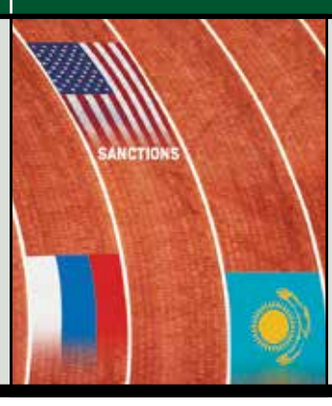
ИНТРИГА Стр.2

Что происходит с депозитами казахстанских юридических лиц

АКЦЕНТ Стр.4




Как РК снизит давление анти-российских санкций

МНЕНИЕ Стр.3

Кайрат Мажибаев, глава совета директоров Resmi Group


# КАПИТАЛ

№3 (649)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 31 ЯНВАРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Банковский сектор будет отставать от роста экономики
страница 2

Помогают ли госпрограммы построить бизнес полного цикла
страница 8

Что искали репортеры The New York Times в горах Алматы
страница 10

Как создаются сервис и репутация ресторанов
страница 9


Мы в сети

kapital.kz

## Правительство и Нацбанк обязали действовать в «одной стране»

Николай Дрозд

Выступление главы государства на расширенном заседании правительства, вероятно, определит экономическую повестку ближайших месяцев, а эффективность реализации недвусмысленно сформулированных задач – политическую судьбу Кабмина и Нацбанка. Один из ключевых месседжей для правительства и реального сектора прозвучал следующим образом: «Чего мы боимся? Институт банкротства является достаточно распространенным явлением в рыночных странах. (…) Очистите мне все банки!»

Президент отметил нарастание количества убыточных компаний в экономике, выросшего за последние годы, и то, что банки вынуждены кредитовать неэффективные и закредитованные бизнесы. Дополнительное их кредитование через госпрограммы не решает, а усугубляет проблемы, и экономика может оказаться на грани «лопания пузырей». В то же время «без очистки экономики от банкротов мы не можем нормально развиваться, и правительство, и банки будут все время спотыкаться», считает глава Казахстана. Для возвращения средств должников-банкротов будут задействованы все возможности государства, а умышленное невозвращение кредитов может оборачиваться уголовными делами. Постановка задач для финансового регулятора выглядела не менее грозно. «Создают банк. Люди приносят деньги. Квазигоссектор кладет деньги, а потом акционеры начинают вытаскивать, воровать. Уходят, убегают… А мы зачем сидим здесь? Это говорит о полной несостоятельности», – заявил Назарбаев. Председателю Нацбанка были адресованы слова о том, что он «головой отвечает» за эффективность независимой оценки качества активов банковского сектора. При принятии законодательства существовала более «силовая» версия осуществления такого контроля в виде создания специального комитета, но Нацбанк предпочел сохранить эту прерогативу за собой в виде пусть и ужесточающегося регулирования. Но все же в привычной рыночной парадигме. Одной из главных задач становится также существенное ужесточение правил игры для акционеров банков, которые должны нести прямую ответственность за потерю средств депозиторов, в том числе из квазигосударственного сектора и ЕНПФ.

Предпосылки для столь радикальной постановки вопросов выглядят достаточно очевидно: это события в банковском секторе, происходившие в 2017 и 2018 годах. Принятие политических решений об очистке сектора было крайне непростым, и новое сползание в болото невозвратных корпоративных кредитов практически показывало бы полное бессилие государства. Между тем то, что происходит начиная с прошлого лета с «Цеснабанком», намекает на такую возможность, несмотря на всю специфику агросектора. Признание многолетних проблем в банковском секторе осенью 2017 года и соответствующие вливания в капитал банков со стороны государства и акционеров считались уже состоявшимся радикальным решением. Однако прошлым летом и осенью представители Нацбанка и Ассоциации финансистов говорили о том, что оздоровление окажется бессмысленным без столь же решительных изменений в реальной экономике и появления новых заемщиков.

На расширенном заседании Кабмина председатель Нацбанка Данияр Акишев отметил, что объемы нового кредитования фактически соответствуют потерям; за последние годы выдано новых кредитов на 5,5 трлн тенге, а объемы списаний при ликвидации двух банков и оздоровлении семи составили 5 трлн тенге. Очевидно, что высказанное в предельно жесткой форме поручение главы государства форсировать процесс банкротств в реальном секторе и снова оценивать качество банковских активов дает максимальный политический ресурс правительству и Нацбанку для безоглядных действий, и любые сетования и сопротивление корпоратов и банков будут бессмысленными. Еще одной проблемной темой во взаимоотношениях Кабмина и Нацбанка была координация денежно-кредитной и фискальной политик и разная позиция относительно объемов субсидирования реального сектора. Остается неясным, произойдет ли здесь сближение позиций и на какой основе.

Очень важным выглядит упоминание на высшем уровне о том, что экономические власти «работают не в разных государствах», и им необходимо действовать вместе, а не проявлять амбиции, связанные с ролью того или иного органа.

Цифра номера

**250 млрд тенге**

достигает ежегодный оборот некоторых букмекерских контор страны

Подробнее [Стр.6]

Спикер номера

**Асем Нургалиева,**

исполнительный директор ТОО «Первое кредитное бюро»

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«В будущем успешными смогут стать организации с четкой и понятной стратегией в отношении блокчейна, а также те, которые будут использовать технологию для трансформации своей деятельности»,

– генеральный директор GBBC Сандра Ро

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

**Сколько стоит тур на Байконур**

Для массовых посещений космодром стал доступен только в последние 2 года

Подробнее [Стр.11]

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ПРЕЗИДЕНТ НАПОМНИЛ АКИМАМ ОБ ОБЯЗАННОСТЯХ

Повышение качества жизни и благосостояния населения – основная обязанность государства. Об этом сказал президент на совещании с акимами областей, Астаны, Алматы и Шымкента. «Самое главное – это социальное вопросы, тарифы на коммунальные услуги, цены на продукты первой необходимости, лекарственные средства. Все данные аспекты должны быть на вашем особом контроле», – сказал Нурсултан Назарбаев. Глава государства отдельно остановился на вопросах работы жилищно-коммунального хозяйства до завершения отопительного сезона, а также безопасности и предотвращения рисков подтопления перед паводковым сезоном. «В прошлом году произошло много аварий, нельзя допустить их повторения. Важно оперативно реагировать на угрозы природного характера и принимать соответствующие превентивные меры. В Урджарском районе Восточно-Казахстанской области почти 800 человек и 280 машин застряли в снегу. Мы не должны подвергать людей опасности. Ликвидация последствий чрезвычайных происшествий обходится в разы дороже, чем их профилактика», – сказал президент. Необходимо оперативно реагировать на жалобы и обращения граждан, в том числе через создание «безбарьерных» форматов взаимодействия.

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

**АЗАМАТ ИДРИСОВ**

\+ назначен ректором Карагандинского государственного университета им. Е. А. Букетова

**АЛЕКСЕЙ КАЛАЙЧИДИ**

∓ освобожден от должности заведующего Отделом правоохранительной системы Администрации Президента РК и назначен заместителем министра внутренних дел РК

**АЛМАС КУЛШИНБАЕВ**

\+ назначен старшим тренером юношеской сборной Казахстана по футболу

**АЛТЫНАЙ АСАНОВА, ДМИТРИЙ КОБЗЕВ, МУРАТ ЕРКЕБАЕВ**

– исключены из совета директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

**АНУАР УШБАЕВ, КУНБОЛАТ ДАУЛЕТХАНОВ**

\+ избраны в совет директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

**БАУЫРЖАН НУГЫМАНОВ**

\+ избран председателем совета директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

**ГУЛЬМИРА УТЕГЕНОВА**

\+ назначена руководителем департамента Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции и прав предпринимателей по Кызылординской области

**КАСПАРС КУКЕЛИС**

\+ назначен главным исполнительным директором АО «Кселл»

**МЮРРЕЙ ХАРРИС**

– исключен из совета директоров АО «RG Brands»

**САКЕН МУСАЙБЕКОВ**

∓ освобожден от должности вице-министра культуры и спорта РК и избран генеральным секретарем Национального олимпийского комитета

**СЕРИК САПИЕВ**

∓ досрочно прекратил полномочия депутата Мажилиса Парламента РК и назначен председателем Комитета по делам спорта и физической культуры Министерства культуры и спорта РК

**ТИМУР КАЛТАЕВ**

\+ избран членом совета директоров АО «RG Brands»

# Корпоративные депозиты: долларизация и медленный рост

Николай Дрозд

Опубликованная декабрьская статистика по депозитному рынку продемонстрировала разворот ноябрьского тренда на довольно резкую долларизацию. В ноябре прошлого года на фоне снижения цен на нефть и сокращения аппетита к рискам на внешних рынках и остающегося достаточно стабильным тенге валютные предпочтения депозиторов менялись существенно. Причем это касалось, прежде всего, юридических лиц. Общий уровень долларизации вырос до максимума в 49,4%. (На начало 2018 года этот показатель составлял 47,7%). Тенговые депозиты юридических лиц снизились сразу на 8,1%, а валютные выросли на 13,1%. Уровень долларизации депозитов юридических лиц составил 50,2%, превысив половину таких обязательств впервые с сентября 2016 года. Традиционно уровень долларизации выше у розничных депозитов, а физические лица обычно в большей степени подвержены влиянию ситуационных факторов. Рынок не реагировал остро на ноябрьскую смену предпочтений депозиторов. Средневзвешенные ставки по депозитам юридических лиц в национальной валюте повысились в ноябре на 0,1%, до 7,2%, а в декабре, согласно данным Нацбанка, вернулись на уровень в 7,1%. При этом по более дорогому фондированию, связанному с депозитами физических лиц, средневзвешенные ставки продолжали снижаться: с 10,7% до 10,6% в ноябре и 10,4% в декабре.

Ноябрьский рост долларизации депозитов юридических лиц также не вызвал никакого видимого напряжения с ликвидностью, уровень ее изъятий Нацбанком на конец ноября составил 2,7 трлн тенге, хотя и уменьшился за месяц на 600 млрд тенге. Спрос на тенге поддерживался приходящимся на конец ноября периодом налоговых выплат. В декабре объемы изъятий вновь вернулись к цифрам выше 3 трлн тенге.

### Возвращение тенговых вкладов

При отсутствии признаков существенного изменения внешней ситуации и роста ставок по тенговым депозитам юридических лиц ситуация поменялась тем не менее кардинально. Депозиты в тенге выросли за декабрь на 6,1%, в валюте – на 2,1%, и уровень долларизации снизился до 48,4%. Депозиты юридических лиц в тенге выросли на 6,8%, а в валюте – на 2,4% и уровень их валютных вкладов вновь оказался ниже 50-49,3%. Эти изменения невозможно объяснить только тем, что происходило на валютном рынке. В отличие от низко волатильного ноября биржевой курс тенге ослаб в декабре с 371,30 до 384,61 тенге за доллар. Покупки клиентов обменных пунктов на нетто-основе составили 223,5 млрд тенге. На покупку долларов пришлось 57,6% от этой суммы. В ноябре на нетто-основе в обменных пунктах было куплено 253,4 млн тенге, из которых на доллары приходилось 63%. При этом ноябрьский и декабрьский спрос на наличный доллар не дотягивал до уровня августа и сентября 2018 года, когда не происходило столь резких подвижек в валютной структуре депозитов.

### Динамика корпоративных депозитов демонстрирует стагнацию

Двумя другими ключевыми факторами помимо уровня долларизации депозитов, который не удается снизить в фондировании банков, остаются высокая доля квазигосударственного сектора (согласно имеющимся оценкам, на начало прошлого года доля вкладов организаций, связанных с государством, выросла с 20 до 34% за несколько последних лет) и отсутствие роста корпоративных депозитов. Оба фактора сработали в прошлом году.

В прогнозе развития ситуации в экономике и банковском секторе от Halyk Group отмечается, что, несмотря на хороший рост, наблюдается достаточно слабый прирост депозитов в банковском секторе. Основным драйвером роста депозитов в 2018 году выступил прирост вкладов населения, при этом динамика роста вкладов корпоративного сектора демонстрирует стагнацию. Отсутствие роста корпоративных вкладов, по мнению экспертов группы, связано со значительным выводом и размещением на валютных счетах в иностранных банках долларовой выручки экспортеров. При этом аналитики Halyk Finance испытывают и определенный скепсис относительно возможного роста депозитов в 2019 году. По их мнению, совокупный прирост депозитов корпоративного сектора будет отставать от роста ВВП (который в большинстве прогнозов оценивается на уровне ниже 4%). В то же время аналитики считают, что на прирост депозитов крупного бизнеса положительное влияние будут оказывать восстановление доверия к банковской системе и достаточно неплохой рост экономики, ожидаемый в 2018-2021 годах. В результате восстановления роста доходов населения продолжится прирост депозитов, который будет немногим выше результатов 2018 года.

**Тенговые депозиты юридических лиц снизились сразу на 8,1%, а валютные выросли на 13,1%. Уровень долларизации депозитов юридических лиц составил 50,2%, превысив половину таких обязательств впервые с сентября 2016 года**

Между тем, если бы не 6-процентный рост депозитов в тенге корпоративного сектора в декабре прошлого года, в этом сегменте, вполне возможно. была бы зафиксирована вообще близкая к нулевой динамика, несмотря на 15-процентное ослабление тенге и соответствующий рост валютных депозитов в тенговом выражении.

Волатильность, связанная с перетоком депозитов на банковском рынке после возникновения проблем у «Цеснабанка»,была первоначально следствием оттока средств квазигосударственного сектора. Если в 2016 и 2017 годах кризисные ситуации настигали банки второго эшелона, во многом слишком быстро растущие за счет фондирования национальных компаний, то сейчас проблемы возникли у системно значимого банка, официально признанного таковым, по крайней мере, в качестве кредитора агросектора.

### Новая реальность

В роли тихой гавани выступали крупнейшие казахстанские банки и «дочки» иностранных игроков. Доля десяти крупнейших банков в сегменте депозитов юридических лиц выросла: на начало года было около 60%, на конец декабря – более чем 76%. Единственным крупным банком, существенно снизившим свое участие в сегменте корпоративных депозитов, выглядит как раз «Цеснабанк»: на начало года в нем было примерно 5,15% вкладов юрлиц, на конец – 3,86%. Значительно прибавившим банком стал «Ситибанк», у которого рост составил с около 4% до 6,5%. Вырос показатель у «АТФБанка», «Евразийского банка», ДБ «Сбербанка» и «Халыка» (у последнего более 38% против 25%, которые были вместе с «Казкомом» на начало года). Сдержанность ряда банков в привлечении корпоративных депозитов, вероятно, связана с тем, что многие из них обладают избыточной ликвидностью и не готовы на какое-либо агрессивное наращивание своей доли, тем более в том, что касается валютных депозитов юридических лиц и квазигосударственного сектора, которые не выглядят адекватной базой для осуществления тенгового кредитования. Возможное развитие событий и то, будет ли желание наращивать тенговое фондирование драйвером для роста ставок на рынке корпоративного долга и по корпоративным депозитам, во многом будет зависеть и от общей экономической ситуации, и от упоминавшегося уровня доверия к банковскому сектору. Не менее важным фактором остается то. будет ли продолжать меняться система размещения средств в банках со стороны крупнейших национальных холдингов и как банки будут конкурировать за квазигосударственные ресурсы. Не ясно, произойдет ли изменение правил игры для депозиторов сектора в случае возникновения кризисных ситуаций и насколько интенсивным будет процесс консолидации банковской системы.

**Аналитики считают, что на прирост депозитов крупного бизнеса положительное влияние будут оказывать восстановление доверия к банковской системе и достаточно неплохой рост экономики, ожидаемый в 2018-2021 годах. В результате восстановления роста доходов населения продолжится прирост депозитов, который будет немногим выше результатов 2018 года**

Все происходящее может стать достаточно существенной сменой модели фондирования для значительной части сектора, по своим последствиям напоминающей исчерпание внешних заимствований как основы в ходе кризиса 2007-2009 годов. Пока происходящие изменения смягчаются существующей в секторе избыточной ликвидностью и тем, как медленно растет кредитование из-за недостатка качественных заемщиков в несырьевых секторах.

# Нелегкий банковский год

Ксения Бондал

Серьезного роста банковского сектора в этом году ждать не стоит. Он будет отставать от роста экономики в общем. Эксперты и банкиры считают, что увеличение доли банковского сектора в ВВП, переход к более активному кредитованию возможны после решения ряда структурных проблем в экономике.

Отставание банковского сектора в первую очередь связано с тем, что БВУ ужесточают требования к заемщикам и меняют свои риск-профили, заметил председатель правления «Банка ВТБ (Казахстан)» Дмитрий Забелло.

«По этой же причине корпоративное кредитование продолжит отставать от розничного. Качество заемщиков из числа юридических лиц остается низким, поэтому риск-аппетит у банков в корпоративном секторе очень осторожный», – пояснил он.

Сегодня казахстанский бизнес чрезмерно закредитован, и на этом фоне сложно ожидать бурного роста у банков, отметил банкир. В потребительском секторе, наоборот, наблюдается рост, потому что в отличие от бизнеса физлица заимствуют у БВУ небольшие суммы на короткие сроки.

Следовательно, этот рынок обновляется быстрее корпоративного, и риск-профиль розничных заемщиков уже четко выверен, считает Дмитрий Забелло.

Совокупный прирост депозитов корпоративного сектора продолжит отставать от роста ВВП, прогнозируют в инвесткомпании Halyk Finance. На прирост депозитов крупного бизнеса положительно повлияют восстановление доверия к банковской системе и достаточно неплохой рост экономики, ожидаемый в 2018-2021 годах. В результате восстановления роста доходов населения продолжится прирост депозитов, который будет немногим выше результатов 2018 года.

**«Сегодня казахстанский бизнес чрезмерно закредитован и на этом фоне сложно ожидать бурного роста у банков. В потребительском секторе, наоборот, наблюдается рост, потому что в отличие от бизнеса физлица заимствуют у БВУ небольшие суммы на короткие сроки»**

Что же касается кредитного портфеля, то он не демонстрирует серьезного прироста. Негативное влияние на ситуацию оказали уход с рынка ряда банков и выкуп проблемных кредитов «Цеснабанка» на сумму 450 млрд тенге, отметили в Halyk Finance. При этом сокращение корпоративного ссудного портфеля заместил значительный прирост розничного кредитования, который с начала года составил более 15%. Розничное кредитование и в целом упор на обслуживание населения по карточным продуктам, онлайн-банкингу станут основным драйвером развития банковской системы Казахстана, уверены аналитики.

В 2019 году Национальный банк, вероятно, продолжит призывать акционеров проблемных банков к их докапитализации. А так как многие акционеры уже заработали на банках, то предпочтут их закрывать. Это будет давить на совокупные активы банков и негативно отразится на росте сектора, предположил финансовый консультант Расул Рысмамбетов.

«Кроме того, государство уже давно и прочно обосновалось в экономике, даже кредитует частные бизнес-проекты, минуя коммерческие банки», – сказал наш собеседник.

Однако ожидающийся рост потребительского кредитования компенсирует снижение активов БВУ. Подобные ожидания связаны с тем, что дальнейшее снижение уровня жизни населения неминуемо увеличит запрос на потребительские кредиты. Правда, они будут иметь скорее распределительный характер, чем пойдут на важные проекты, сделал оговорку Расул Рысмамбетов.

«Поэтому в горизонте 2-3 лет нас будут ждать резкие падения в потребительском кредитовании после бурного роста в 2018 и, предположительно, 2019 годах», – заключил он.

В то же время, по мнению финансиста, рост кредитования в корпоративном секторе будет осуществляться за счет специализированных институтов – БРК и, возможно, «КазАгро».



# Кайрат Мажибаев: Не бойтесь пользоваться мощью акул бизнеса

Гаухар Ануарбек

Кайрат Мажибаев – глава компании RG Brands (крупнейший производитель напитков), председатель совета директоров инвестиционной группы компаний Resmi, один из 50 самых влиятельных бизнесменов Казахстана – стал героем нового YouTube-выпуска «Персоны Капитала». Поговорить с предпринимателем такого уровня и заполучить пару-тройку советов по ведению бизнеса – дорогого стоит. На рекомендации Кайрат Куанышбаевич не скупился. В интервью бизнесмен не только определяет конкретные пути решения и борьбы с современными угрозами, возникающими в нынешних реалиях перед частным сектором, но и своим примером, своими взглядами на жизнь задает ориентир – так должен думать, рассуждать и действовать успешный бизнесмен.

**– Кайрат Куанышбаевич, пока еще актуально подводить итоги прошлого года, на ваш взгляд, какими бизнес-трендами был обозначен 2018-й?**

– Вы знаете, рыночные тенденции последних лет, особенно в частном секторе, абсолютно отличаются от тех веяний старых добрых времен, что мы привыкли видеть, оценивать и даже научились прогнозировать на пару-тройку годов вперед. Отсюда, кстати, и наша ностальгия по 90-м, 2000-м и даже послекризисным годам. Я считаю, что то, как двигается рынок, что стало с казахстанским предпринимательством, с частным и государственным бизнесами нельзя рассматривать привычными параметрами, то есть с точки зрения роста, доходности, расширения рынков сбыта. Поменялась «химия» рынка, рынок стал другой, не классически либеральный как в первые 15-20 лет нашей независимости. Он стал рынком победившего государственного капитала.

Поэтому, если отталкиваться от того, что в данных условиях лучшая новость – это отсутствие каких-либо новостей, то 2018 год был неплохим.

**– Еще о трендах прошлого года. Есть ли у вас определенный рецепт, алгоритм, как бизнесмену противостоять валютным ударам? Как ваш бизнес справлялся с долларовыми скачками?**

– Есть очень простой рецепт, эффективный, с гарантированным результатом. Скачки доллара, падение и рост тенге не имеют никакого значения для устойчивости бизнеса, если твои обязательства – финансовые, кредитные – находятся в той валюте, в которой ты получаешь свои доходы, выручку. Если ты продаешь свои товары и услуги в тенге, то нужно исключить вероятность появления какого-то большого долга в долларах, евро и так далее. Это непреложный закон. Я всегда призываю бизнесменов следовать тому, что они должны специализироваться на чем-то, что приносит им успех. Если они что-то строят, что-то производят и являются конкурентными в чем-то определенном, то нежелательно ставить свою стратегию в зависимость от каких-то валютных скачков и пытаться зарабатывать, а значит и рисковать, на валюте. Ситуация с долларом сама по себе достаточно тривиальная. Многие предприниматели с ней уже справились и научились управлять, с помощью государства, кстати, тоже. Элементы валютного регулирования за 10 лет значительно улучшились:ипотека больше не выдается в долларах, банки ограничены в своих возможностях привлекать долларовые депозиты, соответственно и выдавать кредиты, и так далее. Это у нас уже есть. Но в ближайшем будущем мы столкнемся с тем, что у нас будут появляться финансовые и кредитные обязательства в рублях, кыргызских, узбекских сомах. А юань становится значительной валютой в мировой торговле. И вообще, ситуация достаточно быстро может меняться. Очень важно внимательно следить за тем, в какой валюте твоя выручка, чтобы суметь исполнить эти самые обязательства. Это главное в моей рекомендации.

**– И чтобы не было перекосов…**

– Да, чтобы не было перекосов. Тогда ты будешь очень спокойно обслуживать свои обязательства, управлять тем бизнесом, который ты хорошо знаешь, тебе не нужно зависеть от действий Национального банка или правительства.

**– Вы в своем бизнесе смогли свести к минимуму эту долларовую составляющую? И, в принципе, валютную составляющую?**

– Мы работаем главным образом в Казахстане, России, Кыргызстане – это рынки, где у нас основные торговые обороты и вложения. Мы стараемся, чтобы портфель наших обязательств соответствовал структуре нашей выручки. Это помогает определенным образом держать баланс. Но невозможно не иметь обязательств в сторонних валютах вообще. Почему? В структуре себестоимости наших товаров и услуг есть еще и валютная составляющая, ведь мы закупаем оборудование, сырье из третьих стран тоже, поэтому зачастую при работе в товарный кредит мы принимаем какой-то объем валютных рисков на себя. Очень важно за этим внимательно следить, профессионально управлять структурой своих обязательств для того, чтобы не попасться на валютных разрывах или скачках.

