше был такой подход: «Да зачем тратить деньги на видеоигру, лучше я бесплатно ее скачаю на торрент-трекер». Сейчас люди другого мнения, потому что активно поколение Z, и эта молодежь, которая привыкла за все платить, им только варится чей-то продукт. Я надеюсь, что скоро во всех странах СНГ появится ценность прав создателей продукта: игр, музыки, фильмов. Любой продукт заслуживает того, чтобы за него платили, если мы хотим им наслаждаться. И еще раз скажу о Казахстане. Из 20 млн населения нашей страны порядка 10-12 млн имеют мобильные телефоны, у 16 млн есть доступ в интернет. Вот она готовая аудитория, которая может покупать игры.

– Почему вы работаете именно в китайской компании?

– Потому что здесь огромный рынок, здесь крутятся немалые деньги, существуют большие возможности и бесценные знания, можно завести полезные знакомства в IT-сфере, а потом принести весь этот опыт в нашу страну и развивать нашу IT-сферу. Вы заметили, что бухгалтерский учет в наших компаниях ведется на базе «1 С: Предприятие», но ведь это российская программа, а потом удивляемся, что в чужих странах знают о наших доходах и расходах. Данные просто сливаются с этой платформы в дата-центры.

– В Казахстане, наверное, гейминг, как отрасль, не существует?

– С точки зрения средств, которые крутятся в сфере производства видеоигр, страны-лидеры – Китай, Япония, США, Турция, Польша, Канада, Германия, Великобритания, Южная Корея. Из 10 компаний зарабатывает одна, из 10 проектов приносит прибыль один, и это норма на данном рынке. Казахстан пока только потребитель IT-продукции зарубежного производства, потому что у нас мало инвесторов и господержки этой сферы. Поэтому мы просто пользуемся целыми днями корпоративными приложениями, которые приносят большую прибыль иностранным компаниям, и наши деньги уходят за рубеж. При правильном менеджменте и финансировании они могли бы оставаться в нашей экономике. Талантливые ребята у нас есть, и нужно в течение 5 лет вложиться в отечественное IT-образование. Нельзя просто открыть компанию, вложить в нее кучу денег и ожидать прибыли. Нам нужны свои сильные IT-база, научная школа, и тогда в будущем мы получим имиджевые проекты, сможем делать прорывные вещи и долгосрочно на них зарабатывать. Поэтому в текущем году я планирую открыть в Казахстане бесплатную IT-школу на базе образовательной платформы Unit Factory. Где она будет базироваться, пока не скажу, но нужны спонсоры, потому что развитие науки требует денег.

Будущее рынка труда: горнодобывающая отрасль

Виктор Коваленко,
директор EY по услугам в области устойчивого развития в регионе CESA

Будущие тенденции развития рынка труда определяются уже сегодня. В эпоху бурного развития цифровых технологий отношения между компаниями и их работниками стремительно меняются по мере того, как горнодобывающие и металлургические компании понимают необходимость действовать, причем немедленно, чтобы подготовиться к предстоящим революционным преобразованиям. Узнайте больше о будущем рынка труда горнодобывающей отрасли в нашей статье об экономических последствиях цифровой трансформации горнодобывающей отрасли. Чтобы получить представление о будущих переменах, необходимо рассмотреть ключевые факторы, определяющие развитие рынка труда.

Изменение ожиданий работников. Стремительное развитие рынка рабочей силы привело к появлению нетрадиционных форм занятости и новых категорий работников, таких как подрядчики, консультанты и фрилансеры. Сегодняшние работники ожидают от работодателя более гибких подходов к организации трудового процесса, социально значимых целей и корпоративной культуры, которая откроет перед ними возможности для непрерывного профессионального развития и личностного роста.

Конвергенция технологий, робототехники и искусственного интеллекта. Передовые технологии, такие как искусственный интеллект, средства роботизации процессов, блокчейн и чат-боты, трансформируют рабочую среду по мере активного внедрения инноваций.

Социально-демографические факторы. В сегодняшних условиях проблема сокращения количества людей трудоспособного возраста из-за интенсивного старения населения становится как никогда актуальной. Усиление глобальной конкуренции за трудовые ресурсы и миграция негативно влияют на способность работодателей привлекать и удерживать квалифицированных специалистов в стране и за ее пределами. В настоящее время рабочий коллектив нередко объединяет представителей разных поколений, которые обладают самым широким набором навыков и знаний.

В ожидании неожиданностей. В условиях стремительного научно-технического прогресса велика вероятность появления новых, но пока еще неочевидных технологических изменений, которые застанут нас врасплох и полностью перестроят привычный уклад. Лишь те компании, которые проявят повышенную бдительность и будут действовать на опережение, смогут встретить грядущие перемены во всеоружии.

В условиях технологической трансформации будущий рынок труда в горнодобывающей отрасли потребует от компаний оперативно пересмотреть политики, требования к квалификации и порядок практического применения новейших технологий для повышения эффективности. При этом необходимо будет уделить первостепенное внимание потребностям клиентов, а также обеспечивать многообразие и равные возможности в секторе. Развитие рынка труда несет массу возможностей для сектора, однако воспользоваться ими смогут только те компании, которые своевременно подготовят своих работников к будущим вызовам.

Горнодобывающие компании сталкиваются с беспрецедентными трудностями, которые мешают им использовать возможности, связанные с распространением цифровых технологий в рабочей среде. Это, в свою очередь, объясняется сложной системой отношений на мировых сырьевых рынках, внедрением новых технологий, распределением трудовых ресурсов

в зависимости от географии и квалификации, а также уникальными условиями труда, в которых находятся некоторые работники.

Попытка проанализировать влияние технологий на рынок труда была предпринята экономистами Дэвидом Отором, Фрэнком Леви и Ричардом Мурнейном, которые следующим образом классифицировали задачи, решаемые в рамках рабочего процесса: стандартные/нестандартные, а также когнитивные/выполняемые вручную. На рисунке показаны основные изменения в характере трудовой деятельности, главным из которых является увеличение потребности в выполнении нестандартных когнитивных задач. Наряду с этим наблюдается существенное уменьшение стандартных задач, выполняемых вручную. Такая динамика рабочих задач отчасти объясняется растущими темпами внедрения передовых технологий на производстве.

Исторически сложилось так, что компьютеризация, автоматизация и цифровизация в основном применялись для решения стандартных и когнитивных задач, в том числе выполняемых вручную в соответствии с установленными правилами. Однако последние технологические достижения в области искусственного интеллекта и машинного обучения позволили значительно продвинуться в решении нестандартных и когнитивных задач, которые традиционно выполнялись только при участии человека.

