ИНТРИГА Стр.9

Можно ли в Казахстане отстранить директора от должности

АКЦЕНТ Стр.6

Почему надо признать криптоактивы законными

МНЕНИЕ Стр.3

Димаш Досанов, генеральный директор АО «КазТрансОйл»

КАПИТАЛ

№38 (684)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 7 НОЯБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ЖССБК использует японский менеджмент
страница 5

Как эффективно управлять репутацией в интернете
страница 10

Работает ли сегодня финансовый асар
страница 5

Кто и как в Казахстане делает бизнес на балете
страница 8

Зачем считать коэффициент долговой нагрузки
страница 2

Мы в сети

kapital.kz

Цена на золото: есть ли причины для роста?

Арсен Малтабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

Согласно официальным данным Национального банка РК, один грамм золота на начало текущей недели стоил 18 835,73 тенге, при этом рост в годовом выражении составил около 29%. Большая доходность в отличие от банковских вкладов или покупки иностранной валюты присуща инвестициям в золото.

Обычно рост цен на этот драгоценный металл связывают с актуальными мировыми трендами. К концу июня текущего года на спотовых и фьючерсных рынках было зафиксировано достижение шестилетнего максимума. Тогда за тройскую унцию давали до $1 420. Такого не было с августа 2013 года. В следующий раз поднятие цены было зафиксировано на отметке в $1 440. Хотя потом она на немного снижалась, высокий уровень по сегодняшний день остался, несмотря ни на какие обстоятельства.

Цена на драгметалл зависит от событий в мире, и они влияют гораздо сильнее, чем себестоимость добычи золота. В 2019 году рост нестабильности мировой экономики заставляет многих аналитиков прогнозировать повторение краха финансовых систем по сценарию 2008 года. Не исключены при этом даже очередная эскалация инфляционных процессов и снижение стоимости имеющихся ликвидных активов. В общем, оба этих варианта обещают быть благоприятными для золота. Если говорить утрированно, то золото давно завоевало статус традиционного защитного инструмента инвесторов. Активная покупка желтого металла происходит тогда, когда вкладываться в другие товары или ценные бумаги просто небезопасно (например, в период падения рынков).

Многие аналитики сегодня пытаются понять, какие же активы, предназначенные для защиты инвестиций, будут превалировать в конце 2019 года и в начале 2020-го. Ожидаемое падение индексов на фондовых биржах уже сегодня поставило целый ряд острых вопросов, но среди них два основных. Первый касается степени надежности гособлигации в качестве главного рынка инвестиций и интереса инвесторов к ним. Второй – в связи с тем, что кредит доверия к золоту в качестве мирового резервного инструмента постоянно растет, интересно насколько может повыситься цена на него?

Тихая гавань для инвестора

Июньское повышение цен на золото в основном связывают с жестким противостоянием США и Ирана на Ближнем Востоке. В летний период то и дело приходили новости о нападениях на нефтяные танкеры в Персидском заливе. После этого были сбиты военные беспилотники, взрывались нефтяные скважины саудитов. Все это вынуждало инвестиционные компании подстраиваться под новые геоэкономические реалии. Тогда военного конфликта удалось избежать, но для инвесторов все это стало неким сигналом для действий.

В середине прошлой недели на фоне торговой неопределенности произошел очередной рост цен. Ранее президентом США Дональдом Трампом было сделано заявление о том, что близится первый этап подписания торговой сделки с Китаем. Позже в СМИ сообщалось, что официальными представителями Правительства Китая ставится под сомнение возможность заключения долгосрочного торгового соглашения со Штатами. Возникшая торговая неопределенность в конечном счете стала катализатором повышения стоимости золота.

Но что же из этого следует? И в первом, и во втором случаях инвесторы понимали, что лучше финансы перенаправить в надежные активы. И сейчас, по-видимому, золото лучше остальных подходит на эту роль. Но чтобы получить фундаментальный ответ на поставленные ранее вопросы, необходимо в целом проанализировать распределение денежных потоков хотя бы на текущий год. Сейчас с полной уверенностью можно утверждать, что в область реальной экономической деятельности из сферы финансов постепенно могут начать перетекать солидные денежные массы. В свою очередь это должно привести к росту ставок. Если посмотреть динамику за последние четыре года, то гособлигации США десятилетней давности увеличили доходную часть с 1,385 до 3,227%. На текущий же момент показатель на срединном уровне – 1,560%.

Существует крепко устоявшееся мнение, что единственной защитой для инвесторов в подобной ситуации становится вложение средств в гособлигации. Но так ли это? Отчасти – да, но не во всем. Инвесторы начинают искать безопасную гавань для вложений, когда волатильность рынка ценных бумаг на высоком уровне.

Определенный отток средств к рынку государственных облигаций, конечно же, стал результатом спада индексов фондового рынка. И это даже позволило провести небольшие корректировки. Но можно заметить, что данная стадия кредитного цикла определяет постоянное снижение денежных поступлений в сферу финансов. Как следствие, уменьшается стоимость ценных бумаг. И опять же, кредитный цикл в своей последней стадии однозначно предполагает перенаправление денежных потоков из финансовой сферы в реальную экономику.

Признаками этого, скорее всего, послужат расшатывание рынков и старт новых программ количественного смягчения. Но можно ли рассчитывать на работоспособность «подушек безопасности», использованных в прошлом? Ведь часто высказывается мнение о раздутых мыльных пузырях. Но даже в этой ситуации мейнстримеры уверены, что систему можно и дальше обеспечивать гособлигациями. Утверждения подобного рода в основном, конечно же, базируются на авторитете признанных финансистов, но как бы то ни было, главное теперь – не «проморгать» назревание кризиса1970-х годов. Тогда массовый уход инвесторов от облигаций и акций к реальному золоту стал поводом для резкого поднятия цен более чем в 20 раз.

Вариант развития событий по образцу того времени, конечно же, не гарантирован, но и не сброшен со счетов. Ведь по факту не были исполнены долговые обязательства перед участниками рынка. А сейчас, как свидетельствуют открытые данные, объемы долгов превышают во много раз все предыдущие. Также крайне неблагоприятным образом складывается соотношение задолженности и ВВП.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

8,9 трлн тенге

составил объем безналичных операций казахстанцев на 1 октября этого года

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Алекс Файетт,

глава венчурного фонда ACME

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Наши предприниматели часто жалуются, что государство не создает условия для ведения бизнеса, однако никто не говорит о тех нарушениях, которые происходят в регионах. Сегодня предприятия, которые получают прибыль, вообще нигде не зарегистрированы»,

– вице-министр финансов РК Руслан Енсебаев.

Подробнее [Стр.8]

Бренд

Nike:

начавшийся с фургонной продажи кроссовок бизнес теперь приносит миллиарды долларов

Подробнее [Стр.11]

Цена на золото: есть ли причины для роста?

[Начало на стр. 1]

Пример США практически ни у кого не оставляет сомнений в том, что $23 трлн в виде долга американцев не удастся погасить никогда. И сегодня видно, что инвесторами предпринимается попытка пролонгации этой огромной задолженности.

Что для иностранца плохо, то для нас…

В прошлом приобретение Китаем и Японией основной массы гособлигаций США долгое время позволяло жить Штатам не по средствам. Но с кризисного 2008 года понесенные убытки коренным образом поменяли данную ситуацию.

Подавление большого уровня инфляции в 1970-х годах потребовало от тогдашнего руководителя Федеральной резервной системы (ФРС) Пола Волкера использовать двузначные цифры для ставок по процентам. Схожий вариант действий, скорее всего, придется искать и Джерому Пауэллу в сложившейся ныне ситуации. Опыт подсказывает, что для подстраховки от банковского коллапса (по сценарию 2008-2009 годов) ФРС станет наращивать денежную массу. Но опять же, станут ли после этого вкладчики приобретать гособлигации американского казначейства? Иными словами, скорость воспроизводства денежной массы ФРС может привести к переориентации к золоту.

В целом для Казахстана рост цен на золото – это больше хорошая новость, чем плохая. Согласно официальным данным финрегулятора РК, большая часть валовых международных резервов номинирована в золоте. Его общая стоимость по состоянию на сентябрь 2019 года составила $18,05 млрд, или с начала года объем вырос на 25%. Резервы в свободно конвертируемой валюте за это время сократились на 35%.

Растет в Казахстане и свое производство. По данным Нацбанка, за два квартала 2019 года в республике было добыто на 10% больше аффинированного золота, чем за аналогичный период 2018 года. За этот же период 2017-го было добыто менее 17 тонн, а в 2016 году – около 13 тонн.

Вместе с этим растет экспортный потенциал. За тот же период 2019 года Казахстан продал за рубеж больше тонны обработанного и полуобработанного золота. Растет спрос на драгметалл и со стороны населения страны. С момента запуска программы по продаже и выкупу мерных слитков аффинированного золота для населения на начало второго квартала 2019 года реализовано почти 8 тыс. слитков общим весом более 290 кг.