**– Кайрат Куанышбаевич, еще хочу попросить вас дать совет начинающим бизнесменам. Какие ниши сегодня в бизнесе перспективны, на какие направления можно и стоит обратить внимание, чтобы не прогадать?**

– Будет немного неожиданно, но я хочу сказать, что возможности находятся не в каких-то, например, новых нишах. Основные возможности в казахстанском, региональном и мировом бизнесе – это те направления, где сейчас главенствуют, доминируют большие игроки.

Их не стоит бояться, нужно идти в их сегменты и пользоваться их мнимой мощью, хрупкостью и неповоротливостью их управленческих систем. Вводить туда новые продукты и решения, заводить и растить молодые и амбициозные команды и практически заставлять этих монстров поворачиваться к рынку лицом, если они хотят продолжать быть актуальными.

Особенно это характерно для Казахстана, России, Кыргызстана. Если вы спросите, на какие конкретно рынки, то я вам назову много сегментов, где присутствуют большие государственные или в принципе большие компании: это финансовый, банковский рынок, рынок перевозок, рынок телекоммуникаций, почтовый рынок и так далее. Надо заходить туда, надо работать там, развивая принципиально новые решения для клиентов. Потому что они очень трудно усваивают новые технологии, они очень часто забывают, для чего они вообще созданы. О том, что банки нужны для оказания банковских сервисов, о том, что крупнейшие перевозчики нужны для того, чтобы перевозить пассажиров и грузы, а почта – делать доставку и так далее. Мир очень сильно меняется, традиционные секторы имеют тренды интеграции и объединения между собою и с новыми технологиями – почта с финансами, телеком с почтой, перевозки и доставка с теми же самыми финансами или телекоммуникациями. Очень сильно меняется рынок традиционного ретейла как таковой.

Но вот чего надо по-настоящему бояться, это того, что у людей формируются штампы в голове, что все уже типа предопределено.

**– Пока мы с вами говорим о желании казахстанцев заниматься бизнесом. Я знаю, что вы находитесь в жюри конкурса «Предприниматель года 2018», организатором которого выступает компания EY («Эрнст Энд Янг»). Как вы оцениваете состав конкурсантов, как оцениваете в принципе закалку, желание, амбиции современных казахстанцев?**

– Вы знаете, я восхищен инициативой – и глобальной, и местной, – компании «Эрнст Энд Янг», которая делает самую престижную, самую достоверную версию конкурса среди предпринимателей. Ее участниками, победителями являются предприниматели, которые определенно изменили бизнес-ландшафт в своих секторах рынка. Например, основатель цирка «Дю Солей» – один из победителей конкурса, фактически изменил наше представление о цирковом искусстве. Он отказался от использования животных в цирке по определенным нравственным установкам, практически сдвинул цирковые технологии вперед, сделал определенную трансформацию в цирке как искусстве. Один из победителей, например, российского «Предприниматель года» – известный предприниматель Рубен Варданян, основатель «Тройки Диалог», человек, который отличается очень глубоким и острым пониманием экономики и бизнеса, именно в их связке с высокой культурой предпринимательства. Этот конкурс в Казахстане проводится с 2007 года, я являюсь его первым победителем. EY дал мне, например, вот такую уникальную возможность – в 2008 году я был в жюри мирового конкурса, это было в Монако, интервьюировал и оценивал пути к успеху лучших предпринимателей со всего мира. Это дорогого стоит. Я очень за это благодарен, и до сих пор стараюсь по максимуму поддерживать и помогать EY проводить конкурс в Казахстане. Очень яркие там появляются предприниматели – это люди, у которых отсутствует баланс во всем, как у художников. Там есть молодые предприниматели, женщины-предприниматели, бизнесмены из села. И я хочу четко подчеркнуть: участники этого конкурса получают возможность, платформу для общения с крупнейшими предпринимателями, банкирами, государственными чиновниками высокого ранга.

**– Кайрат Куанышбаевич, хочу задать вам вопрос и попробовать подобраться к вам ближе. Мы сейчас говорим о молодых предпринимателях, об их запале. А вот вы, как бизнесмен, уже с высоты вашего опыта, с высоты тех бизнес-достижений, которые есть у вас, как себя чувствуете сегодня? Есть ли у вас еще это стремление – что-то делать, открывать новые бизнесы, конкурировать и побеждать?**

– Мы же не являемся профессиональными управленцами, профессиональными финансистами, технологами, инженерами. Мы профессиональные предприниматели, очень часто это серийные предприниматели. Это на всю жизнь и как своего рода болезнь. Если, например, для вас есть четкое определение, что такое журналистика, и вам ясна ваша роль в журналистике, то мы также очень четко понимаем, что основное для нас – это найти идею, на ее базе создать бизнес-модель и пути монетизации добавленной стоимости. После того, как ты получаешь эти деньги, ты их опять же реинвестируешь в новую идею. И ни в коем случае сегодня мы не делаем то же и так же, что мы делали в 90-е. Я уверен, что и через 10-15 лет мы не будем делать то, что мы умеем или делаем сейчас. Мы меняемся вместе с рынком и фактически выражаем наше «я». Например, сейчас по тому же RG Brands, это одно из подразделений нашей инвестиционной группы, мы из него делаем региональную международную компанию. Это новый характер компании, который консолидирует рынки, не глобально, не внутри одной страны, а именно на нескольких рынках региона. Для меня это очень интересно – делать региональные стратегии, региональные концепции, при которых ты можешь сделать что-то единое для всех рынков, но в то же время приспосабливать бизнес-модели каждой из них отдельно к общему формату. Мы сейчас также находимся в большом проекте по потребительским финансам. Кстати, ResmiGroup заточен на все, что связано с потребительским бизнесом. Еще в 90-х мы сформировали дистрибьюторский бизнес, что превратилось потом в RG Brands. Вторая компания, которую мы создали тоже в середине 90-х – это ИФД Resmi, тогда RG Securities – торговля ценными бумагами и инвестиции. И сейчас, и все это время занимаемся данными направлениями, создаем, покупаем, консолидируем компании, потом выходим из этих бизнесов. То есть двигаемся как типичная предпринимательская инвестиционная компания. Так вот, сейчас мы создаем группу потребительских финансовых сервисов. Покупаем бизнесы и отдельные компании у людей, которые уже исчерпали себя в этих бизнесах, но созданные ими компании еще многое могут сделать для рынка при обновленной стратегии. Или покупаем бизнесы у ребят, которые успешно реализовали свой стартап, и теперь им нужны деньги для реализации себя уже в новых идеях. Получается хорошая картина оборота денег, идей и операторов на рынке. В потребительских финансах мы тоже развиваем концепцию центральноазиатского оператора, компанию, которая оказывает финансовые сервисы на рынках объемом в 60-70 миллионов потребителей. Мы уже третий год занимаемся этим плотно, проект рассчитан на 6-8 лет.

Фактически это ростовая модель инвестиций, когда из микро– и/или малого бизнеса выращивается очень устойчивая компания так называемой средней капитализации, то есть с потенциальной стоимостью в несколько сотен миллионов долларов. Уже сейчас у этой компании по итогам 2018 года около полумиллиарда долларов оборота, около 10 миллионов долларов выручки. В нее инвестировано много идей, усилий и денег, у нее есть свои вызовы, задачи, это очень интересно, очень сильно драйвит.

# Выведет ли налог для самозанятых казахстанцев из тени

Арсен Аскаров

Вмажилисе снова подняли вопрос оплаты единого совокупного платежа. Депутаты жалуются, что закон о легализации самозанятых приняли, но он толком не исполняется. В частности, Альберт Рау говорит, что вообще не смог оплатить ЕСП через сайт налогового комитета или Казпочту. Министр финансов Алихан Смаилов обещает сам во всем убедиться и через несколько месяцев непременно выдать всю информацию о платежах.

«С нового года введен единый социальный налог. Кто-то пробовал его заплатить в электронном виде? Я попробовал. Ни на сайте налогового комитета, ни в eGov сегодня это невозможно сделать. Вчера я пробовал заплатить через Казпочту. Есть иконка, нажать можно, платеж опять не происходит. Что мы делаем? Мы дискредитируем начинание, потому что неоднозначное отношение к этому налогу. Хотя лично я считаю, что это было абсолютно правильное решение», – заявил депутат Альберт Рау в ходе правчаса в мажилисе по вопросам внедрения цифровых технологий в налоговом и таможенном администрировании с участием Минфина.

По данным Минтруда и соцзащиты населения РК, на 29 января этот налог уплатили 3 тыс. человек. Между тем, в кулуарах мажилиса глава Минфина пояснил, чтобы появились результаты от введения ЕСП, нужно время.

«Мне такая проблема неизвестна. Сейчас хочу сам сходить и удостовериться, потому что ранее не слышал, что есть такая проблема по уплате налога. Но мы выясним и дадим информацию», – сказал Алихан Смаилов.

**– Какую сумму в среднем ЕСП может ежегодно приносить бюджету?**

– Конечно, мы следим и будем делать выводы по фактическим поступлениям. Когда закончится первый квартал, мы выйдем с информацией о том, какие платежи были получены, сколько людей у нас проплатили ЕСП. Вся информация будет.

**– Новый налог для самозанятых введен в начале этого года. Вы лично его поддерживаете?**

– Поскольку все мы с вами содержим государство, я думаю, каждый налогоплательщик должен внести свою долю. И потом, это правильно для формализации тех занятых лиц, которые осуществляют свою деятельность без регистрации, уплаты соцотчислений, вообще налогов.

По поводу ЕСП депутат и экс-министр труда и соцзащиты населения Гульжан Карагусова тоже предлагает не спешить с выводами.

«Вы знаете, проблема самозанятых – это всегда острая проблема. Она давно существует. Вопрос о самозанятых не решен ни в одной стране мира. Законопроект приняли, пусть пройдет, как минимум, один год, и уже потом будем с вами делать выводы», – предложила она.

В Казахстане утверждены правила уплаты ЕСП на ближайшие пять лет. Согласно документу, размер данного платежа составляет 1 МРП в городах республиканского, областного значения, столице и 0,5 МРП в других населенных пунктах.

Напомним, Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам занятости населения», направленный на совершенствование законодательства в сфере занятости населения, был подписан президентом Нурсултаном Назарбаевым 27 декабря 2018 года и вступил в силу 1 января 2019-го.

## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

### МОЛОДЕЖИ ДАЛИ ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ

Аким Шымкента Габидулла Абдрахимов одобрил специальный план действий по развитию молодежного и женского предпринимательства на 2019-2021 годы. Об этом рассказал заместитель акима Данат Жумин. «Поручено изыскать необходимые для реализации средства и провести подготовительную работу для запуска программы «Мен кәсіпкер боламын». Новые меры поддержки молодежного и женского бизнеса станут доступны с 15 апреля», – написал он в Facebook. По словам Даната Жумина, по новой программе кредиты для открытия бизнеса будут выдавать под 1% годовых. «Готовые производственные помещения, обеспеченные необходимыми коммуникациями с особыми условиями аренды для организации мини-производств. Первый год аренды – бесплатно, второй год – со скидкой в 50% и третий – 25% от рыночной стоимости. Для тех, кто решит заняться электронной коммерцией, мы будем покрывать расходы интернет-магазинов на почтовую доставку проданных в розницу товаров по Казахстану и Узбекистану», – написал он. **(kapital.kz)**

### КАЗАХСТАНСКИЙ ШОКОЛАД ПОПРОБОВАЛИ В БЕРЛИНЕ

Внешнеторговая палата Казахстана организовала участие казахстанских товаропроизводителей в крупнейшей международной выставке International Green Week Berlin-2019 в Берлине, сообщает пресс-служба МИИР РК. Впервые за 10 лет Казахстан представлен в формате единого национального стенда с участием экспортно ориентированных казахстанских производителей обработанной продукции. Участниками стенда стали «Мибеко» с торговой маркой «Алтын Дала», «FREE MARK» с торговой маркой «Sabroso», «A-product», «AGROS BT», «Баян-сулу», «Национальный центр здорового питания «Sharman», «Makers Professionals», «EURASIA INVEST LLP», «ЭКО Продактс Групп». Отметим, что в зону Professional Center возможен доступ только для профессиональных трейдеров, байеров, инвесторов, представителей торговых сетей. Коммерческий интерес к казахстанской продукции проявили представители стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Германии. Ведутся переговоры о сертификации порошка из кобыльего молока «SAUMAL» на территории стран ЕС. **(kapital.kz)**

### АСТАНА – ГОРОД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Астана закрепила лидерство среди регионов по доле малого и среднего бизнеса в структуре экономики, считает руководитель управления по инвестициям и развитию предпринимательства столицы Алишер Адбыкадыров. «Если помните, до 2050 года было поручено обеспечить 50%-ную долю МСБ в валовом региональном продукте. У нас 61%. Это говорит о том, что в Астане есть привлекательный климат для создания собственного дела», – сказал он. Для этого акимат упрощает процедуры для ведения бизнеса. В 2017 году управление договорилось с международной блокчейн-компанией Bitfury запустить совместный пилотный проект. Было решено внедрить технологию в аукционах по распределению земельных участков по программе «1000 мест – уличная торговля». «Если раньше проведение аукциона «вживую» занимало весь день, сильно изматывало предпринимателей, то теперь все будет проходить онлайн. Регистрация, оплата гарантийного взноса и участие в самих торгах доступны даже со смартфона. А сами торги можно посмотреть в режиме реального времени любому желающему», – рассказал Алишер Адбыкадыров. Он добавил, что в прошлому году в Астану было привлечено 1 трлн 56 млрд тенге. По его словам, цифры доказывают, что Астана – это не город госслужащих, а город предпринимателей. На 1 января 2019 года количество субъектов предпринимательства составило 125 тыс. и по сравнению с прошлым годом цифра увеличилась на 30%. **(kapital.kz)**

### ЧТО МЕШАЕТ «БИЗНЕСУ НА КОЛЕСАХ»

Сфера «бизнеса на колесах» в Казахстане сможет активно развиваться только после разработки санитарных норм и правил. Так считает вице-президент Ассоциации предпринимателей Карагандинской области Гульнара Курбанбаева. «Комитет по общественному здравоохранению занимается разработкой санитарных правил и норм по «бизнесу на колесах». Это очень важный момент», – пояснила она. Минздрав и экспертная группа должны доработать СанПиНы, составить проверочные листы, подготовить изменения в законодательстве. «По пожарной части определенные требования существуют, их, может быть, тоже надо расширить», – уточнила Гульнара Курбанбаева. Директор департамента развития предпринимательства Миннацэкономики Асланбек Джакупов считает, что данный вид бизнеса практически отсутствует в Казахстане, «хотя анализ международного опыта свидетельствует о том, что сегмент достаточно прибыльный с точки зрения налогообложения и с точки зрения легкости ведения». В этом вопросе нет четкого регулирования, добавляет Асланбек Джакупов. «Необходимо зарегулировать три основные составляющие: обеспечение пожарной безопасности, дорожного движения и санэпидблагополучия. Конечно, соответствующие места должны быть определены акиматом города, где может располагаться такой бизнес. Мы уже на площадке Миннацэкономики эти вопросы проработали, в ближайшее время будут выдвинуты законодательные инициативы», – пообещал директор департамента. **(kapital.kz)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### НА 34 МЛРД ТЕНГЕ ОКАЗАНО ПОЧТОВЫХ УСЛУГ

В 2018 году объем услуг почтовой и курьерской деятельности достиг почти 34 млрд тенге. Это на 8,5% больше, чем за такой же период 2017 года. Больше половины объема услуг пришлось на Алматы (56,2% от РК): 19,1 млрд тенге, +2% за год. На втором месте Астана (8,8% от РК): 3 млрд тенге, рост за год сразу на 27,3%. Замыкает тройку лидеров Карагандинская область (4,2% от РК), где объемы услуг достигли 1,4 млрд тенге, +6,7% за год. По итогам 2018 года цены на почтовые и курьерские услуги, оказанные юридическим лицам, выросли на 3,4% за год; на услуги, оказанные физическим лицам — на 3,9% за год. Тарифы на универсальные услуги почтовой связи в последние годы не менялись. Напомним, с 1 января 2017 года действуют следующие расценки: пересылка простой почтовой карты весом до 10 г для юридических и физических лиц — 35 тенге; пересылка простого письма весом до 20 г для юридических лиц — 130 тенге, для физических лиц — 60 тенге; пересылка простой бандероли весом до 50 г для юридических лиц — 130 тенге, для физических лиц — 60 тенге. С 1 января 2019 года почтовые отделения принимают посылки и письма от физлиц только в открытом виде. Речь идет о регистрируемых (заказных) почтовых отправлениях, нерегистрируемые (простые) письма не проверяются. Почтовые отправления юридических лиц принимаются в открытом и закрытом видах. **(energyprom.kz)**

### НА РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА ВЫДЕЛЯТ 500 МЛРД ТЕНГЕ

О мерах по дальнейшему развитию экспорта рассказал вице-министр индустрии и инфраструктурного развития Арыстан Кабикенов. На развитие экспорта в 2019 году выделят 500 млрд тенге. 220 млрд тенге направят на финансирование экспортно ориентированных проектов. «80 млрд тенге будут направленны на кредитование экспортеров через инструменты БРК. Планируется увеличение уставного капитала «Казахэкспорта» на 68 млрд тенге и внедрение нового вида государственной гарантии на сумму 102 млрд тенге, предполагается внедрение механизма возмещения части транспортных расходов отечественных экспортеров», – сказал он. Предусматривается проведение торгово-экономических миссий, национальных выставок за рубежом, маркетинговое продвижение продукции, комплексный анализ рынков сбыта, возмещение части затрат на сертификацию продукции экспортерам. За счет данных мер ожидается рост экспортной выручки до 2021 года в размере 725 млрд тенге. В рамках сервисной поддержки экспортеров в 2019 году планируется проведение 15 торговых миссий, 7 мероприятий по продвижению товарных знаков, участие не менее 50 предприятий в зарубежных профильных выставках. В целях внедрения новых мер сервисной поддержки в 2019 году планируется открыть торговые представительства в странах Центральной Азии, Китайской Народной Республике, Турции, ОАЭ. **(kapital.kz)**

### СЭС ЗА $137 МЛН ЗАПУСТИЛИ В РК

В Сарани заработала самая крупная в Центральной Азии солнечная электростанция (СЭС), сообщает пресс-служба акимата Карагандинской области. На площади в 164 гектара размещены 307 тыс. вольтаических панелей. Они и будут преобразовывать энергию солнца в электрическую. «Запускаемая солнечная электростанция на 100 мегаватт. Чтобы вы представляли мощь, этой энергии хватит на 10 городов, таких как Сарань. Добавлю, что в нашей области идет строительство еще двух таких же солнечных электростанций общей мощностью на 90 мегаватт», – сказал глава региона Ерлан Кошанов. СЭС – частный проект. Инвесторами выступила группа европейских компаний. Они вложили $137 млн. Для наиболее эффективной работы панелей в Сарани специально построили новую подстанцию и привели в порядок все электролинии. Как отметил аким Карагандинской области Ерлан Кошанов, в регионе реализуются 33 крупных инвестиционных проекта на 1 трлн тенге. 17 проектов – с иностранным участием. В день открытия станции инвесторы из Евросоюза заключили меморандум с акиматом Карагандинской области. Бизнесмены заявили, что готовы инвестировать $500 млн в развитие альтернативных источников энергии. **(kapital.kz)**

### В ПРОИЗВОДСТВО ЛАМПОЧЕК ВЛОЖАТ $200 МЛН

В индустриальной зоне Туркестана начали строить завод по производству энергосберегающих ламп. Стоимость проекта оценивается в $200 млн, сообщили в пресс-службе акимата Туркестанской области. «Наша область – один из самых густонаселенных регионов Казахстана, где создан благоприятный инвестиционный климат, есть соответствующие механизмы стимулирования и развития бизнеса, а также меры поддержки предпринимательства. Для реализации данного проекта в индустриальной зоне выделено 5 гектаров земли. Строительство завода должно быть проведено своевременно и качественно», – сказа аким области Жансеит Туймебаев. Tai-Tur Energy – компания из Китая, продукция завода применяется при освещении улиц, магистралей и зданий. Туркестанская область – один из первых регионов в стране, куда компания инвестирует свои средства. Строительство завода планируется завершить в течение 3 лет, после чего около 700 человек будут обеспечены работой. Продукцию завода планируют продавать в Казахстане и экспортировать в соседние страны. **(kapital.kz)**

# LG открывает эпоху телевизоров будущего с первым в мире сворачиваемым OLED-телевизором

Поразительный форм-фактор, ThinQ AI и процессор Alpha 9 Gen 2 задают абсолютно новый формат просмотра телевизора

LG Electronics (LG) определяет новое поколение телевизоров, представляя на выставке CES 2019 первый в мире сворачиваемый OLED-телевизор. LG SIGNATURE OLED TV R (модель 65R9) — новое слово в телевизионной технике: телевизор обладает изменяемым форм-фактором, который стал реальностью только благодаря OLED-технологии LG. Этот потрясающий продукт от LG — больше, чем демонстрация инженерного мастерства, ведь он предлагает непревзойденное качество изображения и звука в форм-факторе, открывающем пользователям домашних телевизоров неограниченные возможности формирования идеального пространства для просмотра.

Современные экраны телевизоров постоянно увеличивались в размере по мере того, как повышалось их разрешение, а клиенты хотели получать все более захватывающий опыт просмотра. Обратной стороной этого процесса стали огромные черные панели, съедающие пространство комнаты, когда телевизор не используется. Даже более современные телевизоры не в состоянии предложить контраст глубокого черного, который хотят получить потребители. Стремясь сделать большие телевизоры менее заметными, производители наперегонки создают все более тонкие экраны, делая выбор в пользу максимально ненавязчивого дизайна.

Представив в прошлом году телевизор LG SIGNATURE OLED TV W, LG полностью отбросила традиционные представления о телевизорах, сфокусировавшись на простоте экрана. Новый продукт получил прозвище «телевизор-обои», а LG доказала, что телевизор может сочетать в себе производительность, утонченность и красоту. Последняя разработка LG поднимает это достижение на совершенно новый уровень. LG создала телевизор с экраном, который может волшебным образом появляться и исчезать — это революционная инновация, словно бросающая вызов логике. R в названии нового телевизора LG SIGNATURE OLED TV R означает revolution — революцию в сегменте домашних кинотеатров, а также redefining — переосмысление пространства благодаря его умению раскрываться и сворачиваться одним нажатием кнопки.

Гибкий OLED-телевизор по-настоящему меняет правила игры, освобождая пользователей от ограничений стен и давая им возможность формировать собственное пространство, которое отныне не будет отдано исключительно под просмотр телевизора. Тот факт, что LG SIGNATURE OLED TV R может трансформироваться, предлагая три различных формата просмотра — Full View (полный обзор), Line View (линейный ракурс) и Zero View (нулевой ракурс), — позволяет потребителям использовать телевизор так, как до эпохи OLED-технологий использовать его было невозможно.

# Казахстан создает антисанкционный зонтик

Аскар Муминов

Министр национальной экономики Тимур Сулейменов в ходе завершившегося саммита в Давосе сообщил, что Казахстан разработал ряд мер, чтобы снизить давление антироссийских санкций на местную экономику.

Министр заявил, что правительство рассмотрело несколько макроэкономических и бюджетных сценариев, если вдруг эти меры начнут оказывать значительное влияние.

Это меры структурные, общеэкономические, отраслевые, такие как временное снижение тарифов по естественным монополиям, снижение отдельных видов налогов, продление сроков действия кредитных соглашений, которые даются государственными институтами развития, с тем, чтобы поддержать реальный сектор.

### Ограничительных мер нет

Министр сообщил, что в силу больших производственных, коммерческих, торговых связей санкции в отношении России не могут не влиять на экономику Казахстана.

«Мы живем в рамках Евразийского экономического союза, торгуем без барьеров, без таможни. Все зависит от самого бизнеса. Они друг с другом сами договариваются. Каких-то ограничительных мер мы не предполагаем», – сказал Тимур Сулейменов.

При этом европейские дипломаты признают, что антироссийские санкции уже влияют на торговлю Казахстана со странами ЕС.

### Торговать стало сложнее

Чрезвычайный и Полномочный посол Германии в Казахстане Тило Клиннер заметил, что Казахстан – часть ЕАЭС. «Поэтому у нас есть технические вопросы на таможне. Ситуацию осложняет и то, что ты не можешь провезти товар через территорию страны – участницы ЕАЭС, если к тебе применены встречные меры, скажем, как контрсанкции России на сельхозпродукты. И тем не менее на германских инвестициях это не сказывается», – отметил он.