Будущие навыки

Чтобы определить, какие навыки будут востребованы в будущем, мы проанализировали существующие категории занятых по отраслям, результаты отраслевых исследований, данные O*Net database, а также провели консультации с заинтересованными лицами. Это позволило нам сформировать представление о необходимых навыках и знаниях работников сектора.

Посредством тестирования и анализа недостающих навыков мы составили карту из 17 новых навыков, отражающих характер деятельности в секторе и будущие тенденции развития рынка труда.

Кроме того, в карте подробно рассматриваются обязанности и навыки, необходимые для их исполнения, а также соответствующие типы навыков с учетом уровня образования/специализации и вероятной степени востребованности таких навыков (в процентах). Как отмечается ниже, спрос на все типы отраслевых навыков растет, однако потребность в некоторых технических навыках снижается или растет более медленными темпами. Отображение цифровой трансформации со временем изменилось: если сначала новые технологии внедрялись с целью сокращения затрат и повышения эффективности, то сегодня компании больше заинтересованы в том, чтобы научить своих работников использовать технологии для внедрения передовых подходов к выполнению работы и повышения ее качества. Горнодобывающим компаниям крайне важно понимать, что работники – это перспективный актив, а не временный ресурс, расходуемый по мере реагирования на постоянно меняющиеся внешние условия деятельности.

Построение операционной модели кадровой функции на основе следующих пяти элементов позволит компаниям реализовать весь потенциал новых технологий и принять стратегические меры по подготовке к будущим изменениям на рынке труда.

При решении специфических задач, связанных с предложением кадровых ресурсов в отрасли, необходимо учитывать следующие условия подготовки компаний к грядущим переменам.

Развитие необходимых навыков и компетенций. Работники должны обладать профессиональными навыками, которые позволят им оставаться востребованными на рынке труда как сегодня, так и завтра. Поэтапная трансформация методов обучения персонала поможет обеспечить готовность работников и выработать гибкие механизмы реагирования компаний на будущие изменения трудовой деятельности. Кроме того, необходимо разрабатывать программы обучения, обеспечивающие мобильность внутри сектора и за его пределами.

Удержание специалистов. Без обширного опыта специалистов, давно и успешно работающих в отрасли, компании не смогут непрерывно обмениваться знаниями и анализировать стратегические перспективы отрасли. В связи с этим компаниям необходимо создать возможности для совершенствования навыков работников, обладающих обширным отраслевым опытом, в области стратегического планирования, дизайн-мышления и лидерства в соответствии с требованиями цифровой эпохи. Гибкие условия труда, индивидуальные программы вознаграждения, а также структурированные программы перемещения сотрудников могут стать мощными инструментами удержания персонала.

Условия труда. Использование технологий для сведения к минимуму необходимости сокращения работников с наиболее продолжительным стажем работы наряду с обеспечением более высокого уровня безопасности и снижением барьеров для профессионального развития поможет создать более комфортные условия труда. Кроме того, необходимо создать возможности для перемещения работников на месторождениях внутри организации, а также для обмена кадрами между небольшими компаниями, специализирующимися на одном продукте, и другими неконкурирующими горнодобывающими компаниями.

Кадровое многообразие. Отраслевые компании должны постоянно повышать осведомленность о преимуществах команд с неоднородным составом, взаимодействовать с высшими учебными заведениями для отслеживания тенденций на рынке труда и организации совместной работы, а также анализировать когнитивные искажения с целью активизации стратегий привлечения персонала и создавать равные возможности для всех сотрудников.

Стратегическое кадровое планирование. Работники отрасли не защищены от воздействия глобальных тенденций изменения спроса и цикличности спроса на ресурсы. В прошлом компании придерживались реактивного подхода, в связи с чем в периоды спада им приходилось сокращать персонал, а в периоды отраслевого подъема в срочном порядке привлекать финансовые и кадровые ресурсы. Для поддержания стабильного уровня занятости в будущем компаниям следует более тщательно прорабатывать подход к кадровому обеспечению, в основе которого находится более прицельное кадровое планирование, анализ спроса и предложения на рынке труда, развитие необходимых навыков и реализация стратегий по привлечению, удержанию и переподготовке персонала.

Новая модель АСП. Какие нюансы стоит учесть

Анна Видянова

С 1 января 2020 года в Казахстане запущена новая модель адресной социальной помощи (АСП). Одно из нововведений – обеспечение малоимущих семей гарантированным социальным пакетом. Что именно будет включать этот соцпакет и какие прогнозы дает акимат по числу получателей АСП в Алматы выяснил корреспондент «Капитал.kz»

С этого года в рамках новой модели адресной соцпомощи был введен гарантированный социальный пакет, в который будут входить как гигиенические средства, так и продукты.

Как пояснили в акимате Алматы, дети дошкольного возраста будут обеспечены детским питанием и гигиеническими принадлежностями. Школьников государство обеспечит горячим питанием в школах, предоставит им школьную форму, учебные принадлежности, возместит 50% проезда на общественном транспорте.

«Мы будем сотрудничать с крупными супермаркетами, в Алматы их около пяти. Например, в таких гипермаркетах, как «Магнум» и Small, в специальных местах будут раздаваться гарантированные социальные пакеты. Пакеты будут предоставляться тем, у кого есть специальные (социальные – Ред.) карты», – уточнил первый заместитель председателя правления АО «СПК «Алматы» Айдын Керімбек на пресс-конференции.

Руководитель управления социального благосостояния Алматы Рахат Шимашева отметила, что в городе 12 тыс. семей получают АСП (около 63 тыс. человек).

«В 2020 году мы предполагаем, что количество адресатов соцпомощи снизится примерно на 20%. В конце января точно станет ясно, сколько получателей АСП появится в 2020 году, пока принимаются документы на ее получение», – сообщила она.

Государство выявило недобросовестных получателей

В акимате Алматы отметили, что в городе низкий уровень мошенничества среди тех, кто получает АСП. В других городах были зафиксированы мошеннические схемы.

«Например, у некоторой части адресатов соцпомощи не были учтены доходы, которые они получали от скота. Но комиссии на районном уровне с Комитетом государственных доходов Министерства финансов РК тщательно изучали семьи, получающие или рассчитывающие на АСП. Конечно, вначале получатели адресной соцпомощи были возмущены тем, что доход, получаемый за счет скота, учитывался как доход семьи. Уточню, многие из тех, у кого был скот, специально не скрывали свои доходы, просто они не знали, что деньги от него учитываются при выделении АСП», – сообщил заместитель акима Алматы Сапарбек Туякбаев.