Поиск логического решения в сложной ситуации в финансовом мире, очевидно, приведет к равномерному и постепенному росту цены. Как и после кризисного 2008 года, несколько лет подряд золото будет подчиняться негласным законам рынка. В данном случае в действие войдет простая зависимость – чем меньше стоит любой финансовый инструмент накопления резервов, тем выше цена на золото. Следовательно, это приведет к тому, что стоимость на драгметалл может достигнуть немыслимых значений. Сегодня уже становится ясно, что золото будет планомерно отвоевывать статус единственной возможной защитной гавани для инвесторов.

Инвестиции в бизнес: ищи кому выгодно

Мариям Бижикеева

Малый и средний бизнес зависит от условий по банковским займам: именно кредитование БВУ на сегодня остается одним из ключевых инструментов для его развития. Вне государственных программ, по данным ranking.kz, кредиты предлагают 19 комбанков из 27 с эффективной ставкой от 13,2 до 34% годовых. Фиксированная максимальная сумма займа варьируется от 1 млн до 5 млрд тенге. Однако, как утверждают специалисты KASE, привлечение финансирования через инструменты фондового рынка представляет собой отличную альтернативу банковскому кредитованию.

В течение трех лет после проведения IPO «Актюбинский завод металлоконструкций» привлек 800 млн тенге, а горнорудная компания «БАСТ» за четыре года – 359,6 млн тенге. Как уверяет Кайрат Турмагамбетов, управляющий директор по развитию бизнеса KASE, у инструментов фондового рынка, в сравнении с банковским кредитованием, есть ряд преимуществ. Компания сама определяет более удобные для нее способы привлечения финансирования: размещение акций или выпуск облигаций. Например, при выпуске акций собственник компании продает ее часть, при этом не теряя над ней контроль. При продаже акций компаниям нет необходимости возвращать полученные средства, а обязательства по выплате дивидендов отсутствуют. Выпуск акций дает возможность привлечения денег без залога, при этом у компании появляется рыночная оценка. Говоря об облигациях, эксперт отметил, что в текущем году размещения прошли успешно, и спрос был равен предложению. Иными словами, компании, представители МСБ, привлекли денег на рынке, как и планировали.

«Основными преимуществами выпуска, например, облигаций является его гибкость: компания сама определяет срок займа, периодичность выплаты купона (вознаграждения), и самое главное – тело самого займа выплачивается в конце срока погашения. То есть компании не придется ежемесячно, как в случае с банковским займом, выплачивать основной долг и проценты. Это позволяет не выводить значимые суммы из оборота и более эффективно управлять денежными потоками. Привлекая деньги посредством выпуска облигаций, компания диверсифицирует источники финансирования и перестает быть зависимой от одного кредитора», – говорит Кайрат Турмагамбетов.

На Казахстанской фондовой бирже при этом затруднились назвать основные причины неуспешных размещений. По мнению управляющего директора по развитию бизнеса KASE, поскольку основную работу МСБ при выпуске ценных бумаг ведет непосредственно со своим финансовым консультантом, то бирже, как организатору торгов, не всегда известны все детали. При размещении обычно компании обращаются к бирже за предварительной консультацией, после находят финансовых консультантов, которые помогают выпустить им ценные бумаги. «Успех размещения во многом зависит от финансовых консультантов и самого эмитента», – отметил Кайрат Турмагамбетов.

«Основными причинами неуспешного размещения МСБ обычно являются непривлекательные условия, предлагаемые инвесторам, когда ожидаемый доход от инвестиций не соответствует уровню риска, – считает Дмитрий Шейкин, главный аналитик департамента исследований Halyk Finance. – В ходе становления казахстанской биржи применялись повышенные регуляторные требования, затруднявшие МСБ доступ на фондовый рынок. Сейчас механизмы доступа значительно упростились, однако в результате унификации пенсионной системы и увеличения присутствия государства в экономике количество потенциальных инвесторов значительно сократилось. Кроме того, так как фондирование субъектов МСБ сопряжено с высокими кредитными рисками, мы считаем, что механизм банковского залогового кредитования является более комфортной альтернативой по сравнению с приобретением долговых и долевых ценных бумаг таких эмитентов».

На фоне имеющихся ставок по кредитам у БВУ и сокращения потенциальных инвесторов на бирже МСБ предпочитает участвовать в госпрограммах по субсидированию: финансирование через государственные программы обходится предприятиям МСБ намного дешевле, чем получение финансирования через инструменты фондового рынка. То есть когда на рынке есть дешевое финансирование с относительно несложным механизмом получения данных финресурсов, экономические агенты будут ставить в приоритет именно эти источники финансирования своей деятельности.

«Безусловно, это вносит искажения в рыночные условия и блокирует механизмы трансмиссии средств посредством рыночной финансовой системы, но сложившийся механизм бюджетного кредитования экономики является данностью на текущей момент и в парадигме экономических отношений будет оставаться актуальным еще в течение долгого времени. Происходит это отчасти и от того, что внутреннее потребление домохозяйств в Казахстане удовлетворяется за счет импортных товаров, а внутреннее производство остается неразвитым. Отечественный МСБ, к сожалению, испытывает значительные трудности при конкуренции с импортом как по ценам, так и по качеству», –говорит Дмитрий Шейкин.

Кому оно надо?

Доля физических лиц, участвующих на отечественном фондовом рынке, крайне невысока. По данным экспертов KPMG, около 0,7% казахстанцев имеют брокерский счет в Центральном депозитарии. Для сравнения: в России этот показатель равен 1,3%, а в США – 51,9%. Кроме того, по наблюдениям экспертов KPMG, на рынке наблюдается тренд снижения прибыльности брокерско-дилерского бизнеса. Основным фактором является объединение всех частных пенсионных фондов в ЕНПФ. Консолидация привела к резкому снижению ликвидности и количества сделок на фондовом рынке Казахстана. ЕНПФ, имея консервативную стратегию, инвестирует в основном в государственные ценные бумаги и ценные бумаги компаний квазигосударственного сектора, а также оказывает поддержку банковскому сектору через покупку облигаций некоторых крупных казахстанских банков. Также на прибыльность брокерских фирм повлияло ужесточение требований регулятора к инвестиционному портфелю страховых компаний и банков, которые являются одними из ключевых институциональных инвесторов на казахстанском фондовом рынке и крупными клиентами брокерско-дилерских компаний.

«Потенциал роста компаний на внутреннем рынке достаточно ограничен для мелких и средних компаний, если только они не финансируются государством. Крупные экспортно ориентированные компании обладают достаточно хорошей перспективой найти своего инвестора. Также привлекательными являются крупные компании с устоявшимся производственным циклом и сложившейся клиентской базой», – отмечает главный аналитик департамента исследований Halyk Finance.

Активность на рынке: в чем соль?

Стимулирование активности на рынке капиталов эксперты KPMG видят в развитии торговых площадок по привлечению инвесторов для бизнеса и адаптации регуляторных ограничений. По первому направлению можно отметить запуск торговой площадки KASE Private Market, инициированной «Казына Капитал Менеджмент» (ККМ). Площадка предназначена для предоставления субъектам МСБ в организационно-правовой форме товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) альтернативного источника финансирования без необходимости получения статуса публичной компании. При этом правилами KASE Private Market определен надлежащий уровень раскрытия информации о ТОО и механизм расчетов по сделкам купли-продажи долей ТОО, обеспечивающий инвесторам удобный и безопасный инструмент для прямых инвестиций. Преимуществом площадки KASE Private Market является то, что применяются облегченные требования к малым и средним предприятиям по сравнению с организациями в форме акционерного общества.

По мнению KPMG, KASE Private Market открывает для всех видов инвесторов новые возможности приобретения долей участия в перспективных проектах и диверсификации своих инвестиционных портфелей. В свою очередь, фонды прямых инвестиций смогут привлекать инвестиции как на этапе привлечения финансирования, так и на этапе выхода из проектов, что потенциально позволит стимулировать процесс притока инвестиций в сферу МСБ, придаст значительный импульс развития ПИ в РК.

В то же время, по мнению экспертов, передача пенсионных активов независимым управляющим даст возможность рассмотрения инвестирования пенсионных денег в ФПИ.

Станет ли пенсионная реформа по передаче части активов ЕНПФ в управление частным компаниям драйвером развития фондового рынка и рынка ПИ – зависит от условий инвестирования, которые будут установлены для компаний по управлению пенсионными активами (КУПА). Если будут предъявляться требования к рейтингам от BB- и выше, то деньги будут вкладываться в квазигосударственные компании – и развития рынка не будет. Эксперты KPMG считают, что развитию фондового рынка будет способствовать установление требований к значительной диверсификации портфелей КУПА и предоставление им возможности инвестировать небольшую долю активов в компании среднего размера.