Согласно данным экономической экспертной группы журнала «Вопросы экономики», за период с 2014 по 2017 годы общее сокращение притока капитала в Россию из-за санкций, без учета падения цен на нефть, составило $280 млрд, при этом в чистом выражении – $160-170 млрд.

### Банки станут мишенями

Директор французского отделения британской консалтинговой компании Aperio Intelligence Джордж Волошин подчеркнул, что геополитический фон в 2019 году будет как никогда задавать тон санкционной политике Запада. Впрочем, имеет смысл говорить не об одном, а сразу о нескольких «Западах». Brexit, разлад в Евросоюзе, неустойчивость администрации Дональда Трампа – все это только добавляет неопределенности.

Предполагается, что в 2019 году санкции в отношении госдолга пока остаются призрачной инициативой, а вот новых мер против бизнесменов и госбанков, похоже, не избежать. Кому больше всего не повезет из российского списка олигархов, можно только гадать. Среди банков санкции, скорее всего, затронут «Газпромбанк», «ВЭБ РФ» и «Промсвязьбанк». «Сбербанк» и ВТБ все же слишком крупные, чтобы стать первыми мишенями.

«В отличие от американских европейские санкции в отношении России не претерпели качественных изменений с 2014 года. С того времени менялось только число физических лиц и компаний в списках, но не принятые против них меры. Текущее состояние дел в Европе делает ужесточение санкций крайне маловероятным, даже если ситуация на Украине еще сильнее обострится», – заявил Джордж Волошин.

### Демократы хотят ужесточения

В частности, на днях Минфин США снял санкции в отношении компаний, находившихся под управлением российского предпринимателя Олега Дерипаски. Главы четырех комитетов американского парламента опубликовали письмо, в котором заявили о своих сомнениях в целесообразности решения Минфина.

«Мы рассматриваем дополнительные законодательные инициативы, чтобы министерство финансов и эти компании соблюдали дух и букву соглашения и чтобы это не повторилось в будущем. Мы продолжим надзор за решением Минфина, рассматривая условия сделки и ее реализацию, чтобы злонамеренные деятели, подобные господину Дерипаске, не могли получить выгоду от решений Минфина о снятии санкций», – заявили демократы.

### Страдает курс тенге

Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» поговорил с экспертами о возможном влиянии антироссийских санкций на Казахстан и предложенных мерах по снижению их влияния.

Заместитель директора информационно-аналитического центра «Альпари» Наталья Мильчакова считает, что на самом деле антироссийские санкции оказывают влияние только на курс тенге. Были санкции против отдельных компаний, таких как «Русал» и «En+», которые могли бы повлиять на сотрудничающих с ними иностранных партнеров, в том числе и в Казахстане, но санкции против этих компаний уже отменены, заметила она.

По мнению Мильчаковой, влияние санкций на тенге тоже достаточно условно, не меньшее, а даже гораздо большее значение имеет влияние цены на нефть.

В то же время, по ее словам, правительство Казахстана правильно делает, что вводит дополнительные меры по защите населения от внешних угроз, и отказ от повышения тарифов естественных монополий в таких условиях – очень правильное решение. Так как внешние вызовы типа падения цены на нефть и связанные с этим обвалы национальных валют никто пока не отменял.

«Еще одной важной мерой по защите от санкций США может стать постепенная дедолларизация расчетов между странами ЕАЭС и переход на расчеты в национальных валютах. А еще лучше – ввод наднациональной криптовалюты для расчетов внутри ЕАЭС. Вот тогда угроза влияния антироссийских санкций на партнеров либо санкций против любого участника ЕАЭС сведется к минимуму», – сказала Наталья Мильчакова.

### Энергосектор под ударом

Ведущий аналитик Amarkets Артем Деев считает, что пока санкции носят, главным образом, политический характер, они касаются вопросов энергетики, в том числе добычи на сложных месторождениях в России, совершенствования технической базы российских компаний.

Под давлением вопросы энергосотрудничества России и ЕС в сфере транспортировки газа, но санкций нет – слишком велики противоречия США и крупных стран ЕС в этом вопросе, заметил он.

В основном все зависит от того, будут ли вводиться жесткие ограничения против российских компаний, предполагающие вторичные санкции, которые заведомо ударят по казахстанским партнерам российских компаний, подчеркнул аналитик.

### Попытки заместить экспорт

Вместе с тем, ограничивая Россию, США не захотят наносить безусловный прямой урон соседям, поскольку гораздо эффективнее было бы использовать возможности того же Казахстана по замещению российского экспорта, считает Артем Деев.

Таким образом, по мнению эксперта, риски скорее находятся в плоскости финансов – жесткие санкции против России, против ОФЗ, например, могут привести к новой девальвации, и тенге тоже пойдет вниз для поддержания экспорта в Россию, но подорожает импорт из других регионов.

«Возможны также сложности в логистике, связанной с транзитом через Россию. Вместе с тем эффект и на эти сферы, и на инвестиционную привлекательность страны будет косвенным и ослабленным, впрочем, если конфронтация не примет уже слишком жесткий характер», – говорит Артем Деев.

### Негатив для Астаны

Аналитик Wall Street Invest Partners Данияр Джумекенов заметил, что Казахстан осуществляет экономическую деятельность в рамках Евразийского экономического союза. Снижение емкости рынка одного участника оказывает косвенное влияние и на остальных участников Союза. Соответственно, антироссийские санкции оказывают опосредованное воздействие на развитие казахстанской экономики.

В этих условиях закономерна разработка нескольких сценариев со стороны государственных структур.

Ряд казахстанских компаний столкнулся с падением объемов поставок своей продукции в Россию. Не исключается проблема с логистикой по доставке товаров на рынки потребления. В конечном итоге это приведет к снижению темпов роста экономики и повышению инфляционных ожиданий. Развитие собственной казахстанской экономики при жестком контроле роста инфляции – основной рецепт защиты от негативного влияния антироссийских санкций, убежден эксперт.

«В текущем году прогнозируется ужесточение санкций против России. Это связано с развитием протекционизма в мире и общим осложнением политической ситуации. Не исключается дальнейшее падение мировых цен на сырье и энергоресурсы. Данное обстоятельство способно оказать негативное воздействие на развитие казахстанской экономики», – сказал Данияр Джумекенов.

Динамика развития экономики Казахстана в последние годы не показывает прямого и существенного влияния антироссийских санкций, считает эксперт. Экономика более чувствительна к конъюнктуре мировых цен на нефть и сырье. Для Казахстана актуально снижение излишних государственных расходов и развитие собственного производства с позиции эффективной результативности.

### Головная боль страны

Генеральный директор компании ARUM Capital Екатерина Серединская заметила, что влияние антироссийских санкций по степени воздействия на казахстанскую экономику можно сравнить с усугублением торговых отношений США и КНР. Москва и Китай являются ключевыми партнерами Астаны, и замедление темпов роста ВВП способно оказать некоторое воздействие на финансовое здоровье страны, убеждена она.

При этом важно понимать, что вопреки проблемам у соседей Казахстан демонстрирует хорошие макроэкономические показатели. Например, по итогам 2018 года рост ВВП оказался выше 4%, объем инвестиций в основной капитал увеличился почти на 20%, а инфляция – главная головная боль страны – снизилась на 2%.

«Таким образом, внешние негативные факторы не оказывают существенного влияния на РК, так же как и влияние санкций на экономику России в данный момент достаточно ограничено. О более серьезном воздействии на Казахстан можно будет говорить только в случае реального ухудшения дел у партнеров», – заключила она.

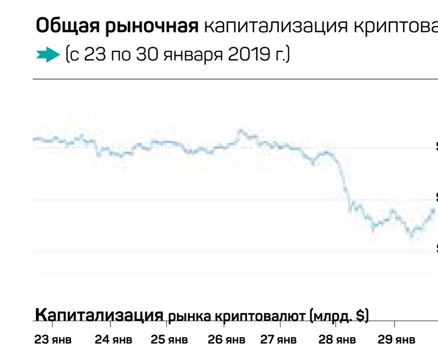


# CEO Ripple: Криптовалюты бегут марафон, а не спринт

Дмитрий Чепелев

Первую половину прошедшего семидневного периода можно охарактеризовать как затишье перед бурей. Сама буря разразилась 28 января и для некоторых криптовалют из топ-10 закончилась падениями более чем на 10%. Одной из причин этой «распродажи» мог являться очередной перенос запуска ожидаемой инвесторами фьючерсной криптовалютной платформы Bakkt. Отсутствие явных признаков скорого прихода через Bakkt институциональных инвесторов негативно сказалось на ценах основных криптовалют и сыграло на руку «медвежьему» рынку. В свою очередь представители Bakkt, вероятно, чтобы сгладить напряжение из-за переносов сроков запуска, опубликовали новую информацию по условиям своих фьючерсных контрактов на Bitcoin. В частности, дневной контракт будет деноминирован в долларах США и будет носить название Bakkt BTC (USD) Daily Future.

Новое исследование, проведенное Global Blockchain Business Council (GBBC), раскрывает интересные данные касательно текущих ожиданий институциональных инвесторов. В частности, 40% из них считают, что технология блокчейн может иметь революционное, сравнимое с созданием интернета, воздействие на мировую экономику. Однако 34% высказались за то, что блокчейн является скорее эволюционной технологией и не станет причиной переформатирования экономики. Оставшиеся 26% затруднились дать ответ на этот вопрос. Сандра Ро, генеральный директор GBBC, согласилась с большинством респондентов и высказала мнение о судьбоносности своевременного внедрения блокчейна крупными корпорациями: «Почти нет поводов сомневаться, что потенциал технологии блокчейн может оказать огромнейшее влияние на большинство секторов мировой экономики, а также на ключевые области нашей повседневной жизни. В будущем успешными смогут стать организации с четкой и понятной стратегией в отношении блокчейна, а также те, которые будут использовать технологию для трансформации своей деятельности».




Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю (с 23 по 30 января 2019 г.)

| Топ-3 криптовалют | 23 янв 2018 г. | 30 янв 2018 г. | Изменение в % |
|---|---|---|---|
| 1. Bitcoin (BTC) | $3609 | $3449 | -4,43% |
| 2. Ripple (XRP) | $0,319 | $0,29 | -9,09% |
| 3. Ethereum (ETH) | $119 | $105 | -11,76% |
| Общая кап-ция (млрд) | $102,7 | $113,1 | -6,3% |

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка снизилась на 6,3% и на утро среды, 30 января 2019 года, составила $113,1 млрд против $120,7 млрд неделей ранее.

1. Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» с большим трудом сопротивлялась падению за отметку $3400, на которой сформировалась значительная поддержка. Уверенное пробитие этого рубежа могло бы означать, что фраза «и тут со дна постучали» стала бы применима к «цифровому золоту» и, как следствие, к остальным криптовалютам и рынку в целом, так как за пробитием с большой долей вероятности последовало бы стремительное падение рынка. Тем временем создатель Ethereum и видный представитель блокчейн-сообщества Виталик Бутерин обрушился с критикой на Bitcoin за то, что разработчики «первой криптовалюты» не увеличили размер блока, тем самым снизив комиссии. «Теперь я вижу, что не всегда аксиома о том, что лучше ничего не трогать – это самый безопасный вариант. Я до сих пор считаю, что неспособность Bitcoin увеличить размер блока в 2016-2017 году стала огромным нарушением ожиданий большого количества людей, веривших в Bitcoin. Более того, я считаю, что это привело к более значительным потерям сети (по причине больших комиссий), чем печально известный взлом биржи MtGox», – высказал свое мнение на конференции разработчиков Виталик Бутерин.

На утро среды, 30 января 2019 года, обменный курс составил $3449 за 1 BTC, что на 4,43% меньше, чем в конце прошлой недели. Рыночная капитализации «цифрового золота» составила $60,6 млрд. При этом доля Bitcoin в общей рыночной капитализации на фоне еще большего падения остальных криптовалют выросла за неделю на 1% и составила 53,4%.

2. Ripple (XRP). В то время, как Ripple потихоньку сдает позиции под натиском продолжающегося «медвежьего» рынка, генеральный директор Ripple Labs Брэд Гарлингхауз сделал несколько интересных заявлений в рамках Всемирного экономического форума в Давосе. В первую очередь стоит отметить его высказывание касательно перспектив криптовалют. «Развитие криптовалют – это марафон, а не короткая дистанция. Соответственно, судить об успехе или провале какой-либо платформы по ежедневным показателям – пустая затея. Я считаю, что все основные блокчейн-платформы работают над интересными реализациями реального применения. Я полагаю, что мы по-прежнему находимся на ранних стадиях развития этого рынка, поэтому не рассматриваю Ethereum в качестве конкурента», – заявил он. Что касается факта того, что Ripple и Ethereum в последнее время не прекращают бороться за второе место в рейтинге криптовалют по рыночной капитализации, то CEO Ripple настаивает на том, что две эти криптовалюты не являются конкурентами и соперничества как такового нет: «Я не думаю, что сеть Ethereum составляет конкуренцию той активности, которая сейчас наблюдается в экосистеме XRP. Бывают ли у нас совпадения в областях применения? Наверняка да, но, я думаю, со временем мы будем свидетелями того, как многие игроки выдохнутся. Однако те, что останутся, будут не конкурентами, а союзниками. Мы увидим рынок здоровым и повзрослевшим». Также он затронул тему децентрализации криптовалют ввиду того, что Ripple очень часто становится объектом нападок из-за «недостаточной децентрализации». Он заявил, что Ripple планирует сделать свою экосистему более прозрачной. Не преминул он и кинуть камень в огород Bitcoin и Ethereum. Гарлингхауз заявил, что хотя раньше эти криптовалюты по праву считались децентрализованными, в настоящий момент, когда огромная часть майнинговых мощностей сосредоточена у крупных рыночных игроков, в основном находящихся на территории Китая, их децентрализованность начинает вызывать все больше вопросов.

За прошедшую неделю стоимость Ripple (XRP) упала 9,09% и на утро среды, 30 января 2019 года, составила $0,29, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка несущественно снизилась и составила 10,53%.

3. Ethereum (ETH). Под натиском падающего Bitcoin не смогла устоять и «цифровая нефть». При этом эфир на фоне неопределенности с предстоящим хард-форком зацепило сильнее всех в топ-3 криптовалют.

На утро среды, 30 января 2019 года, стоимость «цифровой нефти» снизилась на 11,76% до $105, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка составила 9,8%.

# Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

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

### Изменения в Ветеринарных (ветеринарно-санитарных) правилах

**Приказом заместителя премьер-министра Республики Казахстан – министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 11 января 2019 года № 9 внесены изменения и дополнения в некоторые приказы министра сельского хозяйства Республики Казахстан (не введен в действие)**

В частности, установлено, что ветеринарно-санитарная экспертиза пищевой продукции при ввозе (импорте) и вывозе (экспорте) пищевой продукции на (из) территорию Республики Казахстан осуществляется ветеринарными лабораториями или аккредитованной в национальных системах аккредитации лабораторией государства-члена Евразийского экономического союза и включенной в Единый реестр органов по оценке соответствия Евразийского экономического союза в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. Срок выдачи акта экспертизы (протокола испытаний) – не более 1 (одного) рабочего дня после завершения ветеринарно-санитарной экспертизы. Сроки проведения ветеринарно-санитарной экспертизы пищевой продукции зависят от вида, физиологического состояния исследуемой продукции и методов проводимых исследований.

Допускается использовать акт экспертизы (протокол испытания) в течение 1 (одного) месяца с момента его выдачи для вывоза (экспорта) охлажденного мяса, пищевых яиц (далее – продукция) с объекта производства, осуществляющего выращивание животных, заготовку (убой), хранение, переработку и реализацию животных, продукции и сырья животного происхождения (далее – объект производства) при наличии Плана мониторинговых исследований продукции (далее – План мониторинга), утвержденного объектом производства и согласованного территориальным подразделением ведомства уполномоченного органа в области ветеринарии соответствующей административно-территориальной единицы (далее – территориальное подразделение), в котором указываются наименование объекта производства, вид продукции, сроки проведения отбора проб в период действия акта экспертизы (протокола испытания), объем отбираемой пробы, наименование лаборатории. При использовании акта экспертизы (протокола испытания) в течение 1 (одного) месяца с момента его выдачи проводятся лабораторные исследования продукции объекта производства согласно Плану мониторинга.

В случае обнаружения несоответствия продукции по исследуемым показателям безопасности в результате лабораторных исследований, проведенных в рамках Плана мониторинга, не допускается дальнейшее использование акта экспертизы (протокола испытания) в течение 1 (одного) месяца с момента его выдачи. В данном случае, территориальные подразделения организуют отбор проб в соответствии с Правилами отбора проб перемещаемых (перевозимых) объектов и биологического материала, утвержденными приказом министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 30 апреля 2015 года № 7-1/393 «Об утверждении Правил отбора проб перемещаемых (перевозимых) объектов и биологического материала» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 11618).

Изменения затронули также приказ министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 16 января 2015 года № 7-1/19 «Об утверждении Правил выдачи акта экспертизы (протокола испытаний)»;

приказ министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 30 апреля 2015 года № 7-1/393 «Об утверждении Правил отбора проб, перемещаемых (перевозимых) объектов и биологического материала»;

приказ министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 6 мая 2015 года № 7-1/418 «Об утверждении стандартов государственных услуг в сфере ветеринарии»;

приказ министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 21 мая 2015 года № 7-1/453 «Об утверждении Правил выдачи ветеринарных документов и требований к их бланкам».

Приказ вводится в действие по истечении двадцати одного календарного дня после дня его первого официального опубликования.

### Внесены изменения в Правила ведения лицевых счетов

**Приказом министра финансов Республики Казахстан от 17 января 2019 года № 24 внесены изменения в приказ министра финансов Республики Казахстан от 27 февраля 2018 года № 306 «Об утверждении Правил ведения лицевых счетов»**

В частности, в Правила внесены следующие изменения:

пункт 152 изложен в следующей редакции:

«152. В сведениях об отсутствии (наличии) задолженности структурного подразделения отражается информация о состоянии лицевых счетов данного структурного подразделения, открытых в органах государственных доходов по месту регистрационного учета структурного подразделения.

В сведениях об отсутствии (наличии) задолженности не отражается налоговая задолженность при изменении срока исполнения налоговых обязательств по уплате налогов, плат, пени, применении реабилитационной процедуры, а также налоговая задолженность и задолженность по социальным платежам налогоплательщика, признанного банкротом – со дня вступления в законную силу решения суда о признании налогоплательщика банкротом на период проведения процедуры банкротства, установленной Законом Республики Казахстан от 7 марта 2014 года «О реабилитации и банкротстве» (далее – Закон Республики Казахстан «О реабилитации и банкротстве»)»;

пункт 160 изложен в следующей редакции:

«160. Для проведения зачета и (или) возврата излишне уплаченных (взысканных) сумм налогов, платежей в бюджет и пени в орган государственных доходов по месту ведения лицевых счетов, а по платежам в бюджет, по которым лицевые счета не ведутся, – по месту уплаты платежей предоставляется налоговое заявление на бумажном и/или электронном носителе, за исключением случаев, предусмотренных пунктами 165-167 настоящих Правил.

Для учета налоговых заявлений на зачет и возврат ведется Журнал учета налоговых заявлений на зачет и возврат излишне (ошибочно) уплаченных налогов, платежей в бюджет, пени и штрафов; превышения НДС, относимого в зачет, над суммой начисленного, НДС уплаченного по товарам (работам, услугам), приобретаемым за счет средств гранта, согласно приложению 20 к настоящим Правилам»;

пункт 164 изложен в следующей редакции:

«164. При подтверждении факта излишне уплаченной суммы налога, платежа, пени возврат излишне уплаченной суммы осуществляется на основании данных платежных документов, полученных от уполномоченного органа по исполнению бюджета.

При этом излишне уплаченная сумма НДС, в соответствии с пунктом 7 статьи 433 Налогового кодекса, определяется с учетом имеющихся в информационных системах сведений по взаиморасчетам с поставщиками и/или покупателями товаров в части сумм НДС.

В случае не подтверждения факта излишне уплаченной суммы НДС в соответствии с пунктом 7 статьи 433 Налогового кодекса, такая сумма НДС подлежит возврату без налогового заявления на контрольный счет НДС налогоплательщика, с которого ранее произведено перечисление сумм НДС в бюджет.»;

пункт 197 изложен в следующей редакции:

«197. В течение одного рабочего дня после подписания акта налоговой проверки либо заключения к акту по подтверждению достоверности сумм превышения НДС, относимого в зачет, над суммой начисленного, подлежащего возврату из бюджета либо подтверждения должностным лицом соответствующего структурного подразделения органа государственных доходов права на применение налогоплательщиком упрощенного порядка возврата превышения НДС в соответствии с пунктом 2 статьи 434 Налогового кодекса, должностное лицо соответствующего структурного подразделения органа государственных доходов формирует в ИС ЦУЛС документ об отсутствии (наличии) задолженности либо отчет по сальдо расчетов»;

пункты 200 и 201 изложены в следующей редакции:

«200. Не позднее одного рабочего дня со дня формирования документа об отсутствии (наличии) задолженности либо отчета по сальдо расчетов и на основании налогового заявления на зачет и возврат должностное лицо соответствующего структурного подразделения органа государственных доходов составляет в двух экземплярах Распоряжение на возврат превышения налога на добавленную стоимость, относимого в зачет, над суммой начисленного налога, согласно приложению 23 к настоящим Правилам (далее – распоряжение).

На каждого плательщика НДС составляется отдельное распоряжение.

201. Распоряжение подписывается должностным лицом соответствующего структурного подразделения органа государственных доходов и не позднее одного рабочего дня с момента подписания передается должностному лицу, ответственному за ведение учета, для осуществления фактического зачета и (или) возврата превышения НДС»;

пункт 205 изложен в следующей редакции:

«205. Не позднее одного рабочего дня с момента проведения зачета и (или) возврата превышения НДС должностное лицо, ответственное за ведение учета, возвращает второй экземпляр распоряжения с отметкой об исполнении должностному лицу соответствующего структурного подразделения органа государственных доходов. Первый экземпляр распоряжения остается у должностного лица, ответственного за ведение учета.

После проведения возврата НДС путем зачета в счет НДС, подлежащего уплате за нерезидента, налогоплательщику выдается Подтверждение о проведенном зачете превышения налога на добавленную стоимость, относимого в зачет, над суммой начисленного в счет погашения налоговой задолженности НДС за нерезидента, согласно приложению 24 к настоящим Правилам».