При этом Рахат Шимашева уточнила, что в прошлом году с помощью обхода был произведен мониторинг придворовой территории 7,4 тыс. малообеспеченных семей. «Установлено, что из этих 7,4 тыс. семей (в Алматы – Ред.) 637 семей не входят в группу получателей АСП. В результате, за счет выявления таких ситуаций государство сэкономило 55,3 млн тенге. Также были выявлены такие схемы, когда 597 детей, получающих АСП, обучались не в Алматы, а в других регионах. То есть родители получали адресную социальную помощь здесь, а дети фактически обучались в других городах. За счет выявления таких случаев государство сэкономило 13,3 млн тенге», – отметила она.

Стимулы для трудоустройства

С этого года требования к трудоспособным малоимущим гражданам, получающим адресную соцпомощь, будут повышены.

«Мониторинг семей, которые могут рассчитывать на ее получение, будет осуществляться не ежегодно, как раньше, а ежеквартально. Мы будем предлагать членам многодетных семей трудоустройство. Если же они будут отказываться от работы, то не смогут получать АСП. Если ранее при отказе трудоустроиться только родители лишались соцпомощи, а дети продолжали ее получать, то теперь никто из членов семьи не получит помощь. Но пособие в размере около 11 тыс. тенге для многодетных семей (4 и более детей – Ред.) в этом случае сохранится», – рассказал Сапарбек Туякбаев.

Он напомнил, что многодетные мамы могут обращаться за консультациями в центр «Бақытты отбасы». В рамках работы центра реализована программа развития женского предпринимательства Isker апа. Специалисты в нем помогут многодетным и малообеспеченным семьям открыть свое дело и вести его. «По госпрограммам, в том числе по программе «Бастау бизнес» обучение прошли более 7 тыс. женщин. В рамках программы Isker апа гранты получили 617 многодетных матерей и 416 чел. малообеспеченных семей. Более того, 129 человек получили различную спонсорскую помощь для развития своего бизнеса», – отметил Сапарбек Туякбаев.

Гарантированное пособие

Также новая модель адресной соцпомощи предполагает предоставление гарантированного пособия многодетным семьям, имеющим четырех и более несовершеннолетних детей или студентов очной формы обучения в возрасте до 23 лет, вне зависимости от их дохода.

«Пособие в размере 10 625 тенге на каждого ребенка многодетным семьям будет выплачиваться гарантированно, вне зависимости от дохода семьи. Пособие семьям с четырьмя детьми составит 42 500 тенге, с пятью детьми – 53 125 тенге, с шестью – 63 750 тенге, с семью – 73 375 тенге», – отметил руководитель департамента комитета труда, социальной защиты и миграции по Алматы Айдынжан Нарматов.

В Алматы заявления на получение АСП можно будет подать в 8 районных отделах управления социального благосостояния города и в Центре занятости населения.

«АСП будет назначаться с месяца обращения вне зависимости от дня подачи заявления. К примеру, если заявление было подано 15 января или в последний день месяца, то и выплата будет осуществлена в полном объеме за весь месяц. Также всем заявителям необходимо иметь постоянную либо временную регистрацию по месту жительства на срок не менее 6 месяцев», – сообщили в акимате Алматы.

Отметим, в 2020 году сохранится действовавший ранее пороговый критерий, согласно которому для назначения соцпомощи среднедушевой доход на каждого члена семьи должен составлять менее 70% от прожиточного минимума. Размер АСП для всех членов семьи определяется как разница между среднедушевым доходом и чертой бедности. Для обеспечения прозрачности АСП будет назначаться ежеквартально, а срок проведения обследования материального положения семьи увеличен с 3 до 7 дней.

Казахстанский автопром бьет рекорды по производству

Анна Видянова

В 2019 году автодилеры продали на 20% больше авто, чем годом ранее. При этом, как отмечают эксперты, особым спросом пользовались машины стоимостью до 10 млн тенге. Казахстанский автопром также не ослабил хватку. За прошлый год доля авто «Made in KZ» в общем объеме продаж увеличилась с 48,4% до почти 59%. Корреспондент «Капитал.kz» поговорил с экспертами и выяснил, каких трендов стоит ждать авторынку в 2020 году.

Динара Искакова, генеральный директор автомобильной группы Orbis Auto

В 2019 году авторынок показал значительный рост продаж по сравнению с 2018 годом, наибольшим спросом пользовались автомобили стоимостью до 10 млн тенге. Главными стимуляторами продаж машин стали банковские продукты по автокредитованию: рассрочка и льготные займы. Важно отметить, что львиную долю в автокредитовании занимают не государственные кредиты под 4%, а банковские продукты, разрабатываемые автодилерами с банками второго уровня. До недавнего времени автокредитование было популярно только в сегменте автомобилей экономкласса, в 2019 году доля продаж в кредит показала рост и в лакшери-сегменте.

В основном казахстанцы предпочитают приобретать машины по цене от 8-10 млн тенге. Если говорить о ценах, можно сказать, что в 2019 году ощутимо подорожали новые грузовые автомобили. Это связано с тем, что в мае более чем в 2,5 раза был увеличен утилизационный сбор на грузовую технику. Отметим, за счет роста цен снизились продажи грузовых авто.

В 2020 году автомобильный рынок сохранит стабильный и планомерный рост за счет автомобилей в ценовом сегменте до 10 млн тенге. Вместе с этим увеличится количество продаж автомобилей через программу trade in, также будет наблюдаться значительный рост продаж авто с пробегом в дилерских центрах.

Станислав О-Юн-Бем, руководитель пресс-службы Ассоциации Казахстанского АвтоБизнеса (АКАБ)

За 11 месяцев 2019 года официальные дилеры реализовали больше автомобилей, чем за тот же период 2018 года. Если в 2018-м они в среднем ежемесячно продавали 5077 авто, то в 2019-м этот показатель составил 6040 авто (+20%). Большая часть продаж легковых автомобилей приходилась на ценовой сегмент от 3-5 млн тенге (24,6%, или 14 732 единицы). Новичок в тройке лидеров в данном сегменте в 2019 году – Ravon Nexia R3 (2476 единиц). На первом месте – Lada Vesta – 3386 авто, на втором месте – Lada 4x4. Самыми продаваемыми остаются седаны. На их долю приходится 48,7% всех продаж легковых автомобилей за 11 месяцев 2019 года. Уточним, в целом было продано более 29,1 тыс. седанов. Доля казахстанских автомобилей по сравнению с 11 месяцами 2018 года в общих продажах выросла с 48,4% до почти 59% (39 167 единиц).

Большая часть продаж приходится на долю седанов – 28,4% (18 845 авто) от продаж, на втором месте внедорожники казахстанского производства – 21,9% (14 532 авто).