В международной практике во многих странах пенсионные фонды имеют возможность инвестировать небольшую часть средств в ФПИ. Однако для получения инвестиций из пенсионных средств к ФПИ предъявляется ряд требований по наличию лицензии/регистрации в уполномоченном органе, регулярной публикации отчетности, качеству инвестиционных активов и прочие требования. На ранних этапах развития рынка ПИ в Казахстане предпочтительно не ужесточать меры централизованного регулирования и позволить рынку развиваться самостоятельно. Инвестиции институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых компаний и пр.) могут стать более актуальными при достижении рынком ПИ определенной зрелости.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙБЕК КАЙЫП

+ назначен председателем правления АО «First Heartland Jýsan Bank» (Jýsan Bank)

ГАБИТ КОЙШЫБАЕВ

+ назначен Чрезвычайным и Полномочным послом Республики Казахстан в Китайской Народной Республике

ПОЛ ТОРСТЕН

+ избран членом совета директоров – независимым директором АО «Банк «Bank RBK»

СЕРГАЗЫ ОМАШ

+ назначен председателем Комитета геодезии и картографии Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

ТЕМИРТАЙ ИЗБАСТИН

+ назначен Чрезвычайным и Полномочным послом Республики Казахстан в Республике Болгария

ТИМУР ЖАНКЕ

+ избран председателем совета директоров АО «Ипотечная организация «Казахстанская Ипотечная Компания»

ТИМУР ПРИМБЕТОВ

+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Латвийской Республике

Коэффициент долговой нагрузки не всегда отражает платежеспособность

Анна Видянова

Какая связь между перекредитованностью населения и дефолтом финансовых институтов, о чем говорит коэффициент долговой нагрузки и каков опыт других стран – об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с директором по скорингу аналитической компании FICO Еленой Коневой. По ее словам, если заемщик имеет 1-2 кредита, то не всегда можно говорить о его перекредитованности.

– По данным Первого кредитного бюро (ПКБ), в Казахстане количество договоров займа на одного человека незначительно увеличилось за последний год и составляет 1,72. По вашим оценкам, насколько этот показатель критичен? Можно ли говорить о том, что казахстанцы перекредитованы и что это негативный тренд?

– Сам по себе показатель по количеству кредитов на одного заемщика на самом деле не говорит об уровне перекредитованности, потому что важнее посмотреть на отношение долговой нагрузки к доходам заемщика. Показатель 1,7 может свидетельствовать о том, что у одного человека может быть две кредитные карты с небольшим кредитным лимитом. Если это так, то такая ситуация не должна вызывать обеспокоенность со стороны регулятора. А вот если на одного заемщика приходится две ипотеки, тогда риск невозврата одного из этих займов повышается. То есть реальный уровень закредитованности заемщика можно узнать, посмотрев, какие именно кредиты он имеет, насколько они долгосрочны.

– Какие показатели по степени закредитованности в других странах?

– Например, на одного жителя Турции приходится в два раза больше кредитов, чем в Казахстане.

– В настоящее время коэффициент долговой нагрузки (КДН) для заемщиков, которые оформляют кредиты в банках, составляет 50%. То есть ежемесячный платеж не должен превышать половины официального дохода заемщика. Недавно глава Нацбанка Ерболат Досаев сообщил, что планируется пересмотреть порядок расчета КДН и ввести дополнительные требования к собственному капиталу банков. Эти меры должны ограничить выдачу беззалоговых потребительских займов. Насколько КДН влияет на кредитоспособность заемщика?

– В целом, внедрение коэффициента долговой нагрузки – положительная мера, потому что Нацбанк за счет этого инструмента пытается обезопасить банки и заемщиков от риска невозврата по займу, ведь регулятор отвечает за развитие рынка и за его стабильность.

Стремление Нацбанка ограничить долговую нагрузку понятно, потому что реально перекредитованное население может негативно повлиять на качество кредитного портфеля БВУ и даже привести к дефолту финансовых институтов. Вспомните мировой финансовый кризис 2008 года, отправной точкой для которого послужило банкротство четвертого по величине в США инвестиционного банка Lehman Brothers. В считанные дни кредитные рынки Штатов и других стран фактически закрылись. Его объемы были такими, что вся финансовая система страны фактически оказалась на грани коллапса.

Тренд по внедрению для банков и других финансовых структур коэффициента долговой нагрузки особенно активно наблюдается в странах СНГ. Например, в России с 1 октября 2019 года Центральный банк РФ для борьбы с ростом необеспеченного кредитования ввел надбавки к коэффициентам риска в зависимости от уровня показателя долговой нагрузки (ПДН) и полной стоимости кредита. С этой даты банки при выдаче потребительского кредита на сумму свыше 10 тыс. рублей (60 тыс. тенге) обязаны рассчитывать ПДН заемщика – отношение выплат по всем кредитам, включая вновь выдаваемый, к доходам клиента. Чем это соотношение будет выше, тем более сильное давление через коэффициенты риска новый заем окажет на обязательный норматив достаточности капитала банка. То есть в этом случае банкам придется создавать дополнительные резервы.

В то же время, с нашей точки зрения, как компании, которая занимается аналитикой, внедрение КДН – это достаточно спорное решение. Потому что, во-первых, когда мы исследуем влияние долговой нагрузки заемщика и вероятность дефолта по кредиту, мы не видим прямой взаимосвязи этих показателей. Например, одно из наших исследований показывает, что независимо от соотношения размера долговой нагрузки и суммы дохода заемщики ведут себя совершенно по-разному. То есть заемщик, который зарабатывает в несколько раз больше, чем его ежемесячный платеж в банке, не всегда может платить по своему кредиту вовремя – а может вообще не платить по нему. И наоборот, заемщики, которые зарабатывают очень мало, могут своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам по займу. То есть степень риска зависит от ответственности самого заемщика, его финансовой культуры.

Во-вторых, когда банки считают коэффициент долговой нагрузки, они учитывают только уровень финансовой нагрузки по кредиту. Между тем у нас как у аналитиков возникают вопросы: что считать заработком заемщика и что именно считать его долгом.

По нашим оценкам, в странах СНГ заемщики официально не могут подтвердить банкам и другим финансовым кредиторам весь свой заработок. То есть, с одной стороны, заемщики могут иметь дополнительный доход, который не учитывается банком, с другой – если мы говорим о долге перед банками или какими-то другими финансовыми организациями – этот долг измеряем. Но ведь у заемщика могут быть долги перед родственниками, друзьями – зачастую их нельзя подтвердить документально перед банками. Подытожу – говорить о том, что внедрение коэффициента долговой нагрузки однозначно снизит риск невозврата по кредиту нельзя.

– Что надо предпринять банкам и регулятору для того, чтобы фининституты выдавали кредиты более платежеспособным заемщикам? Возможно, в других странах вводились какие-то инструменты, которые показали свою эффективность?

– Думаю, давать советы регулятору не совсем корректно. Все страны разные и опыт одной не обязательно будет успешным для ее соседей. В последнее время стали популярны «регуляторные песочницы», в которых регулятор тестирует возможные идеи, изучает их применимость в масштабах страны.

Димаш Досанов: Мы делаем то, что экономически целесообразно

Асия Агибаева

Доставить нефть на НПЗ, обеспечить экспорт казахстанского сырья и увеличить транзит через территорию Казахстана – основная задача АО «КазТрансОйл». В 2012 году компания получила статус национального оператора по магистральному нефтепроводу и стала первым участником «Народного IPO». Что сегодня происходит с акциями «КазТрансОйла», куда компания направляет свои инвестиции и как поддерживает молодых специалистов, рассказал генеральный директор АО «КазТрансОйл» Димаш Досанов.

– Димаш Габитович, недавно были опубликованы итоги производственной деятельности компании за 9 месяцев. Каких результатов вы ожидаете до конца года?

– По итогам 9 месяцев наша компания перевыполнила плановые показатели по грузообороту и объемам транспортировки нефти. Консолидированный грузооборот нефти составил 34,3 млрд тонно-километров (на 793 млн тонно-километров больше планового показателя). Объем транспортировки нефти отдельно по системе нефтепроводов «КазТрансОйл» сложился на уровне 33,3 млн тонн (на 375 тыс. тонн больше плана), грузооборот составил 28,3 млрд тонно-километров (на 527 млн тонно-километров больше плана).

По сравнению с фактическими показателями прошлого года наблюдается снижение, это связано с уменьшением сдачи нефти со стороны наших грузоотправителей, в частности, кумкольской группы месторождений. При этом нужно учитывать факторы, которые не зависят от деятельности компании. Поставки нефти по нашей системе магистральных нефтепроводов ведутся по графикам, утверждаемым Министерством энергетики РК.

«КазТрансОйл» предоставляет равный доступ грузоотправителям к своей системе нефтепроводов. В то же время с некоторыми партнерами, которые транспортируют свои объемы по нефтепроводу КТК, мы имеем договоры на гарантированные объемы прокачки нефти по нашей системе нефтепроводов по принципу «ship or pay». И это правильно, грузоотправители должны иметь альтернативные маршруты поставок нефти.

Что касается финансовых результатов, то итоги за 9 месяцев еще не подведены. По состоянию на 31 июля 2019 года по группе компаний АО «КазТрансОйл» была проведена очередная переоценка активов. Эта процедура проводится один раз в три года в соответствии с требованиями учетной политики всей группы компаний и Международными стандартами финансовой отчетности. Последний раз переоценка проходила у нас в 2016 году. Если вкратце – стоимость активов определяется на основании отчетов независимых оценщиков. Сейчас результаты независимой оценки находятся на согласовании с внешним аудитором. Ее итоги будут отражены в консолидированной финансовой отчетности компании за 9 месяцев 2019 года.