Приказ вводится в действие с 1 января 2019 года и подлежит официальному опубликованию.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### В КАПИТАЛ KASE ВОШЛА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Московская биржа вошла в капитал Казахстанской фондовой биржи (KASE). «Казахстанская фондовая биржа и Московская биржа (MOEX) заключили сделку по продаже 32 360 акций KASE в рамках реализации ранее подписанного сторонами соглашения о стратегическом сотрудничестве», – говорится на сайте KASE. По итогам данной сделки доля MOEX в капитале KASE составила 3,32% от размещенных акций. Соглашение о стратегическом сотрудничестве было подписано между KASE и MOEX 10 октября 2018 года. Соглашение предусматривает приобретение Московской биржей до 20% уставного капитала KASE в два этапа. «Основной целью сотрудничества бирж является предоставление казахстанским и российским участникам торгов и инвесторам взаимного доступа к рынкам обеих стран. Также за счет сделки планируется повысить надежность инфраструктуры и снизить рыночные риски через развитие института центрального контрагента. К тому же предполагается использовать экспертизы и торгово-клиринговые технологии MOEX для повышения эффективности рынков KASE, клиринга, управления рисками и создания новых биржевых инструментов. За счет сделки планируется содействие выходу KASE на публичный рынок и использование опыта MOEX для проведения первичного размещения акций KASE», – отмечается на сайте. В октябре 2018 года Нацбанк РК и KASE инициировали сделку по продаже части акций Московской бирже. **(kapital.kz)**

### АБР ВЫПУСТИЛ ОБЛИГАЦИИ В ТЕНГЕ

Азиатский банк развития (АБР) привлек 30,4 млрд тенге (около $80 млн) через два новых выпуска облигаций в нацвалюте в Казахстане. Об этом рассказали в пресс-службе банка. Окончательный срок погашения облигаций – пять и семь лет с возможностью досрочного выкупа с третьего и пятого года. Облигации выпущены с плавающей процентной ставкой, привязанной к Казахстанскому индексу потребительских цен. «АБР впервые применяет такую структуру как в своих основных заимствованиях, так и в заимствованиях в национальной валюте», – уточнили в банке. Облигации размещены через аукцион и включены в котировальный список KASE, расчеты сделаны через депозитарий ценных бумаг Казахстана. «Эта сделка является знаковой в стратегии АБР по предоставлению решений для финансирования в местной валюте, – сказал казначей АБР Пьер Ван Петегем. – Мы достигли многочисленных результатов этими выпусками облигаций с точки зрения инновационной структуры, а также их влияния на развитие внутреннего рынка капитала и снижения валютного риска для заемщика АБР». **(kapital.kz)**

### БЕЛАРУСБАНК ЗАПУСТИТ КРИПТОБИРЖУ

Крупнейший банк Беларуси — Беларусбанк — планирует открыть биржевую площадку для торговли цифровыми деньгами. Руководство компании изучает этот вопрос, рассказал председатель правления компании Виктор Ананич в интервью телеканалу «Беларусь 1». «Прорабатывается возможность создания биржевой площадки по торговле криптовалютами. Сейчас мы занимаемся этим вопросом», — сообщил Виктор Ананич. Он добавил, что банк занимается и другими проектами, связанными с цифровой экономикой. Компания разрабатывает виртуальные карты для безопасных онлайн-покупок. «Проекты в области «цифры» будут носить эксклюзивный характер», — отметил председатель правления Беларусбанка. В январе на территории страны начала работу первая в СНГ легальная криптовалютная биржа Currency.com. На площадке торгуются токенизированные активы на сырье, акции и индексы, привязанные к базовой рыночной стоимости традиционных активов. Для инвестирования можно использовать доллары, евро, белорусские и российские рубли, биткоин или эфир. **(banki.ru)**

### ОБЪЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ ДОСТИГ 3,3 ТРЛН ТЕНГЕ

Объем потребительских кредитов БВУ РК физлицам за год вырос на 11,2% и на конец ноября 2018 года достиг 3,3 трлн тенге. Рост за месяц составил 1,3%. Розничные кредиты в общем объеме займов составили сразу 41%. При этом доля потребительских кредитов от совокупного объема розничных займов, выданных БВУ, МФО и прочими кредитными организациями, на конец октября 2018 года составляла 53,1% по потребительским кредитам без залога и 15% — по залоговым займам. На начало года, согласно данным ПКБ, удельный вес потребительских кредитов без залога составлял 49,7%, с залогом — 18,3%. Потребительские займы предлагают казахстанцам сразу 19 БВУ. Товарные кредиты предлагает лишь 5 банков. Они работают для клиентов не только в форме непосредственно кредита, но и в виде рассрочки. Рассрочку без переплаты предлагают на товарные кредиты все 5 БВУ, отличаются только сроки, которые варьируются от 3 месяцев (Kaspi Bank и Банк Хоум Кредит) до 24 месяцев (Евразийский Банк и Альфа-Банк). Максимальная сумма до 2 млн тенге — у Евразийского Банка, Альфа-Банка и Банка Хоум Кредит, сумму до 1 млн тенге предлагают Нурбанк и Kaspi Bank. По процентным товарным кредитам максимальный срок достигает 48 месяцев — у Банка Хоум Кредит и Нурбанка. Сумма варьируется от 200 тыс. (Банк Хоум Кредит) до 2 млн тенге (Евразийский Банк, Альфа-Банк и Банк Хоум Кредит). **(ranking.kz)**

# Асем Нургалиева: Мошенничество, как вирус, пока мы ищем прививки, оно мутирует

Ксения Бондал

На сегодняшний день, по статистике Первого кредитного бюро (ПКБ), около 2,5% займов оформляются мошенническим путем. При этом жертве преступников, на которую они благополучно повесили банковский кредит, придется тяжело и долго доказывать свою непричастность к афере, рассказала в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» исполнительный директор ТОО «Первое кредитное бюро» Асем Нургалиева.

**– Как часто сейчас, когда банки всевозможными способами идентифицируют своих заемщиков, мошенники незаконно получают кредиты?**

– Хотя, к сожалению, официальной статистики по мошенничеству нет, ПКБ первая инстанция, которая получает данные от участников финансового рынка о незаконно оформленных кредитах. Когда человек, якобы, не платит по кредиту 3-4 месяца, банк с ним связывается, и таким образом выясняется неприятная правда. После этого человек приходит в ПКБ, начинает доказывать, что ничего не брал и откуда долги появились в его кредитной истории не знает. Мы начинаем разбираться. Не все понимают, что ПКБ занимается агрегацией данных от банков, мы сами кредитные истории не пишем. Мы не можем что-то менять, удалять в кредитной истории. Ее можно очистить только после того, как суд признает заем мошенническим. Но это сложный процесс. Нужно обратиться в банк, он назначает внутреннее служебное расследование. Возможно, что это был фрод, когда мошенник пришел с поддельным удостоверением личности, а может быть и так, что мошенничество произошло по сговору с банковским менеджером. Один мой знакомый 1,5 года доказывал, что стал жертвой злоумышленников. Для того чтобы избежать этих проблем, как раз и существует механизм бесплатной проверки своей кредитной истории раз в год.

**– Где мошенничество больше всего процветает?**

– Сейчас фрод переходит из офлайна в онлайн. Не до конца, конечно, потому что у мошенников много разных инструментов. Например, идентификационный фрод, когда человек выдает себя за другого с помощью поддельного удостоверения личности. Если вы потеряли свой документ, то на него в этот же день могут оформить кредит, наклеив сверху пленку с чужой фотографией. Это одно из самых популярных мошенничеств.

Есть курьезные случаи, когда братья очень похожи и один оформляет кредит за другого. Был очень яркий кейс фрода, когда в интернете появилось объявление о приеме на высокооплачиваемую работу водителя, а для этого нужно выслать копии своих документов. Многие откликнулись, а мошенник, который отбыл тюремный срок в Магнитогорске, находясь в Караганде, оформил онлайн-кредиты на 10 разных людей. Его вычислили только потому, что верификатор в колл-центре одной из компаний по скорости его ответов заподозрила, что это мошенник. В прошлом году был случай, когда преподаватель одной из школ снимала копии документов из личных дел своих коллег и оформляла на них кредиты онлайн.

**– Есть инструменты, которые помогают компаниям бороться с мошенниками?**

– Как правило, они оформляют большое количество кредитов на 1-2 банковские карты. К сожалению, у онлайн-компаний нет возможности проверить по оставленным реквизитам банковской карты кому она принадлежит. Сервиса сверки не существует. ПКБ создало продукт, который позволяет по данным карточки определить, были ли на нее выданы онлайн-кредиты.

**– Один из банкиров как-то сказал, что пока мы отстаем от мошенников, они на шаг вперед нас. Вы согласны?**

– Да. Это как с вирусом гриппа, пока мы ищем прививки, он мутирует. Мы действительно от них отстаем. Пока существуют деньги, мошенники будут действовать. На 100% искоренить фрод пока невозможно. Но можно по крайней мере сделать так, чтобы убытки по нему были минимальны. Дело в том, что кредитные мошенники финансово очень грамотные. В отличие от них не каждый заемщик с несколькими кредитами знает, что такое кредитная история и как ею пользоваться.

**– Почему они так подкованы? Есть опыт работы в финансовых структурах?**

– Чтобы создать мошенническую схему, нужно очень хорошо разбираться в процессах и знать, что проверяется, а что нет. И еще один важный момент. Люди думают, что ПКБ ведет какой-то «черный» список: если ты в него попал, то никто тебе не выдаст кредит и мошенники используют этот миф в своих целях. Они размещают объявления в интернете с предложением почистить кредитную историю или убрать ее из «черного» списка, которого у нас не существует, за деньги. И те, кто попадаются на эту удочку, потом приходят к нам с претензиями о том, что они заплатили деньги некоему нашему сотруднику за эту услугу, а в кредитной истории ничего не изменилось. В правоохранительные органы люди, как правило, не обращаются, потому что это может быть расценено как дача взятки. Ценники у таких мошенников разные, например, рядом с нашим офисом ребята запрашивали до 200 тыс. тенге за хорошую кредитную историю. Просят закинуть деньги на киви-кошелек по номеру телефона, заплатить наличными и люди настолько легковерны, что соглашаются на их условия. А те потом благополучно пропадают.

**– С кем ПКБ на сегодняшний день обменивается информацией?**

– Со всеми банками, с онлайн-компаниями, с ретейл-компаниями, которые занимаются торговым финансированием, с компаниями, которые занимаются продажей товаров в рассрочку. Мы загрузили более 200 тыс. контрактов коллекторских компаний. Из числа социально-предпринимательских корпораций первой контракты нам выгрузила СПК «Павлодар». Все госходдинги обмениваются с нами информацией. В этом году мы заведем в нашу кредитную экосистему кредитные товарищества. Кроме того, с прошлого года мы стали загружать в кредитные истории долги по содержанию жилья, которые нам выгружают КСК. В этом годы мы хотим продолжить эту практику и включить в нее субъекты естественных монополий. То есть долги за газ, электроэнергию, тепло будут попадать в кредитную историю.

**– Это справедливо?**

– У субъектов естественных монополий нет других рычагов влияния на должников. Например, ТОО «Алматинские тепловые сети» не может из-за долгов отрезать от подачи тепла кого-то одного в подъезде, а человек это понимает и не платит. Когда в прошлом году ПКБ запустило пилотный проект и загрузило долги перед КСК в кредитную историю тысячи человек, то в первый же месяц долги погасили 14%. Причем среди них есть люди с идеальной кредитной историей.

**– А ПКБ это зачем?**

– Во-первых, чем больше мы имеем информации о заемщике, тем качественнее мы можем строить скоринговые системы, которые позволяют банкам лучше оценивать потенциальных клиентов. Во-вторых, Миннацэкономики ведет программу Doing Business, в ней есть индикатор № 7 «Получение кредитов». В этом индикаторе содержится анкета, где 8 пунктов связаны с кредитным бюро, 7 пунктов мы уже покрыжили. А вот восьмой пункт касается поставки информации субъектами естественных монополий кредитному бюро. Но дело не только в программе. Мы стараемся объяснять, что если ты должен, то заплати.

# В Казахстане призывают объявить войну азартным играм

Арсен Аскаров

В стране уже более 350 тыс. игроманов, чьи долги доходят до 10 млн тенге. Тем временем разработанный правительством законопроект по вопросам игорного бизнеса кажется недостаточно жестким, чтобы навести порядок в этой сфере. Документ содержит 15 поправок, и рабочая группа в мажилисе уже работает над ними. Самых крупных три. Во-первых, букмекеров обяжут принимать ставки только на предстоящее спортивное событие, а тотализаторы – на конноспортивные соревнования. Во-вторых, предлагается создать центр учета ставок, в который будут попадать данные обо всех платежах, поступающих в букмекерские конторы, что предоставит сведения о реальных оборотах и повысит собираемость налогов. В-третьих, поправка даст игрокам возможность запрещать себе участие в азартных играх. После их добровольного письменного заявления их не будут пускать в казино, букмекерскую контору или давать возможность делать ставки в интернете.

Однако депутаты и общественники уверяют, что этого недостаточно, чтобы оградить казахстанцев от возможности проиграть последние деньги в букмекерской конторе рядом с домом. В частности, политолог Талгат Калиев настаивает на введении нормы, ограничивающей количество и сумму ставок от одного человека в месяц.

«Я собирал информацию: оборот некоторых букмекерских контор в год доходит до 250 млрд тенге. Это неподтвержденные данные, но их можно проверить. При этом за вовлечение и допуск граждан в возрасте до 21 года к азартным играм наказание в Административном кодексе составляет всего лишь 300 МРП. Что такое 300 МРП при 250 млрд тенге оборота? Это 600-700 тыс. тенге. Я считаю, что при любых нарушениях букмекеров нужно лишать лицензий, ничто другое на них не повлияет», – сказал он в пятницу на круглом столе в «Нур Отане» по вопросам игромании в Казахстане.

Кроме этого, политолог упомянул о нетативных последствиях расположения ломбардов рядом с букмекерскими конторами.

«Потому что в азарте человек может заложить машину. А если ограничить минимальное расстояние? Чтобы, пока дошел, успел остыть, а, может, передумать», – предложил Талгат Калиев.

В МВД уверены, что отдаленность букмекерских контор от ломбардов не решит проблему. Игроман найдет пути сбыта своего телефона, часов или украшений. Зачастую такие люди идут на жуткие преступления в порыве азарта.

«В апреле 2018 года в Шымкенте задержан постоянный игрок бинго-клубов, который после крупного проигрыша, находясь в эмоционально подавленном состоянии, совершил убийство матери и деда. В прошлом году в Астане был задержан гражданин, который убил свою сожительницу из-за того, что она проиграла все накопленные денежные сбережения. Таких примеров у нас достаточно», – рассказал заместителя Комитета административной полиции МВД Максат Байболов.

Последний пример, вызвавший широкий резонанс, – разбойное нападение на букмекерскую контору в Алматы в этом месяце. Тогда жестоко был избит охранник заведения. По данным правоохранителей, грабителями могли быть сами клиенты букмекерской конторы.

## Сколько стоит лудомания

Родители, чьи дети попали в зависимость от азартных игр, требуют от депутатов и правительства на законодательном уровне закрыть все букмекерские конторы в стране, где их дети регулярно просаживают миллионы тенге. Сын жительницы Астаны Жанар Мушановой в которой фирме страдает лудоманией. Всего за несколько лет из перспективного выпускника он превратился в депрессивного юношу, помешанного на ставках.

«Однажды он вытащил из дома 2 миллиона, все мое золото, порядка 3 миллионов, и пошел играть. Но меня поражает, как букмекерские конторы принимают такие ставки? От одного человека это большая сумма. Хотя могли бы найти родителей, позвонить, спросить и вообще задуматься о том, что, может быть, это ворованные деньги», – негодует Жанар.

По ее словам, пролечившись в столичной клинике около полугода, сын снова пошел играть. Во многом потому что рядом с домом находятся две букмекерские конторы, шесть ломбардов при наличии наружной рекламы и легкого доступа для подростков.

Сегодня профессиональное лечение игроманов занимает до двух лет и стоит очень дорого – порядка 350 тыс. тенге в месяц. На полное выздоровление уходят годы. Зачастую требуется повторное лечение. В это время доход букмекерских контор, через которые ежедневно проходит до 900 человек, в том числе формируется за счет власти населения, страдающей лудоманией.

Родственники игроманов призывают государство законодательно обязать букмекеров платить за лечение их родных в спецклиниках.

«Мы готовы покрывать лечение, но тогда нужно проработать механизм. Если человек проиграл 1,5 млн тенге в незаконном бинго-клубе, то почему мы должны покрывать его лечение? Или, например, человек играет вначале у одного букмекера, потом у другого, как мы будем делить эти расходы? Если будет какой-то механизм, который позволит избежать злоупотребления со стороны медцентров, куда мы будем перечислять деньги и это все будет прозрачно, то, конечно, мы рассмотрим этот вопрос», – уверяет представитель Ассоциации букмекеров Казахстана Даурен Кусаинов.

На требования закрыть весь легальный букмекерский бизнес в стране, как это принято в Саудовской Аравии или Арабских Эмиратах, ассоциация букмекеров отвечает, что букмекерские конторы создают до 20 тыс. рабочих мест, а также

платят до 10 млрд тенге налогов в бюджет ежегодно.

Не одобряют драконовские методы в отношении букмекерских контор и в Ассоциации игорного бизнеса Казахстана. Там уверяют, что на смену им придут другие соблазны.

«Все эти запреты – не панацея. Обратите внимание: сейчас повсеместно стали появляться огромные лотерейные клубы, которые внутри выглядят как казино. Там нет возрастных ограничений до 21 года, можно играть с 18. Там стоят практически рулетка и игровые автоматы, розыгрыши проходят каждые 30 секунд. Это прописано у них в правилах. Поверьте, с того момента, когда вступит в силу этот закон об игорном бизнесе, когда очистится рынок букмекерских контор, вот тогда весь ужас будет именно в этих лотерейных клубах. Но они не попадают в этот закон», – отметила исполнительный директор Ассоциации игорного бизнеса Казахстана Гульмира Бергенова.

В МВД также не стремятся «кошмарить» букмекерский бизнес в стране, уверяя, что даже в случае возрастного ценза любой 17-летний мальчик может попросить своего брата или соседа сделать ставку за него. Вместо этого в полиции хотели бы создать специальную базу данных с фамилиями тех, кому категорически запрещено посещать подобные заведения, – так называемый черный список, куда войдут игроманы с долгами. Однако пока все на стадии обсуждения. В ближайшие дни рабочая группа совместно с министерством культуры займется усовершенствованием законопроекта. Когда точно документ поступит на рассмотрение в парламент, не сообщается.

## Азарт в подполье

Между тем начавшаяся более 10 лет назад реформа игорного бизнеса в стране, кажется, ни к чему не привела. Несмотря на то, что предприятия индустрии азарта отныне работают исключительно на двух специально выделенных для этого территориях, игровая зра в самых крупных городах страны еще не закончилась.

На днях МВД сообщило о проведении 5 масштабных оперативно-следственных мероприятий по республике, в результате которых пресечена деятельность четырех транснациональных организованных преступных групп, которые контролировали игорный бизнес в 17 городах Казахстана. Общий доход от их незаконной деятельности составил более 12 млрд тенге. Большая часть дохода уходила за рубеж. При этом в 48 подпольных заведениях было зафиксировано современное игровое оборудование на миллионы тенге, которое импортировалось в страну из-за рубежа.

«Оборудование завозить не запрещено, они могут его разобрать и собрать обратно. Часто используются современные виды программного обеспечения, игрового и серверного оборудования закамуфлированного характера, по которым у нас отсутствует практика доказывания. Это могут быть автоматы, которые работают через интернет. При этом отследить их основной сервер невозможно. Они работают онлайн, внутри не имеют никаких аппаратных программных комплексов», – рассказал «Капитал.kz» старший оперуполномоченный департамента криминальной полиции МВД Виталий Тен, который уже около 15 лет занимается раскрытием игорных преступлений.

На вопрос о том, могут ли камеры слежения доказать наличие подпольных игр в заведении, наш собеседник ответил, что есть надзорный орган и суд, у которых сложилась определенная практика. Им нужно заключение судебной экспертизы как доказательство того, что это является игорным бизнесом.

«Мы в свою очередь проводим ряд экспертиз, исследований, косвенных доказательств, по которым мы определяем, что данная деятельность является игорной. Есть камеры, которые показывают, что люди делают ставки, играют. Даже проводится психологическая экспертиза их поведения. Того, что человек играет, нервничает, эмоциональный азарт», – пояснил Виталий Тен.

Напомним, только за 2018 год в МВД поступило 70 заявлений от граждан о том, что в помещениях бинго-клубов под видом легальных тотализаторов работают онлайн-казино, электронная рулетка и т.д. А ведь они разрешены только на определенных территориях страны. 35 граждан обратились с целью запретить своим азартным родственникам посещать игорные заведения.

Игровая зависимость – это диагноз, который может указываться в медицинской карточке пациента, отметила в свою очередь психолог «Медицинского центра психического здоровья» Ольга Абдулаева. Если для человека все сферы жизни, кроме игры, становятся второстепенными, то ему необходима помощь специалиста, но, как правило, лечиться такие пациенты приходят только под давлением родственников.

«Сами они, как большинство зависимых, не осознают своего заболевания. Если перекрыть доступ азартному игроку в те заведения, где он играет, это поможет ему какое-то время не играть, но не решит проблему зависимости как таковую. Она просто может приобрести другие формы, например, алкоголизм. Если игровые автоматы находятся вне зоны досягаемости, таких физических ломок, какие бывают у наркоманов, у игроманов, разумеется, не будет», – объяснила Абдулаева.

При этом нельзя отрицать того факта, что вывод автоматов в отдельные зоны помогает здоровым людям избежать заболевания, констатировала она.

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 Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

... создавая компанию, нужно не стремиться разбогатеть, а просто делать то, во что веришь. Только так можно добиться успеха.
Уолтер Айзексон

Самые лучшие и надежные партнеры по бизнесу — собственные руки, ноги и голова.
Петр Квятковский

Бизнес занимается только бизнесом и никогда не должен быть вовлечен в политику.
Галина Панина

Компромисс и ответственность — главные составляющие успешного бизнеса.
Карлос Слим Элу



# ЕАЭС выходит на пенсионный паритет

Аскар Муминов

Между государствами-членами ЕАЭС утвержден проект Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся. Об этом сообщил член Коллегии (министр) по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Тимур Жаксылыков. Соглашение предусматривает обеспечение пенсии работникам на равных условиях независимо от государства-члена ЕАЭС, в котором осуществляется трудовая деятельность. Каждая страна будет производить пенсионные выплаты за период работы сотрудника на своей территории.

«Для определения права на пенсию предусмотрено суммирование страхового стажа за весь период трудовой деятельности на территории ЕАЭС», – сообщил Тимур Жаксылыков.

В основу Соглашения заложен принцип пропорциональности. Он заключается в том, что каждая из стран ЕАЭС будет вести учет трудовой деятельности граждан Союза с уплатой пенсионных взносов на своей территории с последующей выплатой пенсий за такие периоды, как если бы эти граждане проживали в стране трудоустройства.

## Все в проекте

В Едином пенсионном накопительном фонде (ЕНПФ) на запрос редакции пояснили, что в настоящее время уполномоченными и компетентными органами в сфере пенсионного обеспечения государств-членов Евразийского экономического союза совместно с ЕЭК ведется работа над проектами Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся государств-членов ЕАЭС и Порядка взаимодействия между уполномоченными органами, компетентными органами государств-членов ЕАЭС и ЕЭК по применению норм Соглашения.

Основной целью Соглашения является обеспечение равных прав в сфере пенсионного обеспечения, а именно, государство-член ЕАЭС должно гарантировать гражданам других государств-членов ЕАЭС объем прав на пенсионное обеспечение, равный объему прав, предоставляемому гражданам этого государства-члена на аналогичных условиях.

## Защита прав трудящихся

Также целью Соглашения является защита приобретенных трудящимися пенсионных прав в странах ЕАЭС, решение вопросов по назначению и экспорту пенсий трудящихся, развитие сотрудничества в пенсионной сфере между государствами-членами ЕАЭС.

После вступления Соглашения в силу граждане стран ЕАЭС получат право формировать, сохранять и реализовывать пенсионные права, приобретенные ими в рамках трудовой деятельности в государствах-членах ЕАЭС.

Следует отметить, что в декабре 2018 года было завершено только внутригосударственное согласование проекта Соглашения, о чем было объявлено в январе 2019 года на Коллегии по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). По информации ЕЭК, в ближайшее время проект Соглашения будет рассмотрен Коллегией и Советом ЕЭК. При этом еще предстоят работы по проведению внутригосударственных процедур, необходимых для подписания Соглашения государствами-членами ЕАЭС.

Кроме того, на данном этапе продолжается работа над проектом Порядка и разработкой формуляров, необходимых для реализации положений Соглашения.

## Слишком много различий

Каждое государство будет определять право на пенсию и исчислять ее размер в соответствии со своим национальным законодательством. При этом для определения права на пенсию предусмотрено суммирование страхового стажа за весь период трудовой деятельности на территории ЕАЭС.

Аналитик Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития Владимир Перебоев заметил, что в государствах-членах сохраняются значительные различия пенсионных систем, особенно в вопросе присутствия накопительного компонента и его размера, а также пенсионного возраста.

В связи с этим гармонизация национального законодательства государств-членов ЕАЭС в части пенсионного обеспечения в условиях единого союзного рынка труда важна для трудящихся и лиц пенсионного возраста.

## ДОЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ

В ОБЩЕМ СОСТАВЕ НАСЕЛЕНИЯ

Особенно важным при этом является внедрение в рамках ЕАЭС механизма межгосударственного взаимозачета пенсионных начислений трудящимся, легально отработавшим в нескольких государствах-членах Союза. Им должно быть гарантировано получение заработанной пенсии при переезде в другое государство ЕАЭС или возвращении в страну выбытия, убежден эксперт.

Соглашение призвано гарантировать трудящимся стран Союза зачет стажа и выплату пенсионных накоплений в соответствии с национальным законодательством страны работодателя, в том числе суммирование всех пенсионных накоплений стран Евразийского союза, в которых трудящийся делал пенсионные отчисления.