В целом же за 11 месяцев в Казахстане было произведено 45 208 транспортных средств. Это самый высокий показатель за всю историю автопрома. Из них – более 39,5 тыс. легковых автомобилей, 3,7 тыс. грузовых, 966 авто для перевозки пассажиров, 134 специальных авто и 788 прицепов, полуприцепов и контейнеров.

По официальным данным, с января по сентябрь 2019 года в Казахстан было импортировано более 27 тыс. легковых автомобилей. В основном ввозились именно новые авто (свыше 26,5 тыс.). В основном легковые автомобили завозятся в нашу страну из России (15,6 тыс. авто), Японии (5,1 тыс. авто), Узбекистана (1,7 тыс.).

Производство транспортных средств в Казахстане (с января по ноябрь 2019 года) выросло на 55% по сравнению с тем же периодом 2018 года. Наибольший прирост – в сегментах грузовых автомобилей и автобусов. Это связано с тем, что производители расширяют модельную линейку производимых автомобилей. Так, в 2019 году было произведено 1392 грузовика ГАЗ. Эти автомобили начали производиться в конце 2018 года. Завод «Камаз-Инжиниринг» увеличил производство в 2 раза, до 880 единиц (против 403 единиц за 11 месяцев 2018 года). Выросло производство легких грузовых автомобилей JAC: с 53 до 401 единицы.

Если конъюнктура рынка будет стабильной, то в 2020 году будет наблюдаться рост продаж автомобилей. Этому поспособствуют несколько факторов. Во-первых, необходимость обновления автопарка старше 20 лет, а также положительное влияние отложенного спроса, который все еще не удовлетворен. Во-вторых, дополнительный циклический спрос из-за необходимости обновления ранее купленных авто. Уточним, по нашим данным, доля автотранспорта старше 20 лет составляет 54,4%. В-третьих, драйвером продаж станут госпрограммы.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Внесены изменения в некоторые постановления Правления Национального Банка РК по вопросам ведения бухгалтерского учета

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 267 внесены изменения и дополнения в некоторые постановления правления Национального банка Республики Казахстан по вопросам ведения бухгалтерского учета (не введено в действие)

В частности, изменения затронули следующие постановления:

Постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 31 января 2011 года № 3 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета в банках второго уровня, ипотечных организациях и акционерном обществе «Банк Развития Казахстана»:

в главе 3:

в параграфе 1:

название и описание счета 1054 изложено в следующей редакции:

«1054. Резервы (провизии) по корреспондентским счетам в других банках и текущим счетам ипотечных организаций (контрактивный).

Назначение счета: Учет сумм оценочных резервов (провизий) под ожидаемые кредитные убытки по корреспондентским счетам, открытым в других банках, текущим счетам ипотечных организаций.

По кредиту счета проводится сумма оценочных резервов (провизий) под ожидаемые кредитные убытки по корреспондентским счетам, открытым в других банках, текущим счетам ипотечных организаций.

По дебету счета проводится списание сумм оценочных резервов (провизий) под ожидаемые кредитные убытки по корреспондентским счетам, открытым в других банках, текущим счетам ипотечных организаций.»;

описание счета 1105 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм дисконта в виде превышения возвращаемой суммы денег по вкладам, размещенным в Национальном Банке Республики Казахстан, над суммой фактически размещенных денег по вкладам, сумм корректировки валовой балансовой стоимости при модификации, сумм корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумм корректировки, связанной с представлением вклада по нерыночной ставке процента.

По кредиту счета проводятся сумма дисконта в виде превышения возвращаемой суммы денег по вкладу над суммой фактически размещенных денег по вкладу, сумма корректировки валовой балансовой стоимости при модификации, сумма корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумма корректировки, связанной с представлением вклада по нерыночной ставке процента.

По дебету счета проводится сумма амортизации дисконта по размещенным вкладам и (или) списание суммы несамортизированного дисконта при прекращении признания.»;

описание счета 1106 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм премии в виде превышения суммы фактически размещенных денег по вкладам (с учетом затрат по сделке) над возвращаемой суммой денег по вкладам, размещенным в Национальном Банке Республики Казахстан, сумм корректировки валовой балансовой стоимости вклада при модификации, сумм корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки.

По дебету счета проводится сумма премии в виде превышения суммы фактически размещенных денег по вкладу (с учетом затрат по сделке) над возвращаемой суммой денег по вкладу, сумма корректировки валовой балансовой стоимости при модификации, сумма корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки.

По кредиту счета проводится сумма амортизации и (или) списание премии по приобретенным ценным бумагам, учитываемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток.»;

описание счета 1208 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм положительной корректировки стоимости ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

По дебету счета проводится сумма дисконта в виде превышения номинальной стоимости ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, над стоимостью их приобретения, сумма корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумма корректировки, связанной с приобретением ценных бумаг по нерыночной ставке процента, сумма корректировки валовой балансовой стоимости при модификации, сумма корректировки связанной с приобретением ценной бумаги.

По дебету счета проводится сумма амортизации и (или) списание дисконта по приобретенным ценным бумагам, учитываемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток.»;

описание счета 1256 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм премии в виде превышения стоимости приобретения ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, над их номинальной стоимостью, сумм корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумм корректировки валовой балансовой стоимости при модификации.

По дебету счета проводится сумма амортизации премии по размещенным вкладам и (или) списание суммы несамортизированной премии при прекращении признания.»;

описание счета 1205 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм дисконта в виде превышения номинальной стоимости ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, над стоимостью их приобретения, сумм корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки.

По дебету счета проводится сумма дисконта в виде превышения суммы фактически размещенных денег по вкладу (с учетом затрат по сделке) над возвращаемой суммой денег по вкладу, сумма корректировки валовой балансовой стоимости при модификации, сумма корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки.

По кредиту счета проводится сумма амортизации дисконта и (или) списание суммы несамортизированного дисконта при прекращении признания.»;

описание счета 1257 дополнено номером, названием и описанием счета 1258 следующего содержания:

«1258. Сберегательные вклады, размещенные в других банках (не более одного месяца) (активный).

Назначение счета: Учет сумм сберегательных вкладов, размещенных в других банках на срок не более одного месяца.

По дебету счета проводятся суммы сберегательных вкладов, размещенных в другом банке.

По кредиту счета проводится сумма отрицательной корректировки стоимости ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток.»;

описание счета 1266 изложено в следующей редакции:

«Назначение счета: Учет сумм премии в виде превышения суммы фактически размещенных денег по вкладам (с учетом затрат по сделке), размещенным в других банках, над возвращаемой суммой денег по вкладам, сумм корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумм корректировки валовой балансовой стоимости при модификации.