– А чем вы можете объяснить снижение котировок акций компании в этом году?

– Наши акции растут в преддверии выплаты дивидендов: пик котировок достигается примерно в феврале-мае каждого года, за которым следует снижение после выплаты дивидендов. К большому сожалению, с 2014 года постдивидендное снижение котировок усиливается внешними факторами, которые негативно влияют на настроения части инвесторов. В этом году существенное влияние оказала эмоциональная реакция рынка на размер дивиденда за 2018 год и изменение курса национальной валюты.

Надо учитывать, что с момента IPO «КазТрансОйл» является одной из немногих компаний из представительского списка индекса KASE, которая стабильно выплачивает дивиденды. За это время компания выплатила акционерам порядка 330 млрд тенге. Суммарный размер дивидендов в расчете на одну акцию составляет 857 тенге, то есть 118% к цене размещения. За последние четыре года «КазТрансОйл» выплачивал дивиденды, превышающие чистую прибыль. В этот раз ожидания миноритарных акционеров не совпали с реальностью.

Если оценивать компанию по показателю совокупного дохода акционеров (total shareholder return – TSR), то, очевидно, что «КазТрансОйл» обеспечивает своим акционерам более чем привлекательную доходность. За весь период с даты проведения IPO средняя доходность акционеров превышает 22%.

– То есть акции недооценены?

– Уровень текущих котировок не соответствует фундаментальным показателям компании и мультипликаторам, используемым для оценки публичных компаний. И это не только мое мнение. Оценки и рекомендации аналитиков фондового рынка подтверждают высокий потенциал роста котировок акций «КазТрансОйла». Об этом же свидетельствует готовность инвесторов покупать бумаги на текущих уровнях. В сентябре, например, доля торгов акциями «КазТрансОйла» составила почти 10% от всего объема торгов всеми акциями на KASE. И это при том, что в обращении находится 138 наименований акций.

Очевидно, что котировки акций «КазТрансОйла» завершают очередной цикл снижения и в ближайшее время должны перейти к росту, что подтверждается динамикой торгов в октябре.

– Вы говорили о капитальных затратах. Во что вы инвестируете – в улучшение инфраструктуры, технологии, IT?

– Мы инвестируем в свою основную деятельность – поддержание надежности трубопроводов, потому что можем вкладывать только в то, что действительно необходимо. Поскольку «КазТрансОйл» является субъектом естественных монополий, нашу инвестиционную деятельность контролирует Комитет по регулированию естественных монополий (КРЕМ). Задача курирующих органов – регулировать тарифы, наша задача – обеспечить надежную транспортировку нефти. В своей инвестиционной программе мы предусматриваем первоочередные инвестиции и учитываем их влияние на уровень тарифов. Заявку на утверждение инвестиционной программы рассматривают и согласовывают Министерство энергетики и КРЕМ.

Компания активно инвестирует в строительство новых и расширение действующих объектов, реконструкцию и модернизацию. Сейчас мы ведем строительно-монтажные работы по замене трубы на участках магистрального нефтепровода «Прорва-Кульсары», завершить их планируется до конца этого года. Также в этом году начнутся работы по замене отдельных участков линейной части экспортного нефтепровода «Узень-Атырау-Самара» общей протяженностью 31 км. Завершить ремонт планируем в следующем году.

Большая работа проводится на нефтеперекачивающих станциях. В этом году мы начали реконструкцию системы электроснабжения и автоматики на НПС «Степное», реконструируем системы частотного регулирования магистральных насосных агрегатов ГНПС «Кумколь». Начато строительство магистральной насосной станции на ГНПС «Узень» и подпорной насосной на НПС «Жетыбай», проводятся работы по модернизации производственно-технологической связи и систем автоматизации.

До конца нынешнего года планируется завершить строительство водовода «Кульсары-Тенгиз». Новый водовод протяженностью 104,2 км и пропускной способностью 13,2 тыс. кубометров в сутки предназначен для поставки технической воды для производственных и технических нужд ТОО «Тенгизшевройл». В результате будет обеспечена подача воды в объеме, необходимом для предстоящего расширения производства ТОО «Тенгизшевройл». Проект полностью финансируется ТШО.

Кроме того, группа компаний «КазТрансОйл» завершает реконструкцию двух водонасосных станций, проводит замену 56 км участка магистрального водовода «Астрахань-Мангышлак». В результате объем подачи воды по водоводу вырастет с 95 до 125 тысяч кубометров воды в сутки. Это означает, что ситуация с водоснабжением для жителей Атырауской и Мангистауской областей, нефтедобывающих, промышленных предприятий и сельхозпроизводителей региона значительно улучшится.

– Один из крупнейших проектов «КазТрансОйла» предусматривает расширение мощности нефтепровода Кенкияк-Атырау. Недавно президент страны поручил завершить его строительство в кратчайшие сроки. Как продвигается работа?

– Проект по реверсированию прокачки нефти по нефтепроводу «Кенкияк-Атырау» является частью второго этапа строительства и развития системы нефтепроводов Казахстан-Китай. В рамках проекта в 2016 году мы завершили реконструкцию нефтеперекачивающей станции имени Шманова (Атырауская область). В июле 2018 года – реконструкцию станции «Кенкияк» (Актюбинская область) и в конце этого же года наша совместно-контролируемая компания ТОО «МунайТас» приступила к реализации проекта реверса нефтепровода «Кенкияк-Атырау». Цель проекта – увеличить пропускную способность «Кенкияк-Атырау» до 6 млн тонн в год и обеспечить поставки западноказахстанской нефти по системе Казахстан – Китай на ПНХЗ и ПКОП и на экспорт в КНР. Сейчас трубопровод дает возможность качать нефть в направлении Атырау, и 1 млн тонн – в реверсном режиме в направлении Кенкияка. После завершения проекта реверса мы сможем транспортировать нефть в сторону Кенкияка до 6 млн тонн.

Этот проект находится в активной фазе реализации. Ввод его в эксплуатацию ожидается во втором полугодии 2020 года, скорее всего, это будет октябрь-ноябрь. Проект непростой, очень много расчетов надо было сделать, с учетом реологических особенностей нефти западных месторождений. Но мы всецело понимаем его важность и поставленные задачи выполним.

– В прошлом году «КазТрансОйл» объявил о централизации управления потоками нефти. Как планируете дальше развивать цифровой потенциал?

– Инфраструктура трубопроводного транспорта состоит из труб, насосных станций, резервуаров и сопутствующих коммуникаций. В прошлом году мы завершили проект дистанционного управления потоками нефти по всей системе нефтепроводов в Главном диспетчерском управлении (ГДУ) в Нур-Султане. Для этого мы прошли большой путь продолжительностью свыше 10 лет. Управление поэтапно централизовали сначала в районных управлениях, после – в двух филиалах, а в прошлом году – в Нур-Султане. Проект также предусматривает интеграцию данных с системами автоматизации магистральных нефтепроводов «Кенкияк-Атырау», «Кенкияк-Кумколь», «Атасу-Алашанькоу». Диспетчеры ГДУ контролируют и управляют работой 35 нефтеперекачивающих станций, 5 станций подогрева нефти, объектами линейной части магистральных нефтепроводов на протяжении более 5378 км. В результате мы смогли повысить уровень производственной безопасности, увеличить надежность управления оборудованием.

Кроме того, в свое время в компании разработали и внедрили информационную систему «Тасымалдау». Ежемесячно сотрудникам «КазТрансОйла» приходилось обрабатывать порядка 1700 документов. Теперь этот процесс автоматизирован, система позволяет оперативно взаимодействовать с грузоотправителями, получать документы и регистрировать их в системе электронного документооборота нашей компании. Кроме того, грузоотправители оперативно, в режиме 24/7, получают всю информацию – предоплатные счета, маршрутные поручения, уведомления по тарифам, потерям и так далее. В рамках договоров по транспортной экспедиции «Тасымалдау» предоставляет документы в порты Усть-Луга и Новороссийск. В перспективе планируется использовать «Тасымалдау» для ведения учета погрузки и разгрузки казахстанской нефти в морских портах Махачкала, Новороссийск и Усть-Луга. Таким же образом планируем выстроить взаимосвязь с НПЗ по принципу грузоотправители – «КазТрансОйл» – НПЗ, чтобы обмениваться информацией по приему нефти.

Что касается цифровизации других процессов, то в первую очередь мы ставим перед собой вопрос об экономической и производственной эффективности. Можно автоматизировать все процессы, вплоть до простейших, но есть ли в этом необходимость? Мы делаем то, что экономически целесообразно. Одним из моих ключевых показателей деятельности как руководителя компании является прибыльность, поэтому все проекты оцениваются в первую очередь с точки зрения экономической эффективности.

– Чем завершился вопрос по компенсации за загрязненную нефть и какова роль «КазТрансОйла» в этом процессе?

– Свыше 90% экспортируемой казахстанской нефти сегодня проходит через территорию России. ПАО «Транснефть», российский оператор нефтепроводов и нефтепродуктопроводов, один из наших важнейших партнеров. Через систему КТО казахстанская нефть идет по «Атырау-Самара» и далее в порты Новороссийск и Усть-Луга. Там загружается в танкеры и уходит по морю на экспорт.