## Главное не затягивать

Соглашением также должен быть урегулирован вопрос определения величины индивидуального пенсионного коэффициента, который будет применяться при расчете размера пенсии.

Ожидается, что все эти меры будут способствовать улучшению условий труда на территории Союза и легализации миграционных потоков, так как все вышеописанные преимущества доступны только для работающих по официальным трудовым или гражданско-правовым договорам и, соответственно, делающим пенсионные отчисления в местные пенсионные фонды.

Главное, чтобы процесс подписания Соглашения и его вступления в силу не затянулся, так как от этого зависит материальное благополучие сотен тысяч трудящихся по всему Союзу и их семей, считают эксперты.

## Миллионы вне системы

Бывший глава Ассоциации пенсионных фондов Айдар Алибаев подчеркнул, что необходимо оценивать предложенные нормы в связи с нынешним экономическим кризисом в ЕАЭС. Однако на практике реализация мер по гармонизации пенсионных норм может затянуться, считает эксперт.

«В Казахстане острая проблема сейчас. В стране 3 млн так называемых самозанятых. Это люди, которые вообще выпадают из системы начисления пенсии. 60% из этого числа женщины. Это больше 15% от всего населения. Какой будет их старость? Мы в будущем рискуем получить колоссальную проблему. Конечно, все эти вопросы несоответствия по выплатам пенсий на пространстве ЕАЭС мог бы решить единый пенсионный фонд в ЕАЭС. Но он невозможен в ближайшие десятилетия», – заметил Айдар Алибаев.

По его словам, у трех основных стран Союза совершенно разные пенсионные системы. В Казахстане (единственная в СНГ) полностью накопительная, в Беларуси советского типа – солидарная, в России – смешанная. Чтобы их свести воедино, нужно все законы менять, систему начисления пересматривать, никто на это не пойдет, считает Айдар Алибаев.

Экономист Петр Своик заметил, что участники ЕАЭС категорически боятся наднациональных органов, поэтому гармонизация пенсионных систем ЕАЭС выглядит пока промежуточным решением. Так как нужны межгосударственные механизмы, чтобы все трудовые книжки признавались в каждой из стран Союза и люди не бегали годами и не доказывали свой стаж в той или иной стране ЕАЭС.

## Что придумали страны ЕС?

Стоит отметить, что в мире уже есть пример гармонизации пенсионных систем сразу нескольких стран. Такие нормы действуют в Европейском союзе. Начисление пенсии по возрасту в ЕС происходит так: если человек работал в нескольких странах ЕС, он имеет право получать пенсию и иметь стаж за работу в каждой из этих стран.

При этом обращается он за пенсией в той стране, где живет на момент выхода на пенсию, если человек живет в той стране ЕС, где он никогда не работал, он должен запрашивать пенсию в последней из стран, где работал.

Пенсионный фонд страны, где человек живет, присылает по запросу специальную форму, где указывается весь стаж по странам. Ее нужно сдать в фонд, как минимум, за полгода до наступления пенсионного возраста, чтобы успели сверить все данные в единой системе.

Если в странах, где человек работал, пенсионный возраст наступает в разное время, как это происходит в ЕАЭС, это может вызвать проблемы.

Так, если человек подает на пенсию в 60 лет, как в стране своего гражданства, а в стране пребывания пенсионный возраст начинается позже, то ему будут платить пенсию, но очень маленькую (прожиточный минимум), а нормальную — только по достижении местного пенсионного возраста.

Если человек работал в нескольких странах, то сначала пенсионный фонд каждой из этих стран подсчитывает причитающуюся ему пенсию по своим законам. Затем пенсионный фонд получает данные из других фондов и вычисляет, основываясь на стаже и заработной плате, сколько должен был бы получать человек, если бы он проработал все время в этой стране.

## Легализация миграционных потоков

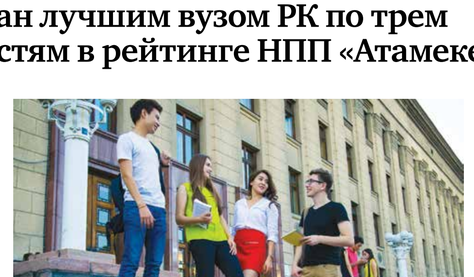
Значимым продвижением вперед в этом контексте является завершение внутригосударственного согласования проекта Соглашения о пенсионном обеспечении трудящихся государств-членов ЕАЭС, необходимых для его последующего подписания и вступления в силу.

# КБТУ признан лучшим вузом РК по трем специальностям в рейтинге НПП «Атамекен»

Казахстанско-Британский технический университет стал лидером сразу по трем специальностям в рейтинге образовательных программ вузов РК национальной палаты предпринимателей «Атамекен» за 2018 год. Еще по трем специальностям университет занял второе место.

КБТУ занял первую строчку в рейтинге по специальностям «вычислительная техника и программное обеспечение», «информационные системы» и «морская техника и технологии», а также второе место по специальностям «финансы», «нефтегазовое дело» и «геология и разведка месторождений полезных ископаемых».

Рейтинг образовательных программ вузов Казахстана НПП «Атамекен» составляется при непосредственном участии работодателей из числа ведущих компаний РК и экспертов рынка. При составлении рейтинга особое внимание уделяется анализу уровня трудоустройства выпускников и их средней зарплаты по обезличенным данным ГЦВП. Кроме того, оценивались практический опыт профессорско-преподавательского состава, инвестиции вуза в образовательные программы, привлечение к их разработке работодателей и международная аккреди-



тация программ, актуальность, новизна и полнота контента, а также достаточность времени, выделяемого на изучение тем.

«Сами студенты благодаря рейтингу смогут расставлять приоритеты при выборе вуза, а бизнес в свою очередь – оценить знания потенциального соискателя», – подчеркнул вице-министр МОН РК.

Кроме того, в нынешнем учебном году Казахстанско-Британский технический университет открыл шесть новых перспективных образовательных программ: бакалавриат «Анализ больших данных», «Кибербезопасность», «ИТ и журналистика», «Компьютерная графика и дизайн» и «Прикладная математика», а также магистерскую программу «Анализ данных». Главным приоритетом при их разработке была востребованность выпускников рынком труда.

Вводя новые программы, университет продолжает развивать существующие специальности. Их успешность подтверждается многочисленными победами студентов в интеллектуальных соревнованиях. Например, команда КБТУ выходила в финал престижного чемпионата мира по программированию ACM ICPC, войдя в число 140 команд топовых мировых университетов и опередив более 3000 вузов из более ста стран. Многие выпускники КБТУ работают в крупнейших компаниях по всему миру, таких как Google, Facebook, Twitter, Microsoft, «КазМунайГаз», «Тенгизшевройл», Agip KCO, Halliburton и другие.

Напомним, Казахстанско-Британский технический университет 9 лет подряд признается лучшим техническим вузом Казахстана, согласно «Национальному рейтингу вузов НАОКО» (Независимое агентство по обеспечению качества в образовании).

Более подробную информацию о поступлении, обучении и грантах КБТУ можно получить на сайте www.kbtu.kz или по телефонам: +7 (272) 357 42 42, 357 42 51.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### АСТАНА ВКЛЮЧЕНА В РЕЙТИНГ «УМНЫХ» ГОРОДОВ

Астана включена в международный рейтинг «умных» городов по версии компании IDC. Об этом сообщил руководитель управления по инвестициям и развитию предпринимательства столицы Алишер Абдыкадыров. «Нашим управлением совместно с агентство IDC (International Data Corporation) проведена работа по обследованию отраслевых управлений акимата Астаны по вопросам экономики, транспорта, окружающей среды, безопасности и цифровизации. По итогам вышеуказанной работы Астана включена в международный рейтинг «умных» городов по версии компании IDC», – сообщил Алишер Абдыкадыров. По результатам исследования столица Казахстана достигла уровня зрелости в 2,48 балла. К примеру, уровень зрелости Сингапура – 4,4, 3,7 у Нью-Йорка, 3,6 у Дубая, 3,2 у Барселоны, 3,1 у Москвы. «Астана стала одним из первых городов в Центральной Азии, который был обследован по данной модели и получил оценку зрелости Smart City», – отметил он. Алишер Абдыкадыров рассказал, что по итогам изученного опыта внедрения цифровых технологий в Акколе начато внедрение платформы IoT в столице. **(elorda.info)**

### В MGOV ЗАПУЩЕНО 12 НОВЫХ ГОСУСЛУГ

Через приложение mGov теперь можно получить еще 12 государственных услуг портала «Электронное правительство». Об этом сообщили в пресс-службе АО «Национальные информационные технологии». Услуги можно получить через ЭЦП (электронная цифровая подпись) или при помощи одноразового SMS-пароля (для этого необходимо обязательно иметь регистрацию в базе мобильных граждан). Казахстанцам, которые уже пользуются мобильным приложением, нужно просто обновить mGov. С помощью мобильного приложения доступны: справки из наркологического диспансера; справки из психоневрологического диспансера; справки из противотуберкулезного диспансера; подача заявки на повторное свидетельство о заключении брака; подача заявки на повторное свидетельство об установлении отцовства; подача заявки на повторное свидетельство о перемене имени, фамилии, отчества; подача заявки на повторное свидетельство о расторжении брака; регистрация по месту жительства населения; получение водительского удостоверения; Е-Биржа (электронная биржа труда); выдача адресной справки о лицах, зарегистрированных по адресу (только для Android); выдача сведений по учетам Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан о совершении административного правонарушения (только для Android). Теперь через мобильное приложение mGov доступны 62 государственные услуги. **(kapital.kz)**

### В АСТАНЕ ПРИМЕНЯТ БЛОКЧЕЙН

С 1 февраля система очередности и выдача направлений в детские сады Астаны будет оптимизирована. В обновленной системе применят технологию блокчейн, сообщил руководитель управления по инвестициям и развитию предпринимательства города Алишер Абдыкадыров. В прошлом году автоматизированы постановка в очередь и выдача направлений в детские сады, прием в 1 классы, зачисление в колледжи. Время оказания государственной услуги сократилось с 3-5 дней до 5-10 минут. Вместе с тем, эта система работала нестабильно, в ней некорректно хранились данные, поступало много жалоб от жителей города. «В этой связи мы пошли дальше, и с 1 февраля система будет оптимизирована с учетом мнения горожан и действующего законодательства. В обновленной системе будет применена технология блокчейн для обеспечения прозрачности формирования очереди», – сообщил Алишер Абдыкадыров. В новой системе предусмотрен выбор приоритетных садов, родители смогут видеть вероятность зачисления и скорректировать свой выбор, в том числе в пользу частных детских организаций. Принцип работы основан по образцу известных платформ booking.com, uber или airbnb, это позволит родителю выбирать детские сады с учетом рейтинга и расширенного списка оказываемых дополнительных услуг в дошкольных организациях. «В последующие месяцы будем подключать функционал по школам и колледжам», – добавил он. **(elorda.info)**

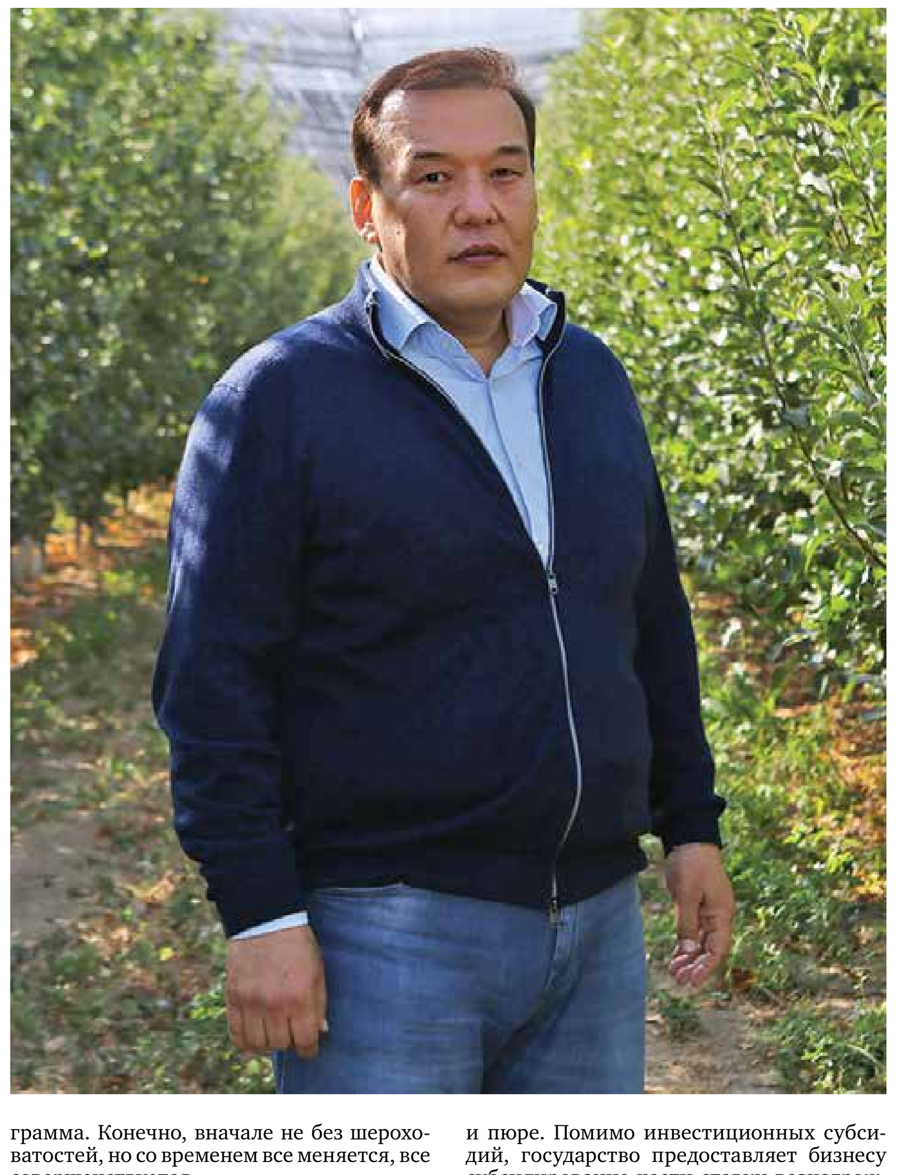
### МЕДСПРАВКИ ВЫДАСТ EGOVKZBOT

Справки из наркологического, психоневрологического и противотуберкулезного диспансера теперь можно получать через Telegram-бот @EgovKzBot сообщили в пресс-службе АО «Национальные информационные технологии». Справки будут предоставляться бесплатно. Механизм получения справок в режиме онлайн достаточно прост и существенно экономит время граждан, например, при замене водительских прав. Для получения услуг необходимо зарегистрироваться в базе мобильных граждан, привязать свой номер телефона в личном кабинете портала «Gov.kz и запустить бота в мессенджере Telegram на своем гаджете. С помощью отправки заранее определенных команд и подтверждения через SMS-код можно получать справки и информацию сервисов с возможностью их перенаправления на электронную почту пользователя. Количество услуг и сервисов, доступных через Telegram-бот, достигло 20. Это 7 видов наиболее популярных справок, проверка социального статуса и получение информации о размере базовой пенсионной выплаты, прикрепление к поликлинике, запись на прием к врачу и вызов врача на дом, а также бронирование очереди в ЦОН. Также через бота можно найти работу или нужного специалиста. Услугу АО «Национальные информационные технологии» запустило совместно с министерством труда и социальной защиты населения. **(kapital.kz)**

# Яблочный бизнес: как реализовать передовой проект

## Болатбек Нажметдинулы о факторах успешного дела

Дархан Нурумбетова



Хоть родиной яблок по праву и называют Алматинскую область, но и в Туркестанской достаточно активно развивается в этом направлении и всегда славилась своей благодатной землей и трудолюбием жителей. Местный предприниматель довел до автономности все бизнес-процессы и создал их бесперебойную работу. Об этапах становления яблочного бизнеса корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» побеседовал с основателем компании «DALA-FRUIT.KZ» Болатбеком Нажметдинулы.

**– Расскажите, с чего все начиналось, и как Вам удалось «закольцевать» все процессы в один механизм?**

– Идея разбить интенсивные сады пришла в начале 2000-х. Тогда, да, впрочем, и сейчас тоже, я занимался международной логистикой. Понимал, что надо вкладывать в сельское хозяйство. Поэтому начал проводить анализ для себя. Много ездил за границу, часто бывал в Европе, где и обратил внимание на то, как у них развивается сельское хозяйство. В Европе фермеры работают системно, без заминок и все производственные проблемы решают вместе с органами власти, а это одно из важных условий для того, чтобы государство было сильным экономически.

Несколько лет я изучал эту отрасль и однажды предложил брату посадить маленький яблоневый сад, попробовать с нескольких гектаров. В это время начиналась реализация различных госпрограмм «Даму», ДКБ-2020, ГПФИИР по поддержке сельхозпроизводителей и субъектов МСБ, и я понял, что нельзя ими не воспользоваться. Сначала мы посадили 6 га яблоневых садов, на каждом гектаре по 2,5 тыс. саженцев. Сейчас площадь одного сада превышает 100 га. У нас пока два сада. Яблони сажаем каждый год, но еще не достигли намеченного плана. Думаю, что до 2021 года мы его выполним и выйдем на полную производственную мощность.

**– Вы упомянули, что во время посадки садов началась реализация различных государственных программ. Расскажите подробнее, как это сказалось на бизнесе, как помогло.**

– Здесь, в первую очередь, хотелось бы отметить программу «Дорожная карта бизнеса-2020», которая помогла на тот момент подвести инженерные коммуникации к яблоневым садам. Думаю, многие фермеры были рады, что вышла такая программа. Конечно, вначале не без шероховатостей, но со временем все менялось, все совершенствуется.

Так вот, наряду с этой программой была введена новая мера государственной поддержки в виде инвестиционных субсидий, которая позволяла возмещать часть определенных инвестиционных затрат. Это дало нам возможность увеличить площадь садов, приобрести недостающую технику, автопоезда-рефрижераторы, построить современное фруктохранилище и поставить цех по производству сока прямого отжима и пюре. Помимо инвестиционных субсидий, государство предоставляет бизнесу субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам и лизингу. Чем мы также воспользовались.

Вообще, каждый предприниматель понимает, что для ведения бизнеса важно знать и разбираться в действующих инструментах государственной поддержки, которые значительно снижают финансовую нагрузку на бизнес.

Благодаря этому мы сегодня имеем комплекс, который включает в себя производство, хранение, сортировку, переработку и доставку до потребителя.

**– Вы считаете правильным, чтобы каждое хозяйство стремилось к замкнутому циклу производства, то есть когда есть все от производства до переработки?**

– Понимаете, это, конечно, очень индивидуально. Но даже при большом желании не все смогут заниматься и производством, и в то же время переработкой. Стремиться, конечно же, надо к увеличению объемов продукции с добавленной стоимостью, но также надо учитывать специализацию. Если в соседнем районе фермер выращивает яблоки, персики, вишню хорошего качества, то их с удовольствием купит перерабатывающий цех. Поэтому фермер, у которого очень хорошо получается выращивать и который имеет постоянных клиентов, не всегда может и готов заняться переработкой. Это достаточно тонкая грань, которая при неправильном выборе может привести к определенным последствиям.

**– Помимо сада вы построили фруктохранилище, ввели цех по производству сока, у вас есть собственный автопарк рефрижераторов. Насколько яблочный бизнес легок или труден? Может после этого появиться еще больше желающих осваивать земли под плодовые культуры?**

– Для Казахстана это только плюс, если появятся новые фермеры, будут осваиваться земли, будут расти урожаи. Ведь на самом-то деле не должна отрасль расти по 2-3% в год, нужен больший рост, у нас ведь столько резервов, потенциала для развития.

Если вернуться к яблоневому бизнесу, то сказать, что это тяжело – ничего не сказать. Это очень сложный бизнес, емкий. Требует большого внимания и затрат. Сад живет 365 дней в году и за ним нужен постоянный уход. Некоторые деревья не плодоносят и это, безусловно, убыток для нас. Наш сад еще не окупился, к тому же есть годовые затраты. Но из зоны дискомфорта мы вышли и постепенно выходим в плюс. Сад будет жить 25 лет, из них активно плодородных – 17. Поэтому мы стараемся расходную часть уменьшать, в том числе за счет того, чтобы где-то самим производить некоторые виды комплектующих, к примеру, затеняющую сетку, производство которой у нас уже имеется.

В Казахстане отрицательное сальдо по выращиванию яблок, мы потребляем больше, чем сами выращиваем. К нам заходят и китайские, и польские, и другие яблоки. Я думаю, в ближайшие 5 лет у нас не будет перепроизводства. Сейчас мы стали замещать импортную продукцию не только в Казахстане, но и в России. Качество наших яблок намного лучше и по цене ниже. В нашем бизнесе необходимы два фактора: конкурентоспособность и кассодержание, и мы должны над этим работать. Шлифуем то, что имеем, и не останавливаемся.

Если честно, то наша задача изначально была довести до автономности все и создать бесперебойную работу, ведь прежде чем поставить перерабатывающий завод, необходимо создать сырьевую базу. На сегодняшний день даже того объема, который мы имеем, недостаточно для того, чтобы наш завод заработал в полную мощность. В сезон 2019-2020 годов планируем переработать больше миллиона литров. Это для нас достижение. Надеемся, что продукция DALA-FRUIT попадет на рынок Китая и в арабские страны.

Мощность завода по производству натурального сока прямого отжима составляет 2000 литров готовой продукции в час. Это достаточно молодое наше подразделение, которое только в конце 2018 года начало производить соки. Но у нас агрессивные планы, которые мы намерены выполнить. На экспорт соки пока еще не выходили. Получили сертификацию, готовимся к экспорту в этом году. У нас необычная упаковка. Мы должны были обратить внимание продавцов и покупателей. Эта упаковка дает жизнь соку сроком на один год. Она не пропускает воздух при открытии, позволяет сохранить сок после вскрытия клапана – не более месяца.

Наша продукция постепенно забирает долю у концентрированных и восстановленных соков. Хотя справедливости ради надо сказать, что эти виды соков и сок, производимый DALA-FRUIT, некорректно сравнивать. Ведь наш сок 100% натуральный, в его состав входят только и только яблоки.

**– Болатбек, есть ли секрет успеха у вашего предприятия?**

– Думаю, что секрет успеха заключается в человеческом капитале. Это наше трудолюбивое население. Конечно, немаловажным фактором является также уникальность края, идеальное месторасположение яблоневого сада. В Сайрамском районе, где мы выращиваем сады, фермеры трудятся с утра до ночи на своем хозяйстве, для того чтобы получать прибыль и поднимать производство. Благодаря трудолюбию населения у нас доходная часть выросла. Мы за 2018 год произвели продукции в 4 раза больше по сравнению с предыдущим годом. Наш президент поставил задачу о необходимости увеличить производительность труда и экспорт в 2,5 раза, и мы за один год этот показатель перевыполнили. Экспорт, соответственно, увеличится по сравнению с прошлым годом, потому что сейчас все склады у нас заполнены яблоками.

Мы хотим, чтобы таких хозяйств было больше, таким образом, увеличилась бы сырьевая база, а также доля продукции с добавленной стоимостью, население больше бы потребляло местной, а не «заморской» продукции. Но чтобы содержать сад, нужна земля, она должна быть подпитана инженерными сетями, нужно решать комплекс мероприятий с учетом возможностей государства через местные исполнительные органы. Мы прошли через все это. Здесь главное – большой труд и настойчивость.

# Сколько стоит современная арт-терапия

## Песочное шоу, эбру и шерстяная акварель: нужно ли покупать франшизу, возможно ли совместить искусство и психологию и попасть в Книгу рекордов Гиннесса

Наталия Иодес

Рисование песком, арт-терапия, песочная анимация – все это названия одного и того же занятия, которое стало в последнее время необычайно популярным. Елена Кравчук, директор и основатель креативной студии ART BoTa, когда-то отказалась от работы маркетолога и отправилась в Москву – открывать «бизнес с душой». Об этом Елена Кравчук рассказала корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz».