По дебету счета проводится сумма амортизации премии в виде превышения суммы фактически размещенных денег по вкладам (с учетом затрат по сделке), сумма корректировки, связанной с признанием процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, сумма корректировки валовой балансовой стоимости при модификации.

По кредиту счета проводится сумма амортизации дисконта и (или) списание суммы несамортизированного дисконта при прекращении признания.»;

после описания счета 1267 дополнено номерами, названиями и описаниями счетов 1268 и 1269 следующего содержания:

«1268. Сберегательные вклады, размещенные в других банках (не более одного года) (активный).

Назначение счета: Учет сумм сберегательных вкладов, размещенных в других банках на срок не более одного года.

По дебету счета проводятся суммы сберегательных вкладов, размещенных в другом банке.

По кредиту счета проводится списание сумм, размещенных сберегательных вкладов, при их возврате или отнесении их на балансовый счет № 1257.

1269. Сберегательные вклады, размещенные в других банках (более одного года) (активный).

Назначение счета: Учет сумм сберегательных вкладов, размещенных в других банках, на срок более одного года.

По дебету счета проводятся суммы сберегательных вкладов, размещенных в другом банке.

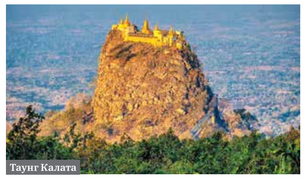
По кредиту счета проводится списание сумм размещенных сберегательных вкладов при их возврате или отнесении их на балансовый счет № 1257.»;

Также изменения затронули постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 27 марта 2017 года № 46 «О внесении изменений и дополнений в постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 31 января 2011 года № 3 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета в банках второго уровня, ипотечных организациях и акционерном обществе «Банк Развития Казахстана» и утверждении Инструкции по ведению бухгалтерского учета исламскими банками» и постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 30 ноября 2007 года № 134 «Об утверждении Инструкции по ведению бухгалтерского учета доверительных операций и кастодиальной деятельности банками второго уровня»

Постановление подлежит официальному опубликованию и вводится в действие с 1 апреля 2020 года.

Мьянма каждому откроется по-особенному

Посетить страну стоит всем, в ком силен дух приключений и нет страха потеряться среди храмов


Таунг Калата

Мост Убэйн

Мандалай

Ксения Бондал

Огромное количество путешественников любят Юго-Восточную Азию, а Мьянму по праву считают одной из лучших стран этого региона. Логически можно предположить, что Мьянма отличается от соседствующих с ней Камбоджей и Таиландом, но понять, насколько она другая, можно только посетив этот райский уголок земного шара.

В этой стране много красивых современных городов с развлекательными центрами, но при этом сохранились самобытные деревни, где живут рыбаки, а жизненный уклад остается неизменным уже несколько сотен лет. Мьянме удалось сохранить и свою уникальную природу, которая непременно приведет в восторг гостей страны. Особенно тех, в ком силен дух приключений, кто любит все необычное, яркое и не боится затеряться среди храмов или в толпе местных жителей.

Немного о прошлом

Бирма, Мьянма, Бурма, Мьянмар – страна нескольких названий и десятков обличий, открывающаяся каждому по-особенному. Первые поселения на территории, которую занимает страна, появились в начале II тысячелетия нашей эры, когда с севера сюда стали спускаться тибето-бирманские племена, а затем пью и тай. Известно, что в этот период здесь обитали моны, жившие в городах-государствах, где было развито рабовладельчество.

В период с XI по XVIII века территория Мьянмы была поделена на несколько королевств, самыми крупными среди них были Пегу и Северный Аракан. Они во второй половине XVIII века объединились в единое государство. В XVI веке в страну начали прибывать европейцы: португальцы, голландцы, французы и англичане, кто-то в поисках лучшей жизни, а кто-то и с торговыми интересами. Бирманская династия Конбаунов смогла до 20-х годов XIX века сохранить независимость от Великобритании, которая желала расширить свое господство в регионах и подорвать страны Бенгальского залива. Именно тогда на карте появилась новая страна – Бирма.

Начните с Янгона, там улегся Будда

Среди самых многолюдных туристических городов страны выделяется Янгон. Здесь все смешалось воедино: торговля, культура и история. Знакомство с городом туристы, как правило, начинают с пагоды Шведагон. Она была построена около 2,5 тыс. лет назад, шпиль этой пагоды возвышается на 100 метров, он украшен россыпью драгоценных камней, смотреть на их сияние лучше всего в солнечный день. Внутрь могут входить лишь монахи и посетители мужского пола. На

Баган

Монастырь прыгающих кошек

Фестиваль Тинджан

Женщины племени Чин

отделку Шведагона ушло 8 тонн золота, а ее верх украшен драгоценными камнями. Ступу окружают другие небольшие пагоды, всего их здесь 64, есть также таузанги, в которых хранятся многочисленные изображения Будды.

Мало того, в этом же роскошном храме находится одна из самых больших в мире скульптур лежачего Будды, длина – 55 метров. Каким образом 2,5 тыс. лет назад местным жителям удалось построить такую громадину и роскошно ее оформить

Иле

Янгон

– остается большой загадкой. Не меньше Шведагона гостей города впечатлит китайский квартал, где можно поужинать в аутентичной обстановке.

Здесь и фруктовые лавки, и шашлычные, монахи просят милостыню прямо на улице. На 19-й улице разместились многочисленные рестораны и кафе с разнообразным меню и изобилием морепродуктов. Кроме того, стоит прогуляться по району Суле с его старыми колониальными зданиями, современными многоэтажками и кафе с «детскими» стульчиками. А если немного пройти к реке, то попадешь на пирс, с которого живописные небольшие паромы перевозят туристов и местных жителей на другой берег к храмам и пагодам. Характерной особенностью жителей Янгона является то, что даже мужчины тут носят юбки – лоунджи.

Это традиционная одежда, в которой ходят все. Очень неожиданно видеть в банке работников-мужчин в рубашке, галстуке и юбке.

Заброшенный живой город

Заброшенный город Баган сохранил фрагменты 4 тыс. древнейших храмов и пагод. Они расположены в долине с традиционным бирманским природным рельефом, сочетание природы со множеством храмов создает уникальный пейзаж. Каждый храм имеет собственную религиозную и художественную ценность. Территория Багана занимает 42 кв. км. В те месяцы, когда погода сухая, святыни реставрируются, а в сезон дождей вся территория покрывается буйной зеленью и создается впечатление, будто древние строения утопают в джунглях. Лица людей практически всегда разрисованы белыми кругами на щеках – это танака.

Ее используют и как солнцезащитное средство, и как антисептическое, и как декоративное и увлажняющее. Даже в крупных городах можно встретить людей, у которых на щеках и на лбу танака.