Теперь о ситуации с загрязнением нефти. Нефть казахстанских грузоотправителей, которую мы транспортировали по «Атырау-Самара», была загрязнена хлорорганикой в порту Усть-Луга при наливе в танкеры. Такая ситуация произошла впервые на Евразийском пространстве. Российские коллеги отреагировали очень быстро и профессионально. Подтвердили, что загрязнение произошло на территории России и ущерб будет возмещен. В этом вопросе с президентом ПАО «Транснефть» Николаем Токаревым мы достигли взаимопонимания во время переговоров весной в Санкт-Петербурге, в рамках заседания Международной ассоциации транспортировщиков нефти. В беседе Николай Петрович заверил, что ущерб будет возмещен.

Документально подтверждено загрязнение хлорорганикой около 699 тыс. тонн нефти, принадлежащей 38 казахстанским нефтяным компаниям. В рамках урегулирования данного инцидента в настоящее время акционерным обществом «КазТрансОйл», выступающим от имени данных компаний, проводится работа по подписанию соответствующих соглашений с ПАО «Транснефть» и АО «Транснефть-Дружба».

– Вы сказали, что это был первый случай на Евразийском пространстве. Какие меры принимаете, чтобы такие инциденты не повторялись?

– Если говорить о нефтепроводах КТО, то система контроля функционирует надежно. Однако, как это принято в международной практике управления рисками, каждый негативный случай независимо от того, где он происходит, анализируется на предмет возможности возникновения такой ситуации в будущем.

Чтобы вы понимали, «КазТрансОйл» не использует хлорорганические соединения при транспортировке нефти. При этом в процессе нефтедобычи и подготовки нефти применяются реагенты, которые могут содержать хлорорганические вещества. Поэтому после инцидента в системе магистральных нефтепроводов ПАО «Транснефть» мы провели встречу с грузоотправителями и договорились о том, что они будут обеспечивать постоянный контроль использования реагентов на месторождениях и оснастят свои лаборатории необходимым оборудованием для анализа качества нефти.

Мы в свою очередь тоже усилили контроль за качеством транспортируемой нефти и дополнительно оснащаем собственные химические лаборатории на всех приемо-сдаточных пунктах приборами и реактивами для ежедневного отслеживания показателя массовой доли органических хлоридов, при необходимости.

– Какие перспективы у транзита российской нефти в узбекском направлении? Были ведь планы по строительству нефтепровода Шымкент-Джизак?

– Два года назад было подписано рамочное соглашение между правительствами Казахстана и Узбекистана о сотрудничестве в сфере энергетики, в котором было оговорено развитие транзита российской нефти в Узбекистан через территорию Казахстана. По итогам 2017 года в направлении Узбекистана было транспортировано порядка 68 тыс. тонн, в первом квартале 2018 года – 36 тыс. тонн. Больше с того времени поставок нефти не осуществлялось.

Если говорить о строительстве нефтепровода, то для этого нужны расчеты эффективности и технико-экономическое обоснование. Мы не можем инвестировать миллиарды тенге в трубопровод и прокачать по нему всего 30 тыс. тонн. С нашей стороны подготовлены предварительные технические оценки вариантов строительства нефтепровода «Шымкент-Джизак». Но принять решение о строительстве мы сможем только после достижения предметных договоренностей между поставщиками (Россией) и покупателями (Узбекистаном) нефти, которые станут гарантией долгосрочной загрузки нового нефтепровода.

Другое дело – транзит российской нефти в Китай. Еще в 2013 году КТО и Роснефть договорились о транспортировке нефти в направлении Китая по маршруту Прииртышск – Атасу – Алашанькоу в объеме 7 млн тонн в год, начиная с 2014 года. Позже, в декабре 2016 года, компании договорились об увеличении вплоть до конца 2023 года объема транзита российской нефти до 10 млн тонн в год. Сегодня совместно с российской и китайской сторонами рассматривается возможность увеличения транзита на 3 млн тонн свыше нынешних 10 млн тонн в год.

Для КТО транзит – важный источник повышения доходности, и компания активно отстаивает свои позиции, в том числе тарифы. На 2017-2018 годы стоимость транспортировки российской нефти в Китай была увеличена до $11,36 за тонну. Ранее цена составляла $9,8 за тонну. С 2019 года, вплоть до 2023, российская нефть будет транспортироваться по цене $15 за тонну.

– Каким вы видите будущее компании, учитывая истощение зрелых месторождений?

– Вы правы, в последние годы в Казахстане наблюдается сокращение добычи нефти на месторождениях, составляющих традиционную ресурсную базу КазТрансОйла, что связано с их естественным истощением. Эта ситуация сложилась не сегодня, мы прогнозировали возможное снижение объемов транспортировки нефти. В таких условиях, когда есть технические возможности, но недостаточно нефти для транспортировки, мы диверсифицируем источники дохода и ищем дополнительные ресурсы для загрузки своей системы нефтепроводов. С одной стороны, компания обеспечивает основной объем поставок сырья на отечественные НПЗ и транспортировку по 5 экспортным направлениям, с другой – мы развиваем транзит и стремимся монетизировать свой опыт и экспертизу в сфере трубопроводного транспорта. Все крупные магистральные нефтепроводы, проходящие по территории Казахстана, принадлежащие ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод», ТОО «МунайТас», компании «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», АО «Тургай Петролеум» и АО КТК-К, обслуживаются КТО. В частности, доходы от операторской деятельности по итогам первого полугодия – 8,3 млрд тенге, что на 54% выше аналогичного показателя за 6 месяцев 2018 года. К слову, наши партнеры высоко оценивают качество оказываемых компанией услуг. Недавно КПО завершил крупнейший в своей истории капитальный ремонт на всех объектах компании. Совместно с нашими специалистами были успешно проведены работы на экспортном трубопроводе КАТС КПО и нефтеперекачивающих станциях «Терминал Атырау» и «Большой Чаган». Работы проводились в рамках нового трехлетнего контракта, заключенного между КПО и КТО на 2019-2021 годы. Руководство КПО высоко оценило качество и уровень проведенных нашими специалистами работ.

Для повышения конкурентоспособности наших экспортных направлений с начала 2017 года реализована новая схема транспортировки казахстанской нефти с сохранением качества по маршруту Атырау-Самара-Новороссийск. Существующая техническая возможность ПАО «Транснефть» по транспортировке казахстанской малосернистой нефти по данному маршруту составляет до 1 млн тонн в год. Совместно с «Транснефтью» мы продолжаем работу по увеличению технической возможности транспортировки в этом направлении.

Несмотря на снижение объемов добычи нефти на зрелых и выработанных месторождениях, рост потребности отечественной экономики в энергоносителях и сырье для глубокой переработки предполагает исключение сценария дефицита нефти на внутреннем рынке. Имеющийся положительный баланс нефти в Казахстане позволяет быть уверенными, что отечественные НПЗ будут загружены сырьем в необходимом объеме. Запускаемая правительством программа развития геологоразведочных работ в долгосрочной перспективе обеспечит прирост извлекаемых запасов нефти и, соответственно, повысит востребованность нефтетранспортной инфраструктуры.

– Хотелось бы еще поговорить о Батумском нефтяном терминале. Транзит нефти здесь снизился. Как будет развиваться терминал?

– Батумский нефтяной терминал (БНТ) приобретался для диверсификации экспортных направлений. Но ситуация на рынках вносит свои коррективы, по отдельным международным коридорам грузооборот сокращается, это затронуло и Батумский нефтяной терминал. К сожалению, сейчас казахстанские грузоотправители не используют БНТ для транспортировки нефти. Но в долгосрочной перспективе возможен рост спроса, с учетом высокой вероятности увеличения добычи в нашей стране и других прикаспийских государствах. Потенциальный рост добычи на Кашагане и Тенгизе также не исключает возможности экспорта через Батуми.

Тем не менее менеджмент БНТ рассматривает варианты диверсификации деятельности, и уже есть результаты. В марте прошлого года заключен договор с ТШО по перевалке казахстанского сжиженного газа. В конце 2018 года Батумский морской порт (БМП) подписал соглашение с компанией «Wondernet Express Investment Group LLC» о строительстве на территории порта терминала и крытого склада для перевалки минеральных удобрений. Строительство будет вести за счет компании «Wondernet Express Investment Group LLC», которая в дальнейшем будет оперировать и управлять терминалом. При этом БМП будет получать оплату за аренду территории, перевалку груза, а также портовые сборы за обслуживание судов.

Также привлечены новые грузоотправители по перевалке темных нефтепродуктов туркменского происхождения. Ведется работа по привлечению других видов грузов.

– 2020 год в компании «КазТрансОйл» объявлен годом безопасности. Такие инициативы помогают в действительности снизить уровень травматизма на производстве?