### Отправиться за франшизой и не прогадать

В 2009 году, когда решила бросить стабильный заработок и начать искать дело, которое будет приносить удовольствие, я работала маркетологом в крупной компании. На тот момент я больше не видела смысла в своей работе, да и время было такое: как раз случилась первая волна кризиса и у банков положение было весьма шаткое. Я решила снять с банковского счета все накопленные деньги и вложить их в «бизнес с душой». Тогда на рынке СНГ была всего одна компания, которая обучала рисованию песком, репортаж об этой студии я увидела по телевизору. А через три дня я была в Москве и оформляла покупку франшизы, стоила она на тот момент около $30 тыс. Там же нашла педагогов, которые научили меня этой технике, и через месяц мы запустили в Алматы студию рисования песком ART BoTa. Сейчас по прошествии десяти лет я понимаю, что можно было не тратить такие сумасшедшие деньги на покупку франшизы, что всему этому можно научиться и здесь, но у москвичей была разработанная программа и мы ею удачно пользовались на протяжении нескольких лет. Вот уже четыре года наша студия работает самостоятельно, разрабатывает методики и расширяет количество услуг.

### Год на окупаемость

Проблемы были всегда: и тогда были, и сейчас есть, без них никуда. Во-первых, я не художник, поэтому передо мной стояла задача найти художников с образованием и обучить их работе с песком. Но не так сложно было найти людей, как переучить их новому способу рисования. К сожалению для нас, образование в художественных школах идет по определенному шаблону, есть рамки, которые нельзя нарушать. Здесь же все по-другому, нужно разрушать эти границы, давая волю творческой энергии. Во-вторых, нужно было объяснить массе людей, что такое рисование песком, для чего это нужно, почему они должны прийти к нам, еще и денег заплатить. Но помимо того, что рисование песком приятное занятие, оно еще и очень полезное: развивает мелкую моторику, положительно влияет на память, ведь в процессе работают оба полушария одновременно. В-третьих, 10 лет назад еще не были настолько развиты социальные сети. Facebook только набирал обороты и был больше площадкой для общения, нежели маркетинговым инструментом, об Instagram вообще речи не было – он если и существовал, то мы о нем совсем ничего не знали. Тогда я распечатывала брошюры и ходила по окрестным дворам, знакомилась с мамочками, которые гуляли с детьми, и рассказывала, что неподалеку появилась такая вот студия. Затем мы организовали день открытых дверей и уже в первый день у нас появилось 340 клиентов, которые хотели бы познакомиться с таким искусством. На первых порах, конечно, это были детские группы, но со временем стали приходить и взрослые люди. Таким образом, уже через год удалось не только вернуть вложенные средства, но и выйти на чистую прибыль, думаю, это не очень длительный срок.

### Песочная терапия

Сегодня у нас уже написаны собственные программы, в студии не только обучат рисованию песком, мы действуем больше с точки зрения арт-терапевтической программы. То есть человек приходит к нам провести приятно время, получить удовольствие от процесса, ведь песок завораживает. Рисование – это не просто свободное времяпровождение, это еще и глубокая психология, она идет еще от Юнга, основывается на песочной терапии, это очень важный посыл извне, что ты являешься создателем. Получаются шедевры буквально из ничего, и, если что-то не нравится, тут же можно это все разрушить и сотворить заново. Вы только вспомните: когда находишься на пляже, так и хочется пересыпать песок из руки в руку, наблюдая за течением миллиарда золотистых песчинок, так и здесь. Сейчас наши основные клиенты – это дети и тинейджеры. Бывает такое, что приходит подросток, закрытый, с большим количеством комплексов. С такими детьми работает профессиональный психолог, разговаривает с ними, и параллельно, вырисовывая свою историю на песке, они неосознанно показывают, какая у них проблема. В итоге через какое-то время они открываются, страхи и комплексы уходят и ребята чувствуют себя гораздо спокойнее и увереннее. Наши занятия выстроены по определенным этапам, каждый курс имеет четко распланированную систему. Например, с детьми мы строим занятия на основе сказок, пишем сценарии, включаем эмоции, рассматриваем каждого персонажа с точки зрения характера, эмоциональности, мы говорим о его слабостях и сильных сторонах. Предлагаем детям представить себя в роли персонажа, почему он так поступил, как было бы правильнее с их точки зрения и так далее. Также детям предлагаем создать свою сказку из различных героев. Им это нравится, они рисуют с удовольствием.

### Предложение рождает спрос

В данном случае не спрос рождает предложение, а наоборот. Многие люди не знают, что, помимо рисования песком, есть и другие практики. Например, рисунки на воде, так называемая техника эбру. Все краски для рисования на воде мы заказываем в Турции, у них они всегда отличного качества и натуральные, турки вообще очень скрупулезно относятся к экологии и здоровью. Несколько раз заказывали краски из России, здесь качество тоже высокое, но они «химичат». Также наши мастера изготавливают краски и основу для рисования сами. Берется специальный порошок, который называется китре, из него готовится жидкая основа; краски же для эбру представляют собой взвесь из нерастворимого в воде пигмента, воды и бычьей желчи. Рисунки на воде начинаются с капли, создающей разноцветные круги, из которых легко можно рисовать все что угодно. Затем эти рисунки волшебным способом переносятся на бумагу, посуду, кепки, кеды… Еще одно направление – это смешивание стилей, когда мы соединяем краски, воду и песок – это наше ноу-хау. Вообще, в мире есть всего несколько мастеров, которые владеют этим искусством, но никто не хочет делиться опытом и раскрывать секреты. К нам же обращаются часто из России и Украины, мы не отказываемся обучать. Ведь, если человек хочет овладеть этой техникой, он все равно научится. Зачем тогда скрывать, когда можно на таком обучении заработать. Вот здесь получаются поистине шикарные произведения, а удовольствия от этого процесса еще больше. Эта техника сейчас у нас пользуется большой популярностью. Также в нашей студии дети и подростки могут обучиться азам мультипликации.

### Кто заказывает шоу

Сейчас большой популярностью пользуются выездные водно-песочные, световые и огненные шоу. Здесь, можно сказать, мы покорили все стихии. Если говорить о том, повлиял ли кризис на людей, то я не могу сказать, что у нас произошло затишье в работе. Напротив, этот январь оказался для нас экстремальным. Мы начали работать уже второго числа, а потом каждый день, без выходных. Многие компании до сих пор празднуют Новый год, представляете? Также очень много юбилеев и предложений о замужестве. Абсолютно для всех мероприятий мы разрабатываем сценарий, составляем раскадровку и затем согласовываем с клиентами. На первом месте по популярности стоит песочное шоу, когда на световом столе наши мастера рисуют историю (историю любви, историю развития компании, гороскопы и так далее), все это транслируется на большом экране и все присутствующие могут это видеть. На втором – световое шоу, оно проводится в полной темноте фонариками, с трансляцией на полотне, здесь тоже всегда люди в восторге. Очень часто клиенты заказывают портреты. Здесь очень интересная техника: рисуем портрет медом на невидимом фоне, затем на этот рисунок набрасывается цветной песок либо золотая пыль – все что угодно, главное, чтобы сыпучее. Эти портреты можно хранить вечно. Вообще, у нас в команде работают только девушки, поэтому мы называем себя феями.

### Сколько стоит современная арт-терапия

Курсы у нас недорогие. Например, занятия дважды в неделю по часу будут стоить 10 тыс. тенге в месяц, в группе не более 10 человек. Если несколько курсов люди выбирают, то действуют скидки. Есть группа выходного дня, здесь стоимость в месяц будет составлять 5 тыс. тенге. Еженедельно мы проводим мастер-классы, где рисуем на воде и переносим все это на бумагу, учимся рисовать песком, вином или кофе, создавать шерстяную акварель: здесь главное – творчество и непринужденная обстановка. Стоимость за мастер-класс – от 3 тыс. тенге за человека. Все наши выездные шоу варьируются в цене от 50 тыс. до 70 тыс. тенге.

### Искусство расширять границы

Мы получаем колоссальное удовольствие от нашей работы, от того, что наши курсы полезны и нравятся людям. Хочу сказать, что мы не ставим себе цели заработать все деньги мира, задача студии – создать семейственность, куда будут приходить люди за хорошим настроением. Еще один большой плюс в нашей работе – это гастроли. Мы побывали во всех городах Казахстана, объездили весь Ближний Восток, в ОАЭ нас очень любят и часто приглашают. Не так давно я принимала участие в международном дне эбру в Праге, где наша команда побила мировой рекорд и нас внесли в Книгу рекордов Гиннесса. Каждый мастер делал несколько лоскутков эбру, потом все эти части соединяли и получился огромный пэчворк. Подытоживая разговор, хочу сказать, что мы будем двигаться в том же направлении.



# Какие ошибки по сервису совершают рестораны?

Анна Видянова

Заходя в любой ресторан, посетитель оценивает комфорт, атмосферу и кухню. Несомненно, грубое обслуживание гости будут помнить дольше, чем остывший суп. Корреспондент делового издания «Капитал.kz» побеседовал с основательницей Школы гостеприимства «Коми» Гульжан Аукеновой и узнал о том, как создать хороший сервис.

**– Можно сказать, что у казахов есть некий «ген гостеприимства». Как вы оцениваете уровень гостеприимства казахстанских ресторанов?**

– Скорее всего, из 5 баллов на 4. Особенно хочу выделить хороший ресторанный сервис в Алматы. С каждым годом в мегаполисе, да и в целом в Казахстане, стало появляться все больше достойных ресторанов. Когда бываю за рубежом, вижу, что и там в заведениях у персонала порой не всегда проявляется осознанность при обслуживании гостей, сотрудники зачастую формально выполняют свои обязанности. В Казахстане же все наоборот – сегодня все чаще рестораторы стараются выстроить процессы по сервису на высшем уровне, персонал ресторанов более доброжелательно и осознанно относится к гостям. И это правильно, ведь лояльность гостей очень важна. Обслуживание должно быть на таком уровне, чтобы гости снова и снова возвращались в ресторан. И, знаете, если кухня в ресторане плоха, то никакой сервис не вытянет его на прибыльный уровень.

Уровень сервиса тесно связан с уровнем удовлетворенности персонала ресторана. Если цели сотрудника ресторана совпадают с целями ресторана, то он будет доволен своей работой. И тогда, к примеру, бармен, официант сделают все, чтобы оказать гостю первоклассное обслуживание.

Кстати, мотивация у инвестора любого бизнес-проекта появляется тогда, когда он понимает значимость своего проекта для людей. Если раньше предприниматели, запуская проект, вкладывали свой капитал в материальную базу, покупали оборудование и думали только о выгоде, сейчас ситуация иная. Инвесторы все чаще стали создавать проекты, задумываясь о том, какую пользу он принесет всем его участникам: сотрудникам, гостям, поставщикам услуг. И вот этой идеей рестораторы должны «заражать» свой персонал. Ведь понятно, что кроме материальной мотивации сотруднику ресторана также нужна и духовная мотивация. Поварам, барменам, официантам и другому линейному персоналу должно нравиться место, где они работают, они должны быть увлечены работой.

**– Какие сложности могут возникнуть при мотивации сотрудников?**

– В некоторых ресторанных проектах пока еще есть такая проблема – в них сложно мотивировать персонал. Например, несмотря на то что линейные сотрудники, такие как официанты, бармены, кассиры, менеджеры смен, повара обеспечены стабильной зарплатой, их трудно мотивировать. Ведь они огромное количество времени находятся на работе, те же повара практически не видят «белого света». Через некоторое время к линейным сотрудникам ресторана, да и не только к линейным, но и к топам быстро приходит понимание, что они «топчутся» на одном и том же месте, на одной и той же позиции. Поэтому очень важно развивать сотрудников ресторана, повышать их уровень удовлетворенности внутри проекта. Знаете, до персонала ресторана нужно доносить, кем они будут через 5-10 лет, какие возможности открываются перед ними. Рестораторам нужно объяснять своим сотрудникам то, что навыки, приобретенные в ресторане, могут помочь им развиваться и в других профессиональных сферах. Работая в ресторанах, развиваются коммуникативные навыки, навыки продаж, навыки управления и планирования, обучения и мотивации.

Повторюсь, для того чтобы мотивировать сотрудников, важно учитывать их личные цели и ожидание от работы. Конечно, для этого управляющие ресторана должны проводить собеседования с персоналом ресторана, узнавать их жизненные планы, цели.

**– Какую часть бюджета ресторан должен закладывать на обучение штата?**

– Обычно, порядка 1-3%. Многие рестораторы в Казахстане готовы выделять на обучение такую долю бюджета. При грамотном распределении средств на обучение вложенные инвестиции возвратятся с приростом.

**– Как вы считаете, зарплата персонала в ресторанах оптимальна?**

– Думаю, что заработная плата в ресторанах средняя. В ресторанах с большими оборотами зарплата повара варьируется от 120 тыс. тенге до 200 тыс. тенге, сушефы зарабатывают от 180 тыс. тенге до 250 тыс. тенге, шеф-повара – от 250 тыс. тенге и выше, менеджеры – от 180 тыс. до 250 тыс. тенге, официанты – от 150 тыс. тенге до 250 тыс. тенге. Зарплата напрямую зависит от возложенных задач. Но, опять-таки, все зависит от бюджета ресторана и от мотивационных программ, работающих в тех или иных проектах

**– Сохранился ли такой тренд, когда зарплаты поваров-экспатов заметно выше местных шеф-поваров?**

– Полагаю, что эта тенденция уже проходит. Высокий спрос на поваров-экспатов был в 1990-е, когда стали появляться 5-звездочные отели с интерконтинентальной кухней, необычными блюдами и темп жизни людей был более размеренным, у гостей были другие ожидания, чем сейчас. В настоящее время тренд на рынке меняется, более востребованными становятся простые блюда домашней кухни. И поэтому сейчас наблюдается повышенный спрос на местных шеф-поваров, которые умеют готовить вкусные блюда традиционной, домашней кухонь. Ведь именно наши повара знают потребности локальных гостей, разбираются в местных продуктах, рецептах, знают физиологию и вкусы нашего народа.

К тому же, когда был бум интерконтинентальной кухни, то и чек на блюда этой кухни был высоким. Сейчас же, учитывая ускоряющийся темп жизни, возрастает спрос на рестораны с невысоким средним чеком. Поэтому многие рестораны в основном зарабатывают за счет больших оборотов.

**– Можно ли говорить, что зарплата поваров-экспатов сравнялась с местными шефами?**

– Пока нет.

**– Вернемся к сервису… Вы встречали в Алматы рестораны с классным сервисом?**

– Конечно, у нас много таких ресторанов.

**– Что входит в понятие «классный сервис»?**

– Хороший сервис – это емкое понятие. Обычно гостям комфортно находиться в ресторане с уютной атмосферой, где всегда чисто, звучит приятная музыка. Кроме того, гостям нравится находиться в тех ресторанах, где их окружает приятный и доброжелательный персонал. Очень важно, чтобы в ресторане персонал встречал гостей с улыбкой, коммуницировал с ними естественно. В ресторане могут быть отменные вкусные блюда, но если уборная в нем грязная, униформа официантов не отглажена или неопрятная, то это испортит общее впечатление о заведении.

Раньше у многих ресторанов были проблемы с интерьером, стилистикой посуды. Сейчас рестораторы переориентировались. Зачастую посуда ресторанов стала соответствовать их стилю, если подается горячее блюдо, оно должно быть в заранее подогретой тарелке. Между тем, есть еще проблемы. К примеру, объем порции блюда должен соответствовать физиологическим потребностям человека – порция супа не может быть меньше 250 граммов. Во многих казахстанских ресторанах принято подавать тарелки с большими полями, в которых еле-еле виднеется блюдо. Это уже отталкивает от блюда, разумеется, и от ресторана.

По процедурам подачи блюда и напитки в ресторанах должны отвечать следующим стандартам. Во-первых, времени приготовления – каждая категория имеет свой временной стандарт приготовления. Во-вторых, температуре подачи – горячее блюдо должно быть горячим, холодное – охлажденным. В-третьих, посуде, в которой подается блюдо – объем посуды должен соответствовать порции блюда. Еще один из критериев – внешний вид блюда – вес, цвет, запах, блеск, корочка, зелень, гарнир и т.д. И последний критерий – вкусовые качества – в процессе приготовления повар обязан дегустировать ингредиенты.

**– Можно ли вернуть блюдо, если не устроил его внешний вид?**

– Конечно, можно. К примеру, кофе можно вернуть, если его подали остывшим, в чашке с подтеками, в общем, не так, как того ожидал гость. И если, к примеру, официант берет такой кофе у бариста, то в этот момент он берет на себя ответственность за кофе. Потому что именно официант видит, как приготовлен кофе, и если он не соответствует стандартам, то он обязан отказаться от кофе. В этом случае бариста будет обязан заплатить за испорченный кофе, то же самое с блюдами.

Приведу пример плохого сервиса. Както, придя на обед в один из раскрученных ресторанов, я заказала пасту. Но в итоге мне принесли пасту очень плохого качества – это было видно невооруженным взглядом. Между тем, я надеялась, что блюдо окажется неплохим и попробовала его. К сожалению, мои ожидания не оправдались. Знаете, качество пасты очень легко внешне определить, на сегодня это блюдо пользуется высоким спросом.

Поняв, что паста сомнительного вкуса, я позвала официанта, сообщив ему, что эту пасту я не хочу есть. Официант выслушал мои замечания и позвал менеджера. А все это время паста продолжала стоять у меня на столе. Позже подошел менеджер и, выслушав меня, пригласил к моему столу су-шефа. Мою проблему никто из персонала не мог решить, паста все это время оставалась на столе. В результате я приняла решение больше не приходить в этот ресторан.

**– Как официант должен был поступить в такой ситуации?**

– Он должен был извиниться, забрать непонравившееся блюдо и поменять его на другое. Таким образом, гость должен был остаться доволен посещением ресторана, ведь чаще всего он приходит в ресторан для того, чтобы поесть. В моем случае пасту можно было заменить на другую или на новое блюдо. Объясню, официант должен был моментально принять решение в пользу гостя, без проволочек и метаний от сотрудника к сотруднику. Необходимо учить обслуживающий персонал принимать решения в пользу гостя, ну, конечно же, не в ущерб ресторану.

**– Какие еще ошибки могут допускать официанты?**

– Официант всегда должен записывать заказ. После же заказ нужно повторить гостю, чтобы ничего не упустить. Бывает и так, что зачастую официанты после получения заказа подолгу стоят у раздачи блюд или у стойки бара, ожидая свой заказ – это неправильно. Официант во время приготовления блюда всегда должен находиться с гостями, продолжая обслуживать их.

**– Как рестораторы могут сэкономить?**

– Все очень просто – нужно исключить лишние затраты. Как-то в одном из ресторанов мы измерили объемы остающегося соуса и плова, которые недоедали гости из-за больших порций блюд. Так вот, отработав выкладку по этим позициям, мы сэкономили определенную часть бюджета. Кстати, салфетки на чайных и кофейных парах тоже могут составлять большую часть расходов ресторана. Эту статью расходов нужно тщательно контролировать.

К тому же надо более тщательно подходить к объему порции: напитка, сахара-рафинада на блюдце с чаем, хлебной корзины. Зачастую все эти ингредиенты, если их не использовал гость, идут на выброс.

Подчеркну, рестораторы могут проследить свои издержки через те продукты, которые у них утилизируются. В идеале ничего не должно уходить на выброс, кроме использованных салфеток, зубочисток, трубочек и лишь небольшой части пищевых отходов. Потери можно измерить и по тому, что утилизирует ресторан.

**– Каким вы видите ресторан будущего?**

– Футуристы предполагают, что спустя время официантов заменят роботы. Этот тренд более ярко уже наблюдается в Китае, между тем, в Казахстан он проявится нескоро. Мне кажется, что в ближайшее время вряд ли рестораны, в частности, их сервис будут полностью автоматизированы. Дело в том, что блюда, приготовленные руками людей, более вкусные, они всегда приносят особое удовольствие, тепло и счастье.

# Бизнес и дипломатия: как подготовить молодежь к переговорам

Айнагуль Елюбаева

История руководителя проекта «Школа дипломатии» Friends MG Махаббат Есен и главы РОО «Деловой совет молодежи» Кайырболата Сахметова о том, что можно сделать для своего ребенка, для других детей, которые станут будущим Казахстана. Как юному гражданину помочь найти свое место в жизни и обрести друзей? Новый для Казахстана проект «Школа дипломатии» вызвал большой интерес у молодежи и их родителей. Каждый год программы совершенствуются, а поток желающих обучаться увеличивается. К созданию дипломатических школ Махаббат и Кайырболат пришли в разное время, а их концепции обучения несколько отличаются.

Заняться бизнесом Махаббат Есен вдохновила стажировка в рамках магистерской программы в Германии. После учебы у нее возникло желание скорее вернуться в Казахстан и что-то начать делать. Махаббат сначала открыла свое ИП, а потом ТОО «Friends media group». Уставный капитал на тот момент составлял всего 100 тыс. тенге.

«В начале пути мы тратили больше, чем зарабатывали, потому что не было ни опыта, ни представлений, как это делать с умом. Первые полгода я не видела никакой зарплаты, а только вкладывала», – рассказала она.

Долгое время офисом Friends media group были кофейни либо домашняя кухня Махаббат. Но со временем нашлись партнеры, и она организовала свой первый большой проект Kazakhstan kids fashion, который помог заработать первые деньги, снять офис и начать платить налоги. Было много проб и ошибок, многому нужно было научиться, но самый главный выигрыш для нее – лояльность клиентов, счастливые и эрудированные дети, уверенные в себе, и бескрайний океан самых разных идей, которые Махаббат Есен непременно намерена воплотить.

«Школа дипломатии» – это образовательно-коммуникативная площадка для ребят 7-15 лет. Там царит дружеская атмосфера, где дети могут получить различные навыки и актуальные знания в области коммуникаций, лидерства, менеджмента.

«Признаться, у меня в какой-то мере был эгоистичный интерес. Мне хотелось создать качественную среду, где сможет развиваться мой ребенок. С раннего детства я состояла в различных неформальных организациях, будь то студенческие советы, школьные маслихаты, комьюнити-центры. И это благоприятно повлияло на мое становление и развитие. Когда я стала искать аналогичные площадки для своего сына-школьника, то столкнулась с проблемой их отсутствия. Способности по выстраиванию отношений, ораторское мастерство, эрудиция – это то, что не может внезапно включиться в человеке. Это талант, который нужно развивать с детства и работать над ним с упорством и страстью», – убеждена Махаббат.

В век цифровизации родители сталкиваются с проблемой, когда дети увлеченно «утопают» в социальных медиа и предпочитают больше находиться в виртуальном мире. По данным Google Analytics, из 100% детей в возрасте 13-18 лет при наличии доступа в интернет им воспользуются 98%. И это является вызовом для педагогов-тьюторов, отметила она.

«Недавно прочитала одно исследование российских ученых, которые проанализировали детей, родившихся в период с 2005 по 2017 годы, и пришли к выводу, что это самое медийное поколение. Цифровая среда, к которой их родители адаптировались годами, для них естественна и привычна», – поясняет наша собеседница.

При этом медиаповедение детей определяется возрастом, социальным статусом, установками родителей в отношении медиа и доступностью гаджетов. До 3 лет дети проводят большую часть времени дома, общаются со взрослыми и учатся манипулировать предметами. В этом возрасте в их поле зрения впервые оказывается телевизор, они начинают пользоваться гаджетами, но контент для них выбирают родители.

«Согласно исследованию, в возрасте 3-6 лет происходит усвоение способов действия с предметами, начинаются ролевые игры, расширяется круг социального взаимодействия. Дети не только смотрят телевизор и используют мобильные устройства – около четверти имеют собственный гаджет, чаще всего планшет. В этом возрасте дети влияют на выбор контента и могут выбирать его самостоятельно», – отметила предпринимательница.

В 6-10 лет ведущей становится учебная деятельность, а медиасреда выступает как одна из сред социализации. Дети смотрят видеоконтент на всех доступных им устройствах, начинают пользоваться компьютером и игровыми приставками. Большинство имеет собственный гаджет.

«Младший подростковый возраст (10-12 лет) отличается тем, что в это время становятся более значимыми отношения и общение со сверстниками. Основными формами домашнего досуга являются гаджеты и телевизор, практически у каждого ребенка есть собственный гаджет или сразу несколько. Возрастает роль социальных сетей и мессенджеров как каналов коммуникации со сверстниками и познания мира. Дети совершают онлайн-покупки, но контент еще во многом контролируют родители. Главным устройством дошкольника является телевизор, а подростка – смартфон», – уверяет Махаббат.