По Багану можно ездить на электрическом мопеде, встречать рассвет, глядя на десятки воздушных шаров над острыми ступами храмов и завершить день, удобно улегшись в лошадиной повозке, разглядывая звездное небо.

Река, в центре которой монастырь прыгающих кошек

Некоторые достопримечательности Мьянмы способны удивить даже искушенных туристов, отличным примером является озеро Инле. В центре красивейшего озера с кристально чистой водой расположен древний монастырь прыгающих кошек, посетить его могут абсолютно все.

Сейчас в монастыре постоянно проживают шесть монахов, при этом количество обитающих на его территории кошек в десятки раз больше. Еще несколько сотен лет назад местные монахи начали дрессировать кошек, под их руководством они и сейчас выполняют невероятные трюки. Туристы могут не только увидеть их своими глазами, погладить, но и приобрести интересные сувениры.

Дом королей

Мандалай – второй по величине город в Мьянме, который также когда-то был столицей древнего королевства. Сейчас это большой и шумный город, на его посещение стоит выделить 3 дня. В Мандалае сохранилось более 700 красивейших пагод, построенных в разное время, а еще там расположен древний королевский город Амарапура, который превратили в монастырь. Неподалеку находится старинный буддийский храм Махамуни – важный центр паломничества для буддистов со всего мира. В нем установлена уникальная статуя Будды, если верить легендам, при ее сооружении лично присутствовал сам Будда Шакьямуни.

А еще в Мандалае есть целый комплекс дворцов, который был резиденцией королей Бирмы. Он практически полностью восстановлен реставраторами. От первоначальной постройки XIX века остались незначительные детали стены и ров. Сейчас во дворце расположен исторический музей. Туристам можно входить сюда только через восточные ворота.

Мост Убэйн

Убэйн является самым длинным и древним мостом из дерева в Мьянме, и он стал одним из символов этой страны. Дата возведения моста сегодня уже забыта, но предположительно это был 1850 год. Для строительства было использовано тиковое дерево, длина моста составляет 1200, м и он очень популярен среди туристов. Прогулявшись по мосту, можно купить сувениры, посидеть на крытой веранде и насладиться невероятным закатом солнца.

Невероятные лица

В каждой стране люди имеют характерные для нее черты лица. У женщин племени Чин, которое живет в Мьянме, лица покрыты сетью татуировок. Традиция навсегда разрисовывать их лица уходит корнями в глубокое прошлое. Примерно 50 лет назад власти Мьянмы запретили делать это с девочками, поэтому необычные татуировки сейчас можно встретить только у очень пожилых женщин. Считается, что у Чин всегда были девушки удивительной красоты, которыми восхищались мужчины соседних племен и часто их похищали. Чтобы этого не происходило, женские лица татуировали. Быт племени Чин крайне прост – они живут без электричества, занимаются земледелием, ткут одеяла и охотятся на буйволов.

Монастырь Таунг Калат

На одинокой горе, возвышающейся среди долины, расположен буддийский монастырь. А сама гора – это потухший вулкан. Глядя на Таунг Калат, создается ощущение, что он сказочный. Вокруг монастыря много зелени, чистых источников воды. Чтобы дойти до Таунг Калата, придется подняться по длинной крутой каменной лестнице, вырубленной прямо в скале. Таунг Калат считается одной из самых красивых храмовых построек мира.

Водный фестиваль Тинджан

А еще, будучи в Мьянме, обязательно стоит посетить Тинджан – фестиваль, который проходит 3 дня в апреле, когда в стране заканчивается сухой сезон. Его главная традиция заключается в том, что все гости фестиваля обливают прохожих и в честь начала сезона дождей. Для местных жителей это важный и особенный праздник, когда даже самые спокойные из них погружаются в массовое веселье. Они верят, что обливая всех окружающих водой, смывают с них все грехи и неудачи года. Самые масштабные обливания происходят в Янгоне, где устанавливают большие сцены-танцполы, громко играет музыка, и город превращается в самый большой в мире душ.

Исторические и религиозные достопримечательности Мьянмы – это то, что привлекает все больше туристов в эту незабываемую страну. Приехать за впечатлениями в Мьянму следует как можно скорее, пока эта земля еще хранит свою первозданность.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Ксения Бондал

Когда речь заходит о современных мультимедийных компаниях, нельзя не упомянуть Netflix – один из крупнейших онлайн-сервисов для просмотра фильмов и сериалов. Компания появилась в 1997 году благодаря партнерству Марка Рэндольфа и Рида Хастингса. Говорят, что главная роль в развитии Netflix принадлежит Риду Хастингсу, мало того, что он был отличным IT-специалистом, так еще и хорошим бизнесменом. Марк и Рид уже имели опыт работы в области информационных технологий, когда начали создавать проект Netflix. Например, Рид до этого был основателем компании Pure Software, которую продал в 1997 году, сумма сделки составила $700 млн. Два будущих основателя Netflix поняли, что надо совместить их опыт, профессионализм и усилия, чтобы создать что-то значимое.

Они решили запустить удобный сервис проката фильмов и сериалов, их бизнес-модель строилась на том, что человеку не надо идти на торговую точку, чтобы взять фильм напрокат, можно сделать простой заказ фильма или сериала через почту, провести платеж с помощью банка. За одну неделю проката на Netflix надо было заплатить $4, плюс $2 за отправление фильма по почте. Итого, всего за неделю получилось $6 за услуги проката от Netflix. Сначала недобросовестные клиенты хотели заказывать все новые и новые диски, не возвращая старые. Чтобы исключить таких людей, компания Netflix перестала давать новые диски тем, кто еще не вернул старые. Конечно, для финансирования такой компании нужны большие суммы денег. Именно здесь и пригодились средства, вырученные с продажи Pure Software. Рид вложил порядка $2,5 млн в создание и финансирование первых лет работы Netflix. Это дало компании хорошее развитие уже на самом старте. Первый год после запуска основатели компании потратили на то, чтобы наладить стабильную работу своего детища: нанять хороший персонал и решить юридические вопросы. Официально Netflix начала работу в августе 1997 года. Первое время штат компании состоял из 30 человек. На тот момент в прокате Netflix уже было 900 фильмов и сериалов. Большим преимуществом сервиса стали регулярные обзоры фильмов и анонсы предстоящих сериалов на официальном сайте компании. Для привлечения большего количества новых клиентов Марку и Риду приходилось много работать. У Netflix не всегда все шло гладко. Компания сталкивалась с многочисленными проблемами, одна из них – подбор квалифицированного персонала, расширение линейки интересных фильмов и сериалов, ожесточенная борьба с конкурентами.