– Безопасный труд, сохранность жизни и здоровья людей являются безоговорочными приоритетами нашей компании. Когда три года назад я пришел в компанию, то сразу поставил цель – привить каждому работнику культуру безопасности. Это работа не одного года, ее нужно вести постоянно. Я начал с себя и топ-менеджмента, в начале прошлого года руководители компании подписали Личные Приверженности в вопросах безопасности труда. Эти документы были каскадированы по всем уровням, вплоть до линейного. На ежегодной основе стали проводить форумы по HSE. Это все сделано для внедрения еще более осознанного отношения работников к вопросам безопасности.

За последние три года мы внедрили практику тестирования персонала на знание основ культуры безопасности. На регулярной основе проводятся «минутки по ТБ», инструктажи, тренинги, встречи и собрания в трудовых коллективах по вопросам HSE. Каждый сотрудник «КазТрансОйла», а также работники подрядных организаций, имеют возможность вносить предложения по улучшению состояния безопасности и охраны труда. Свои конструктивные идеи они направляют на корпоративный электронный почтовый ящик. Также работники могут заполнить карточку безопасности «Қорғау». По всем обстоятельствам, требующим немедленного вмешательства, проводится соответствующая работа.

Все это позволяет снизить до минимальных значений количество несчастных случаев, связанных с производством. Конечно, мы стремимся свести их к нулю. В 2017 году было зарегистрировано 3 случая, в 2018 году – 2, в текущем году произошло 2 несчастных случая. Ни один факт мы не скрываем, проводится анализ, выясняются причины. Своевременно проводятся корректирующие и предупреждающие действия. Работникам разъясняется необходимость обязательного применения всех необходимых средств индивидуальной защиты, ремней безопасности, установленного регламента проведения работ.

Культура безопасности труда в нашей компании универсальна для всех, единых правил и принципов придерживаются топ-менеджеры, руководители различного уровня, производственный персонал. Это же является обязательным условием и в работе с подрядчиками. Одновременно мы стремимся постоянно обогащать и совершенствовать эту сферу, внедрять лучшие мировые практики и извлекать уроки из собственного опыта. В этих целях в АО «КазТрансОйл» 2020 год объявлен Годом безопасности. Мы планируем провести ряд ключевых мероприятий, направленных на улучшение условий труда и качества спецодежды, усиление контроля за транспортной безопасностью, повышение квалификации работников HSE в соответствии с международными стандартами IOSH и NEBOSH. Планируем провести оценку производственных рисков методом HAZOP, продолжим развивать экологическую безопасность нашей деятельности и ресурсосбережение. Все это вкупе, я уверен, позволит нам перейти на качественно новый уровень управления безопасностью и охраной труда в компании.

– Объекты вашей компании расположены практически во всех регионах страны. Какие социальные проекты в этих областях вы реализуете?

– За всю историю «КазТрансОйла» было реализовано много социальных проектов. «КазТрансОйл» как одна из системообразующих компаний осознает свою ответственность в формировании благоприятной среды, в которой она ведет свою деятельность, в том числе в сфере обеспечения экологической безопасности производства, развития кадрового потенциала и создания благоприятных условий и безопасности труда, конструктивных отношений с партнерами и другими участниками рынка, содействие благополучию жителей территорий ее присутствия и общества в целом.

Развитие кадрового потенциала не может ограничиваться только развитием имеющегося персонала. Компании должны думать о будущем. Уже сейчас мы готовим новую смену нефтепроводчиков. В этом году в рамках Года молодежи в Казахстане запустили совместно с Министерством образования и науки проект по оплачиваемой практике на наших объектах. В течение всего лета в 12 регионах страны на наших производственных подразделениях практику прошли 420 ребят из 11 профильных вузов и 10 колледжей. Проект рассчитан на 5 лет. Ребята получили практические знания и неплохую стипендию. Практиканты, которые достигли успехов в учебе и показали наилучшие результаты во время практики, после получения диплома смогут участвовать в конкурсе на занятие вакантных должностей в подразделениях «КазТрансОйла».

Также мы участвуем в реализации государственных программ и проектов. В прошлом году по поручению Елбасы и в рамках постановления Правительства РК компания направила на строительство многофункционального конгресс-холла в Туркестане 2,2 млрд тенге. Спонсорскую помощь для строительства этого объекта оказали и другие национальные компании и организации. Мы внимательно следим за ходом строительства. Сегодня уже полностью готов фундамент здания, ведутся каркасно-монолитные работы.

Компания заботится о состоянии окружающей среды. В 2017 году работники АО «КазТрансОйл» посадили в регионах Казахстана свыше 2000 деревьев, кустарников и цветов. Места посадки деревьев в разных городах страны получили названия «Аллеи нефтепроводчиков». Продолжается работа по рекультивации нарушенных земель, мы ликвидируем последствия аварий, произошедших на магистральных нефтепроводах в 60-70-х годах прошлого столетия. В этом году наши сотрудники поддержали акцию #BirgeTazaQazaqstan и высадили 150 хвойных деревьев. Отмечу, что работа по охране окружающей среды ведется у нас на постоянной основе, во всех подразделениях действует концепция «Зеленый офис».

В своей повседневной деятельности компания придерживается принципов устойчивого развития, тем самым содействует благополучию и процветанию общества.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ТУРЕЦКАЯ КОМПАНИЯ ПОСТРОИТ САХАРНЫЙ ЗАВОД В РК

Турецкая компания Kayseri Seker Fabrikasi планирует построить сахарный завод в Павлодарской области, сообщает пресс-служба министерства сельского хозяйства. В переговорах приняли участие министр сельского хозяйства Сапархан Омаров, заместитель акима Павлодарской области Алмас Батанов и руководство компании Kayseri Seker Fabrikasi. Отметим, что министерством разработана и реализуется отраслевая программа развития сахарного производства на 2018-2027 годы. На встрече турецкой стороной был отмечен потенциал Казахстана в развитии свеклосахарного производства. Строительство завода позволит сократить долю импорта по сахару и производить 40% требуемого сахара из отечественного сырья. Также это даст импульс развитию фермерских хозяйств Павлодарской области, эффективному использованию орошаемых земель. Кроме инвестиций, реализация данного проекта принесет в Казахстан передовые знания по выращиванию сахарной свеклы, методам ее долгосрочного хранения и последующей переработки. Это позволит увеличить урожайность у отечественных фермеров. Для обеспечения сырьем будущего завода в текущем году в Павлодарской области уже проведен экспериментальный посев семян сахарной свеклы. **(kapital.kz)**

КОЛИЧЕСТВО ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ РАСТЕТ

Рост числа действующих иностранных компаний опережает рост количества всех действующих юрлиц по РК: к концу сентября их количество увеличилось на 17,4%, до 16,5 тыс. компаний. При этом удельный вес иностранных компаний с каждым годом увеличивается: за последний год доля выросла с 5,1% до 5,5%. При этом 97,4% всех иностранных компаний — малые, их количество за год выросло на 18%, до 16,1 тыс. Доля от всех действующих малых компаний также выросла — с 5,1% до 5,5%. Число средних иностранных компаний увеличилось за год на 3,4%, до 243 предприятий, в то время как в целом по РК количество средних компаний сократилось на 1,8%. Удельный вес иностранных средних компаний вырос с 3,8% до 4%. Заметно сократилось число крупных иностранных предприятий в Казахстане — на 6,2%, до 183, в то время как всего по РК количество крупных компаний сократилось на 1%, вследствие чего доля иностранных крупных предприятий сократилась с 8,1% до 7,7%. Наивысшая концентрация иностранных предприятий отмечена в сфере горнодобывающей промышленности: 10,4% от всех действующих здесь юрлиц, или 306 компаний. **(finprom.kz)**

В РК ПОЯВЯТСЯ НАЛОГОВЫЕ КЕШБЭКИ

Минфин прорабатывает проект «Налоговый бонус». Вице-министр финансов Казахстана Руслан Енсебаев пояснил, что такая мера промотивирует казахстанцев использовать платежные карты или наличные с получением фискальных чеков. «0,5% – налоговый бонус. Мы пока прорабатываем данный вопрос. Мировая практика показывает, что это хороший действенный механизм. Сейчас рассчитываем, примерно в следующем году запустим как пилотный проект и, возможно, с 2021 года будем масштабировать данное решение», – сказал Руслан Есенбаев на брифинге в правительстве. Он пояснил, что прорабатываются и соответствующие поправки в законодательство. «0,5% – это предварительный расчет. У нас еще есть различные дополнения», – добавил он. С помощью фискальных чеков налоговые органы смогут мониторить финансовый оборот МСБ, ведь налоговые инспекторы «не в состоянии администрировать весь налоговый процесс», поэтому люди будут заинтересованы требовать у продавцов чеки. «В чеке содержится подробная информация о стоимости покупки. Прорабатываем, какая часть от этой стоимости будет поступать в личный кабинет, так называемый налоговый кошелек – мы сейчас его разрабатываем, и вы, как покупатели, как граждане, будете видеть, как вам поступает определенная сумма, которую можно будет использовать в счет уплаты налогов или других платежей, штрафов», – заключил Руслан Енсебаев. **(kapital.kz)**