Героиня пришла к выводу, что учить детей традиционными методами уже невозможно. Они другие и думают по-другому, а это значит перед педагогами, менторами, экспертами, учеными появился новый вызов: сделать процесс получения знаний конкурентоспособным на фоне гаджетов и множества медиапродуктов.

«Быть лучше и интереснее соцсетей и интернета – задача, которую мы с удовольствием решаем нашей дружной командой первоклассных действующих ученых, дипломатов, журналистов, бизнесменов и т.д. Каждый сезон «Школы дипломатии» не похож на предыдущий, мы отслеживаем лучшие тренды образования и используем их в работе. В новом сезоне в наших курсах появятся такие дисциплины, как SMM и медиамаркетинг, курс самомотивации и дипломатия для новичков. Подробную информацию можно найти на нашем сайте», – рассказала она.

За 3 года существования проекта выпущено около 500 слушателей, несколько ребят поступили в зарубежные вузы на гранты по специальности «дипломатия», «журналистика», «литературное дело», «менеджмент».

Председатель РОО «Деловой совет молодежи» Кайырболат Сахметов в отличие от Махаббат занимается дипломатическим развитием молодежи с 16 лет. Он тоже при создании дипломатической школы основывался на своем желании помочь ребятам и привлечь как можно большее число молодых людей к созданию своего бизнеса.

«Я наблюдал за тенденциями, молодежью и ясно осознавал моменты, которые мог бы изменить в лучшую сторону для них. Это и вылилось в создание такого движения, как «Деловой совет молодежи», которое ставило задачей помогать молодым людям обрести себя, найти свое место в нашей стране. Я посчитал своим долгом помогать им. Даже та молодежь, которую мы считаем пассивной, все равно имеет огонек внутри себя, просто надо подобрать к ней правильный ключ, дать знания, вселить в нее уверенность. Я учу этих ребят воспринимать ошибки как урок, как возможность изменить себя, стать лучше. Поэтому я считаю, что в Казахстане должно быть больше таких молодежных организаций», – рассказывает Кайырболат.

Все реализованные бизнесменом проекты были самоокупаемыми, но все же больше имели социальную направленность. При «Деловом совете молодежи» вот уже восемь лет активно действует своя «Школа дипломатии». За эти годы ее слушателями стали более 2 тыс. молодых людей: студенты, школьники выпускных классов, магистранты, молодые специалисты, работающая молодежь. В школе обучают этикету, манерам поведения в обществе, светским беседам, изучают конфликтологию. Слушателей приглашают на дипломатические встречи.

«Обучение стоит 20 тыс. тенге в месяц, курс длится 2 месяца. Потом мы вручаем каждому слушателю сертификат международного образца, подписанный послами всех стран, которые за этот период читали лекции. Слушатели могут быть представителями разных сфер, у нас нет никаких ограничений по специальности и направленности. Сертификат, который они получают, в любом случае имеет определенный статус, и при поступлении в определенные университеты мира, при трудоустройстве любой работодатель, университет заинтересован принимать таких разносторонних молодых людей», – делится Кайырболат Сахметов.

Около 15% выпускников дипломатической школы работают в области международных отношений, в медиасфере. Многие выпускники являются лидерами НПО и занимают ключевые посты в госорганах, занимаются бизнесом.

«Когда мы создавали школу дипломатии, то заручились поддержкой людей, которым был интересен этот проект, они нам помогали с помещением. Нас поддержала гостиница Radisson, два раза в неделю в вечернее время предоставляя место для проведения занятий. Был минимальный стартовый капитал в районе 10 тыс. тенге. Эта сумма ушла на рекламу, распечатку постеров и плакатов, которые мы размещали в учебных заведениях», – рассказал наш собеседник.

«Школа дипломатии» имеет представительство в Алматы. К Кайырболату обратились заинтересованные организации из Кыргызстана, Армении и других стран, для того чтобы перенять успешный опыт ведения дипломатических школ. Реализация этих проектов позволит перечисленным странам больше узнать о Казахстане и подготовить собственные кадры для системы международных отношений.

«Сейчас мы создали Дипломатический клуб Астаны, который объединил дипломатов, послов с целью улучшения отношений, укрепления имиджа Казахстана на международной арене. Дипломаты, аккредитованные в нашей стране, будут рассказывать о специфике дипломатии своих стран. Наши учащиеся – это сегодняшние студенты, завтрашние политики, бизнесмены. И знания, которые они получат, позволят успешно проводить переговоры или развивать свой бизнес на международной арене. Потому что сейчас дипломатия играет очень важную роль с учетом происходящих событий в мире. Я уверен, что спрос на дипломатию будет с каждым годом возрастать», – убежден бизнесмен.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

### ФИНТЕХ-КОМПАНИИ ПОЛУЧИЛИ $39 МЛРД

Финтех-стартапы, финансируемые за счет венчурного капитала, за прошлый год привлекли от инвесторов во всем мире рекордные $39,57 млрд, что на 120% больше, чем в 2017 году, говорится в исследовании CB Insights. В 2018 году совершено 1707 сделок по сравнению с 1480 в 2017-м. Рост финансирования произошел за счет 52 раундов мегаинвестиций объемом более $100 млн каждая, что в общей сложности составило $24,88 млрд. Инвестиции в Ant Financial, дочернюю компанию китайского гиганта в области электронной коммерции Alibaba Group Holding Ltd, составили $14 млрд, это 35% от общего объема финансирования финтех-компаний в прошлом году. За последние три месяца 2018 года пять компаний вошли в заветные ряды «единорогов» – предприятий, стоимость которых оценивается более чем в $1 млрд. К ним относятся поставщик кредитных карт Brex, цифровой банк Monzo и агрегатор данных Plaid. Финансирование проектов достигло рекордно высокого уровня в 2018 году, и CB Insights считает, что из-за этого, вероятно, первичные размещения акций пока будут отложены. «Предположительно, в 2019 году активность в сфере IPO останется слабой»,–говорится в исследовании. Самый большой скачок числа сделок в 2018 году наблюдался в Азии – рост на 38% по сравнению с предыдущим годом, общий объем инвестиций составил $22,65 млрд. В США финтех-компании привлекли рекордные $11,89 млрд за счет 659 инвестиций, количество сделок в Европе сократилось, но финансирование достигло $3,53 млрд. **(vestifinance.ru)**

### США ОБВИНИЛИ HUAWEI

Министерство юстиции Соединенных Штатов официально обвинило китайскую телекоммуникационную компанию Huawei в промышленном шпионаже и мошенничестве, связанном с нарушением санкций против Ирана, сообщает Bloomberg. С заявлением выступил исполняющий обязанности генпрокурора США Мэтью Уитэкер. Дело о похищении коммерческой тайны тянется с 2014 года, а сами события произошли в 2012 году. Речь идет об отправке Huawei своих инженеров в американскую компанию T-Mobile, чтобы познакомиться с работой робота Tapry, который имитирует использование смартфонов. В нарушение соглашения, заявляла T-Mobile в своем иске, поданном в 2014 году, сотрудники Huawei закладели не только информацией о его характеристиках, но и отдельными элементами, в результате компания смогла использовать украденные части робота для «разработки, улучшения и устранения неполадок собственного робота». Сама Huawei утверждала, что урегулировала этот спор еще в 2017 году. Кроме того, Минюст США решил, что Huawei совершила банковское мошенничество, поскольку предоставила недостоверную информацию об отношениях со своим иранским подразделением. Объявив, что компания вышла из числа собственников, Huawei на самом деле оставалась теневым бенефициаром и продолжала вести бизнес в Иране. Всего против дочерних компаний Huawei выдвинуты обвинения по 10 пунктам. **(rbc.ru)**

### GETTRANSFER ПРИВЛЕК $8 МЛН

Российская компания GetTransfer.com, занимающаяся трансфёрными перевозками, привлекла $8 млн. В раунде приняли участие несколько инвесторов, среди которых S7 Group, Emery Capital и Castel Capital. Об этом Rusbase рассказали в компании. «Часть средств была привлечена ранее как конвертируемый заем в компанию. По результатам раунда оценка компании составила около $60 млн», — сообщили в стартапе. Полученные инвестиции будут направлены на продвижение на B2B-рынке и расширение присутствия компании в США и Азиатско-Тихоокеанском регионе. По данным Crunchbase, за время работы компания привлекла $6 млн, а в июне и августе 2018 года проект получил в качестве конвертируемого займа около $4,5 млн от S7 Group и Emery Capital. GetTransfer.com — онлайн-маркетплейс, который дает возможность клиентам самостоятельно выбирать наиболее привлекательные по цене предложения поездок с водителем. Сервис основан в 2015 году Александром Першиковым. GetTransfer.com работает более чем в 150 странах. В 2018 году компания выросла более чем в 10 раз и организовала 240 тыс. трансферов по всему миру. На платформе GetTransfer.com зарегистрировано 30 тыс. транспортных средств. **(rb.ru)**

### APPLE ЗАПУСТИТ ВИДЕОСЕРВИС

Фирменный видеосервис Apple, запуск которого, по слухам, запланирован на 2019 год, начнет работу сразу в 100 странах мира. Об этом сообщает The Information со ссылкой на источники. Новейший продукт компании станет аналогом Apple Music, ориентированным на дистрибуцию видеоконтента, одна часть которого будет производиться по эксклюзивному заказу Apple, а другая – закупаться у сторонних студий. Одновременный запуск потокового видеосервиса в 100 странах позволит Apple начать более агрессивно конкурировать с продуктами Netflix и Amazon, которые являются лидерами отрасли. Эта стратегия успешно показала себя при запуске Apple Music. Сейчас Apple ведет активную подготовку к запуску видеосервиса, устанавливая контакты с топовыми киностудиями и режиссерами, которые могли бы заняться производством эксклюзивного контента. За счет него в Купертино, убедившись в работоспособности этой стратегии на примере Netflix с ее «Карточным домиком», рассчитывают привлечь дополнительных подписчиков, ценящих киноленты и сериалы, которые нельзя посмотреть больше нигде. Обрести популярность фирменному видеосервису Apple поможет не только уникальный контент, но и четко планируемая политика ценообразования. Часть контента будет бесплатной, а вся библиотека отправится за определенную плату. Ранее СМИ озвучивали цифру в $35 в месяц. Apple Music в США стоит $10 в месяц. **(apple-service72.ru)**

# За что YouTube платит деньги?

**Антон Буряков**

Многие слышали, что YouTube платит деньги за видео. Так ли это на самом деле и сколько можно заработать на самом большом видеохостинге в мире?

На данный момент YouTube – второй по популярности сайт в мире и уступает пальму первенства лишь своему старшему брату – Google. Такой популярностью он обязан целой армии блогеров – людей, которые ежедневно создают видеоконтент, за что YouTube им благодарен. Однако нужно сделать важное уточнение. Сам YouTube никому не платит деньги. Это делается через AdSense – сервис контекстной рекламы от Google. Львиная доля всей рекламы на всех сайтах в интернете публикуется через AdSense. Но если на обычных сайтах рекламу можно размещать сразу через несколько разных агрегаторов, то, чтобы разместить рекламу на YouTube, вам придется иметь дело с AdSense. Точнее, с Google Adwords – это еще один сервис для размещения рекламы, преимущественно поисковой. Когда ваш канал подключен к AdSense, вы уже можете зарабатывать. Теперь YouTube будет делить свой доход с вами, ведь именно на ваших видео будет крутиться реклама.

Однако к партнерской программе Google AdSense подключают далеко не всех, нужно набрать определенный порог по просмотрам и подписчикам, который постоянно растет. На данный момент лимит составляет 1000 подписчиков и 4000 часов просмотра видео. Но даже если вы достигнете пороговых данных, далеко не факт, что вас вообще примут. Тут могут помочь партнерские сети, но они будут забирать часть ваших доходов. С этим понятно. Так сколько же можно заработать, просто делая видео?

В русскоязычном сегменте YouTube за миллион просмотров можно получить от $100 до $300. Все зависит от тематики ваших видео. Рекламодатель может выбирать предпочтительную тематику видео, где будет размещаться его реклама. Выгоднее всего делать видео о смартфонах и дорогих машинах, невыгодны развлекательные видео для детей. Но есть большая вероятность, что YouTube и вовсе не станет платить за ваше видео. Современные алгоритмы видеохостинга способны определять содержание видео, то есть если у вас в ролике присутствуют нецензурная лексика, жестокое обращение или опасные действия с детьми, то реклама на таких видео не будет показываться. Причин для отказа в рекламе множество, поэтому ваш контент должен быть максимально нейтральным, тогда рекламодатель сможет размещаться на ваших видео.

Жесткие правила YouTube ввел после громкого скандала, когда реклама крупных брендов показывалась в видео, пропагандирующих экстремизм. Некоторые крупные компании полностью ушли с YouTube, другие сократили свой рекламный бюджет. Тем не менее, если ваш контент полностью подходит для рекламы, то в русскоязычном сегменте YouTube можно заработать от $100 до $300 за миллион просмотров.

На Западе ситуация значительно лучше, и за видео с миллионом просмотров можно получать до $2000. Дело в том, что сама цена за рекламу на Западе выше и ее там гораздо больше. Кроме того, там и потенциальных зрителей намного больше. Так что если вы сумеете заинтересовать англоязычных зрителей, то заработок на просмотрах вас более чем устроит!

Конечно, заработок на просмотрах видео – не единственный способ для блогеров получать деньги от YouTube. Есть прямая реклама, когда блогер лично связывается с рекламодателем и размещает рекламу внутри своего видео. Расценки разнятся от канала к каналу, в основном все упирается в среднее количество просмотров ролика.

Хотелось бы развеять довольно распространенный миф о лайках. Многие думают, что блогер получает деньги именно за лайки. Скорее всего, его создали сами блогеры, которые постоянно просят зрителей ставить отметку «нравится». Однако делается это для того, чтобы создать активность на видео, но никак не из-за денег. Можете смело ставить и лайки, и дизлайки, выражать свое мнение, и будьте уверены, что никому это денег не прибавит и не убавит.

Теперь вы знаете, сколько и за что YouTube платит. Возможно, в будущем он будет платить именно вам.

# Что искали репортеры The New York Times в горах Алматы

## Журналисты поведали миру о стратегической проблеме Центральной Азии

**Дархан Нурумбетова**

Ледники отступают, а значит, запасы воды в Центральной Азии будут неуклонно снижаться. К такому выводу пришли журналисты Times Генри Фонтейн и Бен С. Соломон. Вместе с метеорологом из Англии Марией Шахгедановой они поднялись на высокогорный гляциологический стационар в Иле Алатау, чтобы оценить ущерб негативного влияния глобального потепления на примере ледника Туюксу. Что удалось выяснить американским журналистам и ждет ли Алматы дефицит питьевой воды – научные сотрудники Института географии Республики Казахстан Александр Кокарев и Николай Касаткин рассказали корреспонденту «Капитал.kz».

### Почему Туюксу?

Ледник Туюксу, близ которого и расположен стационар с одноименным названием, на сегодня является единственным в ЦА, где наблюдения ведутся непрерывно, начиная с 1958 года. Именно здесь прошлым летом поселились американские журналисты в сопровождении ученого из Университета Рединга (Великобритания). К слову, Мария Шахгеданова на Туюксу не первый раз. Лаборатория гляциологии Института географии РК и ее научный руководитель академик НАН РК И.В. Северский на протяжении многих лет тесно сотрудничают с европейскими коллегами.

«Туюксу входит в Мировую сеть наблюдений за колебаниями ледников. В Казахстане довольно хорошо развита гляциология. Наша советская школа сильная и довольно авторитетная и мы являемся ее наследниками. К примеру, в 60-е годы был составлен и опубликован полный каталог ледников Советского Союза, и такая работа была уникальна даже по сравнению с Европой и Америкой, не говоря уже о странах Азии и Латинской Америки. В результате последующих работ лаборатории гляциологии на все ледниковые системы было составлено от 3 до 7 последовательных каталогов ледников. На протяжении более чем двух десятилетий к нам постоянно приезжают на практику студенты из Европы. Свидетельством авторитета гляциологов института является Центрально-Азиатский региональный гляциологический центр под эгидой ЮНЕСКО, созданный при институте на базе лаборатории гляциологии. Такой центр создается впервые в мире», – рассказал ведущий научный сотрудник института, кандидат географических наук Александр Кокарев.

Стационар находится на высоте 3450 метров над уровнем моря. Мониторингом ледника на месте занимаются 6 сотрудников-наблюдателей, которые, сменяя друг друга, проводят метеорологические и снегомерные наблюдения зиму, весну и осень. А летом, когда начинается таяние льда и снега, наблюдатели и ученые проводят различные измерения состояния льда и составляют карты. Прибывшие в августе репортеры Times жили в стационаре около недели и вместе с сотрудниками лаборатории проводили исследования в полевых условиях. И вот что им удалось выяснить.

«Объемы ледника Туюксу неуклонно сокращаются. Таяние опережает накопление, что приводит к чистой потере льда. За 6 десятилетий ледник Туюксу сократился на полмили. И то, что происходит в горах юго-восточного Казахстана, происходит по всему миру. На Тянь-Шане таяние ледников наибольшее влияние может оказать на водоснабжение людей и сельское хозяйство в будущем», – пишут в своей статье американские журналисты.

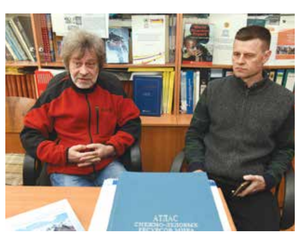
### Что же происходит в горах над Алматы?

«Ледники – это самый чуткий индикатор изменения климата. Они реагируют мгновенно. И нами изучается деградация оледенения», – делится младший научный сотрудник, начальник объединенной экспедиции Института географии РК Николай Касаткин, который сопровождал иностранную делегацию на Туюксу.

Примерно 150 000 ледников в мире, не считая больших ледниковых щитов Гренландии и Антарктиды, покрывают около 200 000 квадратных миль поверхности Земли. За последние четыре десятилетия они потеряли слой льда толщиной 70 футов, пишут журналисты Times.

По данным Александра Кокарева, начиная с середины 1950-х, практически все горные системы Казахстана испытывают деградацию 0,8% за год.

«За последние 60 лет мы потеряли больше 40% по площади всех ледников. Их 50-100 тысяч лет было больше 10, и все они чередовались и были разными по масштабу. Сейчас по всему миру мы наблюдаем процесс потепления. Но, несмотря на это, некоторые ледники в Северной Европе и даже в Антарктиде сейчас продолжают увеличиваться», – отметил ведущий научный сотрудник Института географии РК.



в Казахстане на сегодняшний день около 4 тыс. Если так будет продолжаться длительный период, то к концу текущего столетия большинство ледников исчезнет», – рассказал Александр Кокарев.

Однако казахстанские ученые не торопятся делать пессимистичные прогнозы. По мнению Александра Кокарева, ситуация с климатическими изменениями может в корне поменяться.

«Существует теория, что мы сейчас находимся на пике потепления, а затем начнется период похолодания. В ближайшие 10 лет. Колебания происходили все время: эпох оледенения за последние

### Ледники снабжают водой миллионник. Что будет, если они исчезнут?

Этим вопросом задались репортеры The New York Times. Генри Фонтейн и Бен С. Соломон выяснили, что ледниковые воды становятся малой алматинской рекой и протекают через весь город, обеспечивая питьевой водой двухмиллионное население. Но большая часть воды из Туюксу и других ледников в конечном итоге достигает низменности к северу от Алматы, где она орошает посевы. Когда потоки в этих реках начнут сокращаться, фермеры региона могут столкнуться с кризисом.

«В основном сток идет не ото льда, который есть, а от снега, который выпадает в горах. Ледник, как водохранилище, накапливает воду, и частичное таяние языка ледника происходит в летний период, когда вода особенно нужна нам для засушливых районов, для орошения. Весной ведется борьба с затоплением, это «лишняя» вода. Чем меньше будет ледников, тем меньше будет сток именно в летний период, когда вода больше всего необходима.

Естественно, при полном исчезновении всех ледников режим стока нарушится. Может в цифровом отношении потеряется 10-15%, но зато очень сильно это будет ощущаться именно в теплый период для орошения и для питья. Все лето у нас реки текут – это тратится как раз тот лед, который тает. На питьевые нужды Алматы 15-20% – вода горных рек. Остальная вода – подземная. Но если летом пересыхают горные реки, уменьшается и уровень подземных вод. Здесь очень тесная взаимосвязь.

С другой стороны, научным руководителем лаборатории гляциологии Северским доказано, что потери стока, связанные с деградацией оледенения, компенсируются поступлением в сток талых вод подземных льдов (лед в моренах, каменных глетчерах, многолетняя мерзлота в горах), запасы которых сопоставимы с запасами наземного оледенения. Это позволяет надеяться, что режим горных рек существенно не изменится», – заключил Александр Кокарев.

«В отношении потерь запасов льда на леднике Туюксу, в среднем, миллион кубометров льда мы теряем в год. Если посчитать, то это примерно 900 тыс. кубометров воды в горах, – дополнил своего коллегу Николай Касаткин.

При этом ежедневное потребление воды в Алматы составляет в среднем около 650 тыс. кубометров. И пока никаких угроз дефицита питьевой воды нет.

Но более эффективное управление водными ресурсами – это то, что Казахстану необходимо предпринять безотлагательно и подготовиться к тем дням, когда сток из рек, питающихся ледниками, начнет снижаться, пишут коллеги из Times, и с этим трудно не согласиться.

# Небюджетный тур на легендарный Байконур

## Что надо знать о космическом туризме

**Мария Галушко**

Отправиться в трехдневный тур на Байконур, чтобы увидеть запуск ракеты, может позволить себе не каждый желающий. Единственный вариант попасть в закрытый город – оформить турпутевку, стоимость которой начинается от 200 тыс. тенге. Но для истинных почитателей грандиозной индустрии побывать на первой космической гавани и соприкоснуться с местом, где началось знакомство человека с космосом, – настоящее чудо. И, несмотря на высокую стоимость, которая при этом растет с каждым годом, желающие находятся всегда. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» узнал, из чего складывается практически космическая стоимость тура и есть ли другие способы попасть в закрытый город.

Туры на знаменитый космодром появились 20 лет назад, но доступными для широких масс стали в последние два года. Раньше попасть в закрытый город просто по желанию было невозможно. Сегодня в городе действует специальный режим: въезд осуществляется по специальному допуску и разрешению «Роскосмоса».

Расписание по запуску ракет утверждается в начале каждого года. Обычно в год происходит около четырех пилотируемых запусков ракет и до 10 непилотируемых (без космонавтов). Последние турфирмам организовывать сложнее из-за постоянного риска их переноса.

«Нужно понимать, что космическая программа не заточена на просмотры туристов. И даже если собралось несколько сотен человек, из-за малейших неполадок запуск ракеты могут перенести на один-два дня. Пилотируемые запуски, где участвуют космонавты из России, США, Европы, Китая, Японии, переносятся реже. Перенос тура – это дополнительные расходы для нас и клиента, но мы заранее предупреждаем о такой вероятности», – объясняет партнер туристической компании Travel Club Kazakhstan Аскар Тулеев.

Процесс подготовки ракеты к запуску не менее зрелищный, чем сам запуск. «Сначала ракета по железной дороге выезжает из ангара к стартовой площадке, где ее ставят в вертикальное положение и на следующий день запускают. Тут многие процессы турист может увидеть собственными глазами», – добавляет собеседник.

Начинать оформлять документы на космодром лучше за месяц до запуска ракеты. За это время сотрудники турфирмы получат для вас разрешение на съемку и посещение объектов.

«Приобретать тур можно, как только график запуска ракет на год будет утвержден. Разрешение на посещение выписывается не менее чем за 30 дней для наших граждан, и не менее чем за 50 дней для иностранных. Но нужно помнить, что «Роскосмос» всегда оставляет за собой право отмены тура перед самым его посещением», – говорит старший менеджер по работе с клиентами туристической компании Premium Travel Ирина Кулешова.

Из-за того, что город полностью закрыт, многие объекты находятся под строгой охраной и остаются недоступными для туристов. Для посещения открыты стартовые площадки, на визит которых и выдается специальное разрешение.

«Можно увидеть, к примеру, старый командный центр. Посмотреть, как это было в 60-70-х годах при Советском Союзе. Увидеть закрытые космические программы – это огромные стартовые комплексы, которые сейчас не работают. Но посмотреть их всегда интересно», – добавляет Аскар Тулеев.