Марк Рэндольф

Рид Хастингс

Netflix: от дисков по почте до собственного киноконтента

К одному из главных рисков этого бизнеса относилась сохранность дисков, которые отправлялись и возвращались по почте. Часто случалось так, что человек заплатил за диск, за доставку, а получал его сломанным или исцарапанным, то есть по сути непригодным для использования. Клиент начинал негодовать, писать гневные письма в компанию и давать отрицательным рекомендации в кругу знакомых. Рид и Марк нашли решение – специальные прочные фирменные конверты. Для этого пришлось протестировать сотни видов материала, и после многочисленных экспериментов выбор пал на высокопрочную бумагу. Это помогло полностью защитить диск от повреждений на стадии сортировки. Так Netflix начала наступать на пятки конкурентам, и им это не очень нравилось. Оно и понятно, ведь у них под боком появился игрок, который динамично развивался, постоянно расширял свой ассортимент дисков и забирал значительную часть аудитории. Одним из прямых конкурентов компании Netflix стала сеть Blockbuster, выручка которой в год достигала $5 млрд. Это достаточно крупный игрок на рынке видеопроката, который однако не решался выйти в онлайн. Если бы руководство Blockbuster было смелее, история Netflix могла на этом и закончиться, поскольку у компании не было таких больших оборотов и возможностей, как у Blockbuster. Марк и Рид поняли, что нужно оперативней захватывать рынок видеопроката во всех его форматах. Для этого Netflix стала делать интересные акции, с целью привлечения клиентов, которые будут больше заказывать диски. Например, в первый год компания провела розыгрыш путешествия в Лос-Анджелес. Вторым хорошим предложением стали скидки: те, кто за раз брал больше 2 дисков, платили на 30% меньше. Эти приемы приносили двойную пользу. Во-первых, Netflix увеличивала свою долю на рынке, во-вторых, в принципе росло число пользователей DVD-дисков. Но Марк и Рид решили еще больше нарастить продажи за счет увеличения бонусов для клиентов и заключили договор с японской компанией Toshiba. Те, кто покупал проигрыватели Toshiba, бесплатно получали в прокат 3 дополнительных диска от Netflix. Таким образом, компания в разы увеличила число своих постоянных клиентов.

В 2005 году Blockbuster начала серьезно давить на Netflix, запустив-таки онлайн-прокат дисков, аналогичный тому, который был у Netflix, поэтому последней пришлось снизить стоимость своих услуг, что немного притормозило уход клиентов к конкуренту. Однако Blockbuster подняла цены и установила лимиты на месячный абонемент, это не понравилось клиентам, и они стали возвращаться в Netflix. В 2007 году компания запустила собственную стриминговую платформу – сервис, который предоставляет пользователям широкий выбор фильмов и сериалов. Скачивать и ждать загрузки не надо было, просто выбрать на Netflix нужный сериал, сезон и серию и можно наслаждаться просмотром. Новый сервис отличался от привычного понимания стриминговых платформ тем, что Netflix заказывала у создателей сразу целый сезон сериала. А телевизионные каналы сначала тратили деньги на пилотные серии для того, чтобы посмотреть на отклик аудитории.

В 2010 году Netflix начала выходить на новые рынки и расширять границы своего бизнеса, предложив услуги жителям Западной Европы, Латинской Америки, Японии, Новой Зеландии, Австралии.

Постепенно руководство компании поняло, что для увеличения прибыли и количества пользователей надо создавать собственный контент. Для этого в 2013 году Netflix заключила договор с Marvel Television, и вместе они начали производство сериалов о Сорвиголове, Железном Кулаке, Джессике Джонс и Люке Кейдже. Поскольку кинопродукты Marvel пользуются большой популярностью в мире, совместное сотрудничество двух компаний хорошо сказалось на развитии Netflix. А после этого Netflix заключила соглашение с Disney на трансляцию 6 сезона мультика «Война клонов».

Производство собственного контента принесло отличные результаты Netflix. Например, сериал «Карточный домик» был очень популярен во всем мире и стал номинантом премии «Эмми». В 2019 году подписка на Netflix стоила $13-16. Почти все фильмы и сериалы доступны в форматах UHD и HDR.

Акции Netflix стали самыми доходными за десять лет среди компаний из S&P 500 – их стоимость выросла на 4181%. За акции Netflix, купленные на $1 млн в 2010 году, сегодня можно получить около $43 млн. В начале 2010-х у Netflix было чуть более 12 млн платных подписчиков, а сама компания стоила несколько миллиардов долларов, указывает CNBC. В третьем квартале 2019 года у Netflix около 158,3 млн подписчиков, капитализация компании на Nasdaq составляет $145,78 млрд.

Не как все

Диаз Абылкасов, фото автора

На казахстанский рынок, подчиненный слепой любви к Toyota и все больше предпочитающий корейские модели, вышла нестандартная новинка – Renault Arkana. Чем необычен этот кроссовер и есть ли у него шансы завоевать популярность в Казахстане? Мы поездили на Arkana пару дней и теперь можем ответить на эти и другие вопросы

О модели

Arkana является абсолютно новой моделью Renault, пока адресованной рынкам стран СНГ. Это компактный кроссовер «а ля купе» – приподнятый лифтбэк. До сих пор такой тип кузова в сегменте SUV был прерогативой премиальных брендов. Габариты новинки: длина 4,545 х ширина 1,820 х высота 1,565 м, колесная база – 2,721 м. Клиренс –внушительные 205 мм. Для сравнения приведем габариты популярного в Казахстане компакт-кроссовера Hyundai Tucson: 4,480 х 1,850 х 1,660 м, база – 2,670 м, клиренс – 182 мм. То есть Arkana длиннее Tucson, чуть уже и заметно ниже, имеет бОльшую колесную базу и более высокий дорожный просвет.

У нас на тесте побывала топовая модификация новинки с турбомотором 1.3 (150 л.с.), вариатором и полным приводом. Кроме того, Arkana оснащается атмосферным двигателем 1.6 (114 л.с.), «механикой» и передним приводом (в различных комбинациях).

Наш автомобиль был в «приветственном» исполнении Edition one, что означает максимально возможную комплектацию. В нее входят система «бесконтактного» доступа, датчики света и дождя, камеры кругового обзора, система мониторинга «слепых» зон, система мультимедиа с 8-дюймовым тачскрином, навигационная система, круиз-контроль, аудиосистема Bose, раздельный климат-контроль, подогрев всех сидений и руля, электрообогрев лобового стекла, амбиентная подсветка в передних дверях с возможностью выбора цвета, 6 подушек безопасности, светодиодные фары, 17-дюмовые диски.

Чего не хватает? Электропривода багажной двери, кнопочного ручника и электрорегулировок сидений.