ИТОГИ «ЕҢБЕК» В ВКО

В Восточно-Казахстанской области 30 866 человек стали участниками государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек». Об итогах программы за 9 месяцев рассказали в пресс-службе министерства труда и социальной защиты населения. Трудоустроен 20 171 человек, из них 14 332 человека, или 71%, на постоянную работу. По первому направлению госпрограммы – проведение краткосрочных курсов для привития профессиональных навыков по востребованным на рынке труда профессиям – обучением охвачено 3746 человек. По второму направлению по проекту «Бастау Бизнес» проводится обучение основам предпринимательства и предоставляются государственные гранты в размере до 100 и до 200 МРП на безвозмездной и безвозвратной основе претендентам, реализующим и планирующим реализовать стартовый бизнес. Кроме того, на селе и в городах выдаются микрокредиты начинающим предпринимателям, сельскохозяйственным кооперативам и их членам, крестьянским и фермерским хозяйствам. В Восточно-Казахстанской области микрокредиты получили 852 человека. Государственные гранты до 100 МРП получили 219 участников госпрограммы, в размере до 200 МРП – 579 человек. По третьему направлению – создание субсидируемых за счет государства рабочих мест – трудоустроено 8112 человек. **(kapital.kz)**

Как отбить аппетит инвестора к кредитованию

Недобросовестное поведение некоторых предпринимателей вредит экономике

Ксения Бондал

Коммерческим банкам нужно перестать сидеть на кэше и активнее кредитовать предпринимателей. Этот посыл уже стал притчей во языцех. При этом сами БВУ больше других хотят наращивать свои кредитные портфели, но, будучи тоже бизнесменами, банки заинтересованы в возврате своих денег и доходности. Однако ситуация в экономике сложная, а некоторые законы не способствуют росту кредитного аппетита. В частности, Закон «О реабилитации и банкротстве» в целом не защищает кредиторов от недобросовестных участников рынка, пробелы в части банкротных/реабилитационных процедур могут использоваться для того, чтобы компании могли уклониться от погашения кредита или составить график погашения задолженности с маленькими платежами, если речь идет о реабилитации компании. Должник защищен этим законом от любых претензий кредиторов, вторые, в свою очередь, лишаются права голоса. И это не просто какая-то теория или страшилка, а ситуация, в которой оказалась одна из казахстанских компаний, при этом коммерческий банк демонстрирует, как на практике законодательство ухудшает инвестиционный климат страны.

История, о которой пойдет речь, уже стала предметом внимания наших коллег из отечественного СМИ. Узнав о ней, мы также заинтересовались деталями и, чтобы удовлетворить свое профессиональное любопытство, воспользовались сайтами Верховного суда Республики Казахстан и Электронной торговой площадки, где по названию компании и банка можно найти все судебные акты и информацию по состоявшимся торгам. В 2012 году ТОО «B.N.Western Munai Gas Ltd», владеющее мини-НПЗ в Западно-Казахстанской области, обратилось в ДБ АО «Сбербанк» для получения займа, с тем чтобы рефинансировать уже имеющийся заем в другом коммерческом банке и пополнить оборотные средства. В качестве залогового обеспечения компания предоставила тот самый НПЗ, который, по заключению независимой оценочной компании, тогда стоил около 7 млрд тенге. Залоговая служба банка оценила актив в 9 млрд тенге с учетом той прибыли, которую он приносит, и банк выдал компании заем на 4,76 млрд тенге.

Два года ТОО «B.N. Western Munai Gas Ltd» ответственно выполняло свои обязательства перед банком, и история могла стать одной из тех, когда БВУ и бизнес взаимовыгодно сотрудничают, если бы в 2014 году ТОО не перестало платить по кредиту. Когда заем перешел в число токсичных, банк решил взыскать долги с компании в судебном порядке, но был запущен процесс банкротства ТОО «B.N. Western Munai Gas Ltd», а в качестве банкротного управляющего был выбран Ержан Данышбаев. Согласно Закону «О реабилитации и банкротстве», все кредиторы в течение 30 календарных дней обязаны вручить управляющему требования о взыскании задолженности с компании, только вот за это время банку не удавалось встретиться с Ержаном Данышбаевым, так как тот не находил в своем плотном графике времени для беседы, заказное письмо от банка вместе с кредитным требованием, отправленное ему как представителю должника, в компании отказались принять.

На связь он вышел после того как истек срок предоставления требования кредитором, тогда он его уже принял, но это означало, что банк лишился права голоса и почему-то попал в пятую очередь кредиторов вместо второй очереди как залоговый кредитор. Стоит пояснить, что по законодательству существует пять очередей на погашение задолженности компании-банкрота. К первой относятся работники компании, если у нее есть перед ними невыполненные обязательства по заработной плате, ко второй – залоговые кредиторы, к третьей – Комитет государственных доходов, к четвертой – все остальные, а к пятой – кредиторы по возмещению убытков и взысканию неустойки (штраф, пеня). Когда имущество банкрота распродается с аукциона, полученные средства распределяются по этим очередям. ТОО «B.N. Western Munai Gas Ltd» было обязано погасить свой долг сначала перед залоговым кредитором, но якобы из-за поздно отправленного требования банк оказался последним в очереди кредиторов.

Не согласившись с такой ситуацией, банк обратился в суд, чтобы остановить процедуру банкротства, и судья удовлетворил требование кредиторов, восстановив его права в банкротстве. Городской суд Алматы подтвердил законность состоявшегося судебного акта и оставил его без изменения, но в марте 2016 года судебная коллегия по гражданским делам Верховного суда РК отменила решения двух предыдущих инстанций и вновь лишила банк прав в банкротстве должника. Таким образом, процедура банкротства ТОО «B.N. Western Munai Gas Ltd» проходила без права голоса банка. Тогда представители кредитора во время собрания предложили Ержану Данышбаеву выплатить долги перед кредиторами, которые оказались впереди по очереди, став, таким образом, единственным кредитором ТОО. Затем уже можно выставить на торги залоговый завод по рыночной стоимости, чтобы как-то закрыть кредиторскую задолженность.

В ответ банкротный управляющий внес на рассмотрение кредиторов вопрос об адресной продаже завода, то есть без торгов конкретному юридическому лицу – ТОО «Oral Munai». Кроме того, он предоставил заключение Жезказганской оценочной компании ИП «Бисенова А.Ж.» о том, что завод, который раньше оценивался в 7-9 млрд тенге, вдруг обесценился до 307 млн тенге. И за такую сумму он предложил собранию кредиторов продать завод компании ТОО «Oral Munai». Протест банка как самого крупного кредитора остался без внимания, и сделка купли-продажи состоялась. После вычета вознаграждения Данышбаеву и долгов всем кредиторам дошла очередь до банка, выплаты которому составили 116 млн тенге. Что тоже неплохо, но в 50 раз меньше той суммы, которую ТОО «B. N. Western Munai Gas Ltd» ему задолжало. Отдельно стоит остановиться на рабочих моментах НПЗ. В статье наших коллег говорится, что хозяева завода менялись один за другим, до тех пор пока предприятие не купило ТОО «Oral Munai». Однако из материалов на сайте Верховного суда следует, что с 2012 года и до продажи указанной компании собственники завода были одни и те же.

Кроме того, в публикации указано, что Ержан Данышбаев, будучи банкротным управляющим, уладил все разногласия с кредиторами. Но по факту он проигнорировал позицию главного кредитора, в данной ситуации Сбербанка, которому принадлежало более 94% голосов от общего числа кредиторов, которых он лишился из-за действий банкротного управляющего, попав в пятую очередь кредиторов. Все это давало основания, для того чтобы признать действия Данышбаева незаконными.

Итак, кредитор, не согласившись с полученными 116 млн тенге, снова обратился в Верховный суд за восстановлением нарушенных прав. Ходатайство было написано на имя председателя Верховного суда Жакипа Асанова. В ходе судебных разбирательств ответчиками по делу являлись Ержан Данышбаев, ТОО «B. N. Western Munai Gas Ltd», собрание кредиторов компании, а также ТОО «Oral Munai». Последнее как покупатель завода знало о несогласии крупного кредитора с установленной продажной стоимостью, а банкротный управляющий, помимо нарушения законодательства, еще и продал завод по заниженной цене. Также ответчиком была указана компания-оценщик на основании того, что она занизила стоимость завода. Здесь стоит отдать должное позиции самого Верховного суда, который перестраивает работу и подход к рассмотрению обращений и ходатайств.

В июне 2018 года, выступая на Совете иностранных инвесторов, Жакип Асанов отметил, что в Казахстане трезво оценивают положение дел в судах и готовы менять мышление, культуру и поведение судей. «Это требует дальнейшей трансформации судебной системы, и мы готовы на это пойти. Ведь, чтобы достичь успеха, у нас на сегодня есть все», – сказал глава Верховного суда. По его словам, казахстанские суды неидеальны и подвержены коррупции. «В этом мы неуникальны. Такие проблемы есть почти во всех странах с развивающейся экономикой», – отметил он и привел цифры.