### «Роскосмос» устанавливает основную стоимость

По словам Ирины Кулешовой, в их агентстве стоимость тура на одного человека для граждан Казахстана и России составляет 270 тыс. тенге. В эту сумму входят трансфер из Кызылорды, питание, проживание в отеле, сопровождение и экскурсионная программа. При этом в стоимость тура не входят авиа– и ж/д билеты. В группе должно быть от 30 до 50 человек. При этом, если не набирается достаточное количество туристов, стоимость может повышаться.

«В нашем агентстве стандартный тур на космодром стоит около 200-250 тыс. тенге на человека в зависимости от сезона, программы и времени старта. Наша программа считается дешевой из-за того, что недалеко от космодрома у нас есть свой отель, где мы размещаем гостей. От этого и более адекватная цена. Самостоятельные отели внутри космодрома берут больше. Но многие, кто желает находиться недалеко от объектов, выбирают второй вариант и готовы за это платить», – добавляет Аскар Тулеев.

Основную стоимость тура составляют оформление разрешения в «Роскосмосе» на посещение города и сопровождение туристов внутри космодрома. При перемещении внутри военного объекта нужно придерживаться строгого маршрута.

«Мы понимаем, что стоимость завышена, но это от нас не зависит. Основную ставку по туру (около 70%) устанавливает «Роскосмос». Буквально год назад стоимость была меньше и составляла 190 тыс. тенге. Ее повысили в 2018 году. Также существенное влияние на цену оказывает маленькая отельная база на Байконуре», – отмечает Ирина Кулешова.

### Кто готов платить?

Несмотря на то, что стоимость тура довольно высокая, истинные ценители авиации и космоса готовы платить, чтобы попасть на крупнейший в мире космодром и посмотреть на запуск ракеты. Но повышение цен все-таки сказалось на количестве таких желающих.

«Желающие есть, но их количество по сравнению с прошлым годом снизилось где-то на 50%. Когда цена была меньше, ездило много туристов из Казахстана. Мы делали комбинированные туры с польскими туристами. Сейчас, когда ты говоришь человеку, что ему нужно заплатить почти $3 тыс. за трехдневную поездку, включая стоимость авиабилета, то желание убавляется. Если говорить примерно, то за прошлый год в нашем агентстве тур на Байконур приобрело около 150 человек», – добавляет Ирина Кулешова.

Получается, что единственный вариант попасть на космодром – оформить поездку через туристическое агентство. Либо вы должны быть сотрудником космодрома или делегатом правительственных программ. К тому же ехать группой намного дешевле, чем отправляться в поездку одному.

### Положительная сторона

Для того чтобы иметь право организовывать туры на Байконур, туристическому агентству необходимо пройти аккредитацию в «Роскосмосе».

«Мы получили аккредитацию примерно два года назад, для этого просто представили необходимые документы. Но мы уже 15 лет работаем на рынке Казахстана, то есть стабильны. Не думаю, что совсем молодая компания сможет получить аккредитацию», – поясняет Аскар Тулеев.

По его словам, организация туров на космодром помогает в развитии туризма страны. Многие люди после поездки начинают увлекаться изучением истории Казахстана.

«Кроме космодрома, нужно показывать национальные обычаи и обряды нашего края, рассказывать о Кызылординском регионе, Аральском море. Это все нужно делать под одним большим брендом, под эгидой развития туризма в Казахстане. Космодром сейчас может сработать как якорь для PR и рекламы, благодаря которому мы можем показывать все составляющие. Приезжая на место, человек видит историю», – заключает собеседник.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

# Chanel – воплощение роскоши в простоте

**Наталия Иодес**

«Мода – это то, что носишь сам. Все, что носят другие, – немодно». Знаменитый афоризм Оскара Уайльда опровергла Коко Шанель в середине 20-х годов прошлого века, заявив, что мода – это «маленькое черное платье». Ее авторитет был столь велик, что женщины различных сословий и достатка, не раздумывая, надели «траурный» наряд и сделались сразу одинаково привлекательными. Этот решительный шаг принес Коко всемирную известность и сделал ее находку символом элегантности, роскоши и хорошего вкуса. Понятие «стиль Шанель» прочно утвердилось в терминологии моды. Сама она говорила: «Прежде всего, это стиль. Мода выходит из моды. Стиль – никогда!».

### История бренда: эра Коко Шанель

Габриэль Бонер Шанель родилась в 1883 году в городке Сомур в центре Франции. С 1985 по 1900 годы девочка прожила в приюте, куда ее отдал отец после смерти матери. Затем до 1902 года Габриэль воспитывалась монахинями, которые и научили ее шить. Именно тогда у нее проснулась любовь к моде, а великолепное чувство стиля сделало ее всемирно известной.

### Первое признание

В годы своей певческой карьеры Габриэль познакомилась с влиятельным французским аристократом Этьеном Бальзаном. Именно он помог Коко открыть свой первый магазин в 1909 году. Этот магазин был первым шагом к одной из величайших мировых империй моды.

Место встречи самых почтенных представителей французской элиты, охотников за новыми романами, любовницами и музыками – квартира Бальзана стала идеальным местом для того, чтобы ввести в высшее общество новую моду на одежду, которую изготавливала Шанель в своем небольшом ателье. Тогда первым, что принесло Коко популярность и успех, стали ажурные шляпки. В это же время у Шанель возникли отношения с англичанином Артуром Кейплом – членом мужского клуба Бальзана. Он увидел в Коко перспективную предпринимательницу, и в 1910 году помог приобрести площадь в доме на улице Камбон в Париже, где расположился магазин шляпок. А уже в 1913 году открылись магазины в Довиле и Биарритце, где Коко представила свою первую коллекцию спортивной одежды для женщин.

В 1915 году слава Шанель разнеслась по всей Франции. Одежда марки благодаря своей лаконичности и практичности стала невероятно популярной у женщин. В 1915 и 1917 годах журнал Harper's Bazaar отметил, что имя Шанель было в шопинг-списке каждой представительницы прекрасного пола. К 1920-м годам Шанель уже завоевала репутацию на редкость придирчивого и бескомпромиссного кутюрье.

### Chanel №5: создание аромата-легенды

В 1921 году Коко Шанель представила первый женский парфюм – духи Chanel №5. По задумке Коко, аромат должен был целиком и полностью олицетворять запах женщины. Кроме того, она захотела, чтобы в композицию входило большое количество различных эссенций, а не одна или две, как в парфюмах тех времен. Парфюмер Эрнест Бо много месяцев трудился над духами, смешивая множество компонентов. На одной из встреч с Коко он показал ей несколько вариантов созданных им ароматов. Шанель выбрала пятый по счету флакон, и, кроме того, любимой цифрой Шанель также была 5. Отсюда и появилось название легендарных духов. Chanel №5 по сей день являются нестареющей классикой, эталоном элегантности и одним из изысканнейших женских ароматов.

### Маленькое черное платье и «модный Оскар»

Основатель успешных французских универмагов Galeries Lafayette, Теофиль Бадер познакомил Коко Шанель с ее будущим компаньоном Пьером Вертхаймером. Сам Бадер уже являлся большим партнером Шанель и владел 20% парфюмерного лейбла Chanel. Вертхаймер стал обладателем 70% предприятия, в то время как сама Коко сохранила скромные 10%.

В 1924 году Шанель представила свою первую линию украшений, состоящую из двух пар жемчужных сережек – черных и белых, – в дополнение к ее успеху в производстве одежды Haute Couture. Затем в 1926 году на свет появилось маленькое черное платье, и вскоре Коко открыла собственный бутик около Лувра.

С наступлением 30-х годов вечерние платья от Chanel приобрели более женственный стиль и стали удлиненными. Платья из летних коллекций отличались яркими контрастными расцветками, а в качестве декора кутюрье использовала хрусталь и серебряные ремешки. В 1937 году Шанель впервые разработала линию одежды для миниатюрных женщин. Затем были военные годы, когда Франция попала под влияние нацистской Германии.

Возвращение Шанель в Париж состоялось лишь в 1953 году. Тогда модным балом уже правил Кристиан Диор и его женственный New Look. Коко пришлось признать, что мода и модный рынок изменились, и она должна подстроиться под эту эволюцию. Коко необходимо было вернуться на большую сцену и напомнить о себе в Haute Couture, Pret-a-Porter, украшениях и парфюмерии.

В феврале 1955 года были представлены стеганые кожаные сумки Chanel на металлических цепочках золотого или серебряного цвета. Дата их выпуска – 2/55 – и стала внутренним названием линии, ставшей легендарной. Как и твидовые костюмы марки, эти сумки до сих пор не вышли из моды. На протяжении 50-х годов великолепный вкус Коко Шанель продолжал прокладывать ей дорогу к успеху и всемирному признанию на модном поприще. Еще одним прорывом стал первый мужской аромат Chanel – Pour Homme. Он также выпускался под названием A Gentleman's Cologne и стал номером один среди всех мужских ароматов.

Весенняя коллекция Chanel 1957 года получила «модный Оскар» – Fashion Awards – в Далласе. Тем временем Вертхаймер купил у Бадера его 20% акций на парфюмерию Chanel, повысив общую долю своей семьи до 90%. В 1965 году управлять этой долей начал сын Пьера Вертхаймера – Жак.

### Смерть легенды: Chanel после Коко

10 января 1971 года Коко Шанель скончалась в возрасте 87 лет. До самой своей смерти она продолжала разрабатывать коллекции собственной марки и сотрудничать с другими компаниями. Например, с 1966 по 1969 годы кутюрье разрабатывала униформу для стюардесс одной их самых роскошных и престижных греческих авиакомпаний Olympic Airways. До Шанель такой чести удостаивалась только Пьер Карден.

После смерти Коко руководителями компании Chanel были назначены Ивонн Дудэль, Жан Кезубон и Филипп Гибурж. Через некоторое время весь модный дом был куплен Жаком Вертхаймером.

### Chanel под началом Карла Лагерфельда

В 1980-х годах по всему миру было открыто более 40 фирменных бутиков марки. К концу десятилетия в этих магазинах продавались роскошные духи стоимостью $200 за унцию, балетки за $225, платья за $11 тыс. и кожаные сумки за $2 тыс. Права на парфюм Chanel принадлежали только самому бренду и не распространялись на других дистрибьюторов.

В 1983 году на должность главного дизайнера Модного дома Chanel был назначен Карл Лагерфельд. Он стал ответственным за создание всех коллекций, другие же дизайнеры занимались сохранением классического стиля дома и поддержанием его легенды. Лагерфельд модифицировал стиль бренда, уйдя от старых линий Chanel к новым коротким штрихам и захватывающему дизайну. Коллекции Pret-a-Porter, разрабатываемые Карлом Лагерфельдом, традиционно презентуются каждый декабрь.

Выпуск в 1984 году нового аромата Coco от Chanel, названного в честь основательницы модного дома, поддержал успех бренда на парфюмерном рынке. Маркетологи Chanel утверждают: «Мы выпускаем новые ароматы раз в 10 лет, а не в три минуты, как это делают другие производители. Мы не вводим покупателей в заблуждение и не путаем их, ставя перед выбором. Они знают, чего ожидать от Chanel. Именно поэтому они возвращаются к нам снова и снова в любом возрасте».

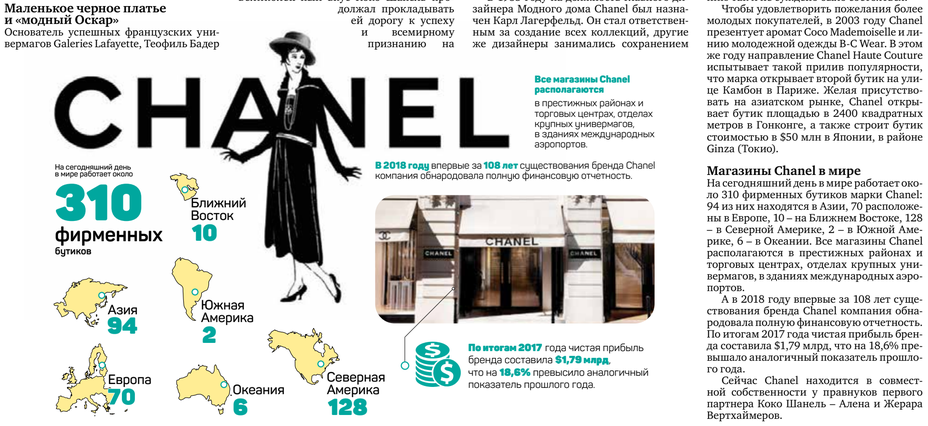
В 90-х годах компания стала лидером в области выпуска ароматов и маркетинга. Огромные инвестиции позволили значительно увеличить доход. Успех принес семье Вертхаймера около $5 млрд прибыли. В 1996 году был выпущен женский аромат Chanel Allure, в результате успеха которого, в 1966 по 1969 годы кутюрье разрабатывала униформу для стюардесс одной их самых роскошных и престижных греческих авиакомпаний Olympic Airways. До Шанель такой чести удостаивалась только Пьер Карден.

После смерти Коко руководителями компании Chanel были назначены Ивонн Дудэль, Жан Кезубон и Филипп Гибурж. Через некоторое время весь модный дом был куплен Жаком Вертхаймером.

### Chanel под началом Карла Лагерфельда

В 1980-х годах по всему миру было открыто более 40 фирменных бутиков марки. К концу десятилетия в этих магазинах продавались роскошные духи стоимостью $200 за унцию, балетки за $225, платья за $11 тыс. и кожаные сумки за $2 тыс. Права на парфюм Chanel принадлежали только самому бренду и не распространялись на других дистрибьюторов.

В 1983 году на должность главного дизайнера Модного дома Chanel был назначен Карл Лагерфельд. Он стал ответственным за создание всех коллекций, другие же дизайнеры занимались сохранением




### Магазины Chanel в мире

На сегодняшний день в мире работает около 310 фирменных бутиков марки Chanel: 94 из них находятся в Азии, 70 расположены в Европе, 10 – на Ближнем Востоке, 128 – в Северной Америке, 2 – в Южной Америке, 6 – в Океании. Все магазины Chanel располагаются в престижных районах и торговых центрах, отделах крупных универмагов, в зданиях международных аэропортов.

А в 2018 году впервые за 108 лет существования бренда Chanel компания обнародовала полную финансовую отчетность. По итогам 2017 года чистая прибыль бренда составила $1,79 млрд, что на 18,6% превысило аналогичный показатель прошлого года.

Сейчас Chanel находится в совместной собственности у правнуков первого партнера Коко Шанель – Алена и Жерара Вертхаймеров.

# Чем запомнилась прошедшая неделя в автомобильном мире?

**Последние новости от неавтомобильных разработчиков электромобилей, чистокровный Bugatti отмечает юбилей и не опускается до кроссовера, такси Rolls-Royce, а также итоги продаж BMW**

### Электромобилю Dyson – быть, а Apple – нет

Слышали об английском производителе бытовых электроприборов Dyson? Компания, получившая известность благодаря оригинальным техническим и дизайнерским решениям, вовсю готовится к выпуску собственного электромобиля! Последняя новость – Dyson переманил возглавить свое электромобильное подразделение Роланда Крюгера, бывшего президента Infiniti, старшего вице-президента Nissan и топ-менеджера BMW. С апреля мистер Крюгер будет руководить командой разработчиков из более 400 специалистов и курировать строительство сингапурского завода.

Да, разработанные в Великобритании электромобили Dyson будут выпускаться именно в Сингапуре. Он выбран из-за близости к поставщикам комплектующих и рынкам сбыта, а также благодаря наличию высококвалифицированной рабочей силы. Не случайно головной офис Dyson также переезжает в Сингапур.

За несколько лет с начала работы над проектом в него вкладывается 2 млрд евро: 1 млрд в автомобиль и столько же – в его тяговую батарею. Так что, нас вполне могут ждать революционные технологии, такие как литий-ионная батарея с высокоемкими электродами, повышающими плотность энергии (которая позволит почти вдвое увеличить пробега на одной зарядке), и так называемые «цифровые моторы» – электродвигатели без механической связи ротора и статора, сочетающие высокую мощность и низкий расход энергии.

О самом электромобиле пока можно сказать немного. Разработчики утверждают, что все работы ведутся с нуля (без использования существующих платформ известных автопроизводителей), а результат должен удивить. По словам директора компании Джима Роуана, Dyson не собирается делать автомобили, похожие на конкурентов: это будет что-то совершенно особенное. А основатель и глава фирмы Джеймс Дайсон дал понять, что машина не будет относиться ни к массовому сегменту, ни к спортивным моделям. Что же это будет? Скоро узнаем, ведь завод Dyson должен быть запущен в 2020 году, тогда же представят и серийный электромобиль марки.

Интересно, что практически одновременно стало известно о полном сворачивании проекта электрокара компании Apple. «Проект Titan» был закрыт еще в 2016 году, но работы над беспилотной системой управления, которую можно было бы использовать на автомобилях других производителей, продолжались. Система должна была быть готова к 2020 году, однако теперь на ней можно поставить крест. Штат автомобильного подразделения Apple сокращен еще на 200 человек.

Почему все так закончилось? Дело в том, что Apple, которой остро не хватало автомобильных компетенций, планировала привлечь к разработке электромобиля одного из автогигантов. Велись переговоры с концернами BMW и Daimler, однако они зашли в тупик – камнем преткновения стал вопрос о ведущей роли в проекте. Ни BMW, ни Daimler не хотели ограничиваться ролью банального поставщика комплектующих, даже для такой именитой компании, как Apple. Так не доставайся же ты никому! – видимо, в итоге решил генеральный директор Apple Тим Кук.

### Bugatti: юбилей и никаких кроссоверов

В этом году Bugatti исполняется 110 лет. Легендарная марка была основана Этторе Бугатти в 1909 году во французском Мольсеме и прославилась такими моделями: Type 35 Grand Prix, Type 55, Type 41 Royale, Type 57 SC Atlantic. Автомобили Bugatti сочетали безупречный стиль и неповторимую эстетику с передовыми технологиями и выиграли множество знаменитых гонок. Достойными наследниками классических моделей марки стали современные Veyron и Chiron – самые мощные, быстрые и дорогие серийные автомобили своего времени, разработанные после возрождения Bugatti под крылом немецкого концерна Volkswagen.

А как же Bugatti EB110 – спросите вы. Этот выдающийся суперкар образца 1991 года получил свой индекс в честь 110-летия со дня рождения Этторе Бугатти и был создан в период предыдущего возрождения марки в Италии. Та попытка оказалась безуспешной: фирма Bugatti Automobili S.p.A. обанкротилась в 1995 году. В 1998-м права на легендарную марку приобрел Volkswagen, а в 1999-м была основана новая компания Bugatti Automobiles S.A.S. со штаб-квартирой и заводом в историческом поместье Бугатти в Мольсеме.

Так что готовьтесь, в этом году нас ждет немало интересных новостей от Bugatti!

И вот уже одна из них: элитарная марка не собирается выпускать кроссовер в погоне за Rolls-Royce, Bentley и Lamborghini. Несмотря на муссировавшиеся слухи, глава Bugatti Штефан Винкельманн официально заявил, что по этому поводу принято окончательное решение. Так что, если в производственной программе компании и появится еще одна модель, кроме Широна, то, вероятно, это будет роскошный седан с фирменным двигателем W16.

### Такси Rolls-Royce Cullinan

А Rolls-Royce как раз продолжает продвигать свой и без того отлично продающийся внедорожник Cullinan. Этой зимой британская марка организует для гостей отеля Les Airelles в Куршевеле поездки на самые высокие горнолыжные склоны (на высоте 1747 метров над уровнем моря) на Cullinan Ski Taxi, которое подготовило отделение индивидуальных заказов Rolls-Royce Bespoke. А для прочих поездок к услугам гостей будет кабриолет Rolls-Royce Dawn. По вечерам англичане будут подробно знакомить потенциальных клиентов с автомобилями, а по соседству будет открыта студия по заказу Cullinan.

### Итоги продаж BMW '2018

С некоторым отставанием от главных конкурентов по «большой немецкой тройке» (см. предыдущий номер нашей газеты) итоги 2018 года подвела компания BMW. Глобальные продажи баварского премиум-бренда достигли 2,13 млн единиц, что на 1,8% выше результатов 2017 года. Таким образом, ушедший год стал самым успешным в истории марки.

Лучший рост продемонстрировали модели SUV (кроссоверы линейки X): их доля среди остальных BMW увеличилась с 34 до 37%. Бестселлером с отличной динамикой роста является и 5 серия – продано 329 тыс. единиц (+13%). Также растет спрос на спортивные M-модели: +27% и 103 тыс. реализованных машин. А вот продажи гибридов и электромобилей BMW пока на порядок ниже. Например, i3 разошелся тиражом в 35 тыс. единиц.

Apple Car

Dyson plant

Основатель и глава компании **Dyson** Джеймс Дайсон и его «электромобиль»

# В преддверии Женевского автосалона

**Какие новинки принесла нам прошедшая неделя? Пока автопроизводители приберегли главные премьеры до Женевского автосалона, который откроется в начале марта, искушенных автолюбителей балуют особыми версиями уже известных моделей**

### Специальные исполнения

Любимый «казахский» внедорожник Toyota Land Cruiser 200 обзавелся очередной юбилейной версией. Но можете не потирать руки в предвкушении, а лишь сглотнуть слюну: Land Cruiser 200 Heritage Edition предназначен для рынка США. Повод – 60-летие выхода «Ленд Крузера» на американский рынок.

В чем отличия Heritage Edition от обычных «двухсоток»? Внешне юбилейные машины можно будет узнать по оригинальным 18-дюймовым колесам BBS бронзового цвета и шильдикам в ретростиле на задних стойках кузова. Часть решетки радиатора окрашена черным, а оставшийся хром затемнен. Также для цельности образа убраны хромированные молдинги дверей и подножки. Зато добавлена защита трансмиссии, радиатора, бензобака и элементов подвески. А салон обтянут особой кожей с контрастной прострочкой и снабжен специальными моющимися ковриками. За основу для юбилейного исполнения взят Land Cruiser с пятиместным салоном, вентиляцией передних кресел, четырехзонным климат-контролем и аудиосистемой JBL.

Силовой агрегат не трогали – в Штатах Land Cruiser 200 предлагается с бензиновым двигателем V8 5.7 (386 л.с.) и 8-диапазонным «автоматом» (у нас такой мотор доступен только на люксовом Lexus LX 570).

Привилегированные американские поклонники «крузака» смогут приобрести один из 1200 автомобилей серии Heritage Edition начиная с лета. Стоимость пока неизвестна, но если базовый Land Cruiser оценивается в США в $85 000, смело можно накидывать еще десятку, а то и больше.

Британская лакшери-марка Aston Martin также подготовила лимитированную серию своего свежего суперкупе DBS Superleggera – TAG Heuer Edition. Как вы догадались, она выпущена совместно со швейцарской часовой фирмой TAG Heuer (два бренда объединяет спонсорство команды «Формулы-1» Red Bull). В отличие от Land Cruiser 200 Heritage Edition, DBS от TAG – настоящий эксклюзив, их будет сделано всего 50 экземпляров. Все они будут окрашены в потрясающий черно-баклажановый цвет «хамелеон» Monaco black, дополненный шинами Pirelli Color Edition с контрастным красным кантом и красными же тормозными суппортами, проглядывающими сквозь черные колесные диски. Крыша, корпуса боковых зеркал и задний диффузор выполнены из углепластика. Черный интерьер с красными акцентами, помимо кожи, отделан алькантарой и «мраморным» карбоном. Техническая начинка стандартная: мотор V12 5.2 битурбо (715 л.с.), 8-скоростной «автомат» и задний привод. Еще один приятный момент: в комплекте с DBS Superleggera TAG Heuer Edition заказчик будет получать хронометр бренда. Производитель не сообщает цену на эксклюзивную модель, но обычный DBS Superleggera стоит около $300 000.

### Инфернальный «Гелик»

Лучший на сегодняшний день обвес на новый Mercedes G-класса, по нашему мнению, подготовила российская компания TopCar Design.

Ее проект Inferno на базе Mercedes-AMG G63 выглядит стильно, аккуратно и гармонично. Оригинальные внешние детали выполнены из углепластика. Один сложный и отлично проработанный капот чего стоит. Плюс фирменные диски, выхлопная система и отделка интерьера плетеной кожей с сечением «под карбон». Кропотливый ручной труд…

Вживую полюбоваться этим великолепием можно будет на Женевском автосалоне в начале марта.

**Полосу подготовил Диаз Абылкасов**

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 30.01.2019 г. Заказ N 24969.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04