Выпускается Renault Arkana в России.

«Вилка» казахстанских цен – от 6,889 до 10,151 млн тенге. Для сравнения: тот же Hyundai Tucson стоит от 9,39 до 12,99 млн тенге.

Снаружи

Театр начинается с вешалки, а автомобиль – с ключа. Ключ-брелок у Arkana необычный – плоский, размером с банковскую карту. Смотрится стильно и удобно лежит в кармане.

Экстерьер новинки удался. Выглядит привлекательно – элегантно, гармонично, цельно. И пропорционально, даже несмотря на большой клиренс. Самые яркие во всех смыслах элементы дизайна – LED-«бивни» спереди и изогнутая по ширине кузова диодная линия сзади, напоминающая свежие модели элитной марки Aston Martin…

Внутри

После эффектно-симпатичной внешности интерьер Arkana выглядит строго. Его дизайн прямолинейный и в целом бесхитростный, но не лишен интересных решений. Так, взгляд притягивают горизонтальный «планшет» системы мультимедиа (его графика достаточно современна, а вот контрастность и отклик экрана чуть отстают), стильный блок климат-контроля с тремя кругляшами регулировки, в которые вписаны дисплеи (их контрастность выше, чем у мультимедиа-экрана), удобные качающиеся клавиши-«полочки» в центре передней панели, который по-драйверски развернут к водителю. Руль достаточно крупный, а панель приборов с обычными шкалами, но спидометр имеет нечетную оцифровку, лично нам это показалось не самым удобным решением.

В салоне преобладает темный пластик. Смотрится он относительно неплохо, но на ощупь жесткий. Картину призваны оживить серебристые акценты и вставки из черной глянцевой пластмассы. Темная «экокожа» с контрастной белой прострочкой на сиденьях несколько грубовата, зато должна прослужить долго.

Рулевая колонка регулируется в двух плоскостях. Эргономика в целом в порядке, за исключением пары нюансов. Чтобы выбрать режим движения, сначала надо нажать кнопку со «снежинкой» на панели, а затем уже – один из трех вариантов на мультимедиа-дисплее. Крышка бокса-подлокотника между передними сиденьями требует повышенного усилия при закрывании. Сам бокс небольшой, но глубокий.

Запас пространства спереди в салоне достаточный, сзади не так вольготно, но и не тесно, комфортной посадке способствует и невысокий центральный тоннель. А вот дверные проемы низковаты. Пороги закрыты от грязи юбками дверей, на задних порогах нас удивили крошечные накладки…

Большой проем багажного отсека открывает дверь с серьезным поручнем, а с ней поднимается и жесткая полка. Погрузочная высота при этом довольно большая. Зато багажник имеет правильную форму и неплохой объем в 409 литров (у Hyundai Tucson с традиционным кузовом – 488 литров). В подполье имеется запаска на стальном диске на 16 дюймов. Спинка заднего сиденья складывается в пропорции 60:40.

Перед тем, как тронуться, заглянем и под капот. Приятно удивило, что он имеет аж два газовых упора! Но двигатель не накрыт крышкой. Нам кажется, что она способствовала бы улучшению вида подкапотного пространства и шумоизоляции.

В движении

Для начала оглядимся по сторонам. Обзорность вперед неплохая, боковые зеркала крупные, но передние стойки толстоваты, а ограниченный обзор через «амбразуру» заднего стекла компенсируют камеры по периметру кузова.

Режимы движения здесь стандартные: комфортный, спортивный и эко.

Свежий двигатель 1.3 турбо разработан Renault совместно с немецким концерном Daimler (он также устанавливается на ряд младших моделей Mercedes, включая А-класс). Динамика 150-сильного агрегата в паре с вариатором с имитацией 7-скоростного «автомата» и ручным режимом вполне достаточная для большинства водителей. Если же ускорение в стандартном режиме кому-то покажется недостаточно интенсивным, ситуацию заметно улучшает спорт-режим. В цифрах это 10,5 секунды до «сотни» и 191 км/ч максимальной скорости. При этом паспортный расход топлива в городском цикле – 9,1 л/100 км. Хотя во время нашего теста средний аппетит был заметно выше – на уровне 15 литров, а при активной езде по горным грунтовкам доходил и до 19 литров. Конечно, все зависит от вашего стиля вождения.

Тормоза в целом не вызвали нареканий, разве что педаль маловата. Кстати, задние тормозные механизмы здесь барабанные, что, впрочем, не мешает автомобилю нормально замедляться.

Руль с электроусилителем весьма легкий, но при этом обладает неплохой информативностью. Общее ощущение легкости Arkana в движении усиливают отзывчивость на повороты рулевого колеса и высокая маневренность.

Подвеска (передняя МакФерсон, задняя независимая «многорычажка», а на переднеприводных версиях сзади – полузависимая схема) приятно удивила мягкостью и достаточной энергоемкостью.

Комфорту водителя и пассажиров способствует и хорошая шумоизоляция – фон от дороги, конечно, присутствует, но ненавязчивый. «Сверчки» в салоне также не обнаружены.

Обычно, тестируя паркетники, мы даже не думаем испытывать их за пределами асфальта. Но геометрические параметры Arkana с высоким клиренсом и небольшими свесами кузова, а также система полного привода с электромагнитной муфтой подключения задней оси, которая помимо автоматического режима, позволяет выбирать только передний или только полный привод, плюс отключаемая система стабилизации и обширная металлическая защита двигателя сподвигли нас попробовать новинку на скользком снежно-ледяном подъеме по грунтовой дороге в горах. И Arkana не спасовала! Поднялась внатяг спокойно и уверенно. Справилась она и с имитацией неумелых действий неопытных водителей, преодолевающих глубокие ямы по неверной траектории. Побуксовала, конечно, но в итоге вытянула. Так что Arkana можно смело считать легковым автомобилем повышенной проходимости, который не спасует даже перед умеренным бездорожьем.

Резюме

Что же за автомобиль получился у Renault и для кого он предназначен? По сути, это практичный, достаточно комфортный и легкий в управлении кроссовер с хорошей для данного класса проходимостью, но в модном кузове «купе» (читай – лифтбэк). Ему не хватает кое-каких опций, но здесь не нужно забывать, что и стоит Arkana дешевле, чем основные соперники на казахстанском рынке. Тем более что прямых конкурентов аналогичного формфактора у нее вообще нет. Кому такой автомобиль будет к лицу? Учитывая игривую внешность и другие перечисленные потребительские качества, на ум приходят молодые горожане, скорее всего, семейные, с парой небольших детей. Те, что хотят быть «не как все».

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 15.01.2020 г. Заказ N 25012.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04