В 2018 году было рассмотрено около 40 таких дел. «В пользу инвесторов приняты решения в 38% случаев, а это $62,5 млн. Цифра даже больше, чем в международных арбитражах», – заключил председатель Верховного суда. Так вот, изучив материалы дела в отношении ТОО «B. N. Western Munai Gas Ltd», глава Верховного суда внес представление в коллегию по гражданским делам о пересмотре в кассационном порядке решений судов двух предыдущих инстанций из-за «нарушения судами единообразия в толковании и применении норм материального права». В результате изучения всех состоявшихся судебных актов, а также документов и доводов сторон коллегия Верховного суда признала действия Ержана Данышбаева незаконными, отменила решения районного и городского алматинского суда, права главного кредитора в процедуре банкротства были соблюдены. Поэтому ликвидированное ТОО «B.N. Western Munai Gas Ltd» было восстановлено, имущество завода вернули в имущественную массу, был назначен новый банкротный управляющий, который проводит процедуру банкротства на законных основаниях.

Для того чтобы имущество НПЗ на время проведения аукциона не расхищалось, его охраняли сотрудники специализированной компании. Новый управляющий организовал независимую повторную оценку завода, и, согласно составленному заключению, стартовая цена продажи составила 2,2 млрд тенге. С нее и начались электронные торги. Завод на торги выставлялся дважды, но торги не состоялись, так как не было покупателей. Затем продажа была произведена отдельными лотами: недвижимое и движимое имущество по отдельности. Таким образом, нефтеперерабатывающий завод был реализован за 950 млн тенге. Однако почему-то эта сумма в материале наших коллег превратилась в 630 млн тенге, хотя материалы на сайте электронной торговой площадки свидетельствуют о том, что сделка состоялось за 950 млн тенге вместо почти что 7 млрд тенге, которые ТОО «B.N. Western Munai Gaz Ltd» должно была заплатить Сбербанку.

Причем принадлежащий компании НПЗ не простаивал, как писали наши коллеги. Это ТОО являлось участником Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития 2014-2015 годов и в этот период увеличило производственную мощность до 150 тысяч тонн нефтепродуктов в год, а в будущем планировало нарастить оборот до 200 тысяч тонн нефтепродуктов в год, то есть предприятие управлялось эффективно. А неисполнение своих обязательств перед кредиторами компания объясняла «иными причинами», которые не связаны с платежеспособностью. Хочется еще раз отметить, что вся информация по данному делу имеется на сайте Верховного суда и Электронной торговой площадке, где каждый желающий может с нею ознакомиться. С точки зрения юриспруденции, благодаря вмешательству Верховного суда дело пришло к своему логическому завершению – те, кто должен заплатить кредиторам, заплатили. Только вызывает сожаление тот факт, что на это понадобились годы, и некоторые кредиторы все же понесли миллиардные убытки. А еще невольно начинаешь задумываться, сколько еще есть примеров недобросовестного поведения компаний, подрывающего доверие к нашему рынку в целом.

Защита частной и госсобствености: знак равно

Аскар Калдыбаев, кандидат юридических наук, магистр немецкого права (LL.M.)

Защита частной собственности является базовым принципом общества, непременным условием его нормального функционирования и эффективного развития. От того, насколько защищается частная собственность, зависит наличие развитого предпринимательства, а, следовательно, и будущее страны.

Понимая, что предпринимательство необходимо для устойчивости государства, в Казахстане, однако, еще не до конца осознали, что защита частной собственности нужна для устойчивости предпринимательства. Такое непонимание выражается в двух формах – несовершенное законодательство и несовершенная практика его применения судами. Этим двум направлениям надо уделить особое внимание.

И если в отношении совершенствования судебной деятельности мы ранее давали свои предложения, то здесь мы хотим поднять отдельный вопрос совершенствования законодательства в части защиты частной собственности – а именно равной защиты государственной и частной собственности.

В соответствии с Конституцией в Республике Казахстан признаются и равным образом защищаются государственная и частная собственность (п. 1 ст. 6). Однако в реальности законодательство все еще исходит из приоритета госсобственности и, если брать шире, приоритета интересов государства.

Если дело касается публичных отношений, связанных с национальной безопасностью, защитой важных публичных интересов, то приоритет интересов государства бесспорен. Однако если государство участвует в имущественных, гражданско-правовых отношениях, то не должно быть ни приоритета защиты собственности государства, ни приоритета госинтересов. Гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений (п. 1 ст. 2), то есть равенство и в средствах защиты.

Когда нет исключительного публичного интереса государства, защита которого обосновала бы его более высокое положение перед частными интересами, то необходимо отказаться от приоритетной защиты его интересов.

Мы хотим привести ряд ярких примеров, в которых принцип равной защиты государственной и частной собственности не соблюдается. При этом полагаем, что в данных случаях нет исключительного интереса государства, что обосновывало бы приоритет защиты государственных интересов перед частными.

Согласно Гражданскому кодексу (ст. 51), Закону «О реабилитации и банкротстве» (ст. 100), Закону «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей» (ст. 112), требования кредиторов юридического лица удовлетворяются в определенной очередности. При этом очередность погашения задолженности по налогам и другим обязательным платежам в бюджет находится ранее очередности расчетов с другими кредиторами. Почему долги перед кредитором-государством имеют приоритет перед долгами кредитора-частного лица? Конечно, налоги идут на удовлетворение публичных нужд, но поскольку в большинстве случаев остальными кредиторами могут являться частные предприниматели, то здесь проявляется отсутствие поддержки предпринимательства и приоритет государственных интересов перед частными.

В Великобритании государство (Crown) также обладало статусом преимущественного кредитора, в том числе за неуплату налогов. Такой статус подвергался критике, что повлекло отмену такого преимущественного статуса Законом о предпринимательстве 2002 года.

Следующий пример. Согласно Закону «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей», частным судебным исполнителем не могут быть приняты исполнительные документы о взыскании с государства и о взыскании с юридического лица 50% и более голосующих акций (долей участия в уставном капитале), которые принадлежат государству и аффилированным с ним юридическим лицам (п. 1 ст. 138).

Если мы говорим о более эффективной работе частных судебных исполнителей, в сравнении с государственными, то ограничение для частных лиц по привлечению частных судебных исполнителей для защиты своих прав в отношениях с государственными организациями представляется необоснованным.

Еще один пример. В соответствии с Гражданским процессуальным кодексом участие прокурора в гражданском судопроизводстве обязательно по делам, затрагивающим интересы государства (п. 2 ст. 54). При этом обычно интересы государства в судебном процессе защищает соответствующий уполномоченный государственный орган или государственная/квазигосударственная организация.

Поэтому, когда в судебном процессе на стороне государства выступает прокурор (а он будет выступать именно на стороне государства, несмотря на декларирование в законе «О прокуратуре», что она осуществляет высший надзор за соблюдением законности), то баланс защиты интересов смещается в пользу государства. А как иначе, ведь прокуратура выступает от имени государства, поэтому она и будет защищать его интересы. Для справедливости отметим, что судебная власть также осуществляется от имени Республики Казахстан (п. 1 ст. 76 Конституции РК), то есть государства. В Германии, например, суд выступает от имени народа (обоснование – вся государственная власть исходит из народа). Вроде бы формальное различие, но заставляет задуматься.

Таким образом, двойное представительство государства в судебном процессе делает неравным защиту интересов частных лиц и защиту интересов государства.

Указанные случаи говорят о том, что государственным интересам все еще предоставляется приоритет там, где его быть не должно. Необходимо реализовывать провозглашенные принципы равенства защиты государственной и частной собственности и устранить в законодательстве все проявления неравного отношения к частной собственности.

Японский подход казахстанского менеджмента

Руководство Жилстройсбербанка поработало с клиентами по методу гемба

Ксения Бондал

Всемирный день сбережений, который является профессиональным праздником жилищно-строительных сберегательных касс, топ-менеджмент АО «Жилстройсбербанк Казахстана» отметил в одном из отделений. Руководители банка сели за столы вместо рядовых менеджеров для того, чтобы выявить «узкие горлышки» бизнес-процессов ЖССБК, лично услышать о потребностях и пожеланиях клиентов. Цель –улучшить сервис банка, который является единственным в своем роде в СНГ. Своими выводами и планами относительно предстоящих перемен поделилась председатель правления ЖССБК Ляззат Ибрагимова.

ЖССБК периодически проводит такие мероприятия, в японском менеджменте это называется гемба, рассказала Ляззат Ибрагимова. Метод начали использовать руководители крупных японских автоконцернов, которые становились на место рабочих у конвейера и смотрели, как работает техника, насколько у нее хорошая скорость.

«Мы в свою очередь смотрим на скорость приема заявки, идентифицируем клиента, сверяем документы и надеемся, что это поможет оптимизировать бизнес-процессы и понять, где в них есть слабые места. И еще важный момент заключается в том, что мы слушаем клиента, узнаем, в чем его «боль» и на основе этих наблюдений намерены сделать наш сервис намного лучше», – сказала Ляззат Ибрагимова.

«Сегодня у меня был клиент Самат Султангазиев, он военнослужащий пограничных войск, отец двоих детей. Несколько лет назад вместе с супругой он открыл депозит в ЖССБК и теперь готовится к новоселью. Жилье приобретает по линии акимата. Сегодня он спрашивал меня, на каком этаже находится его квартира, он ее еще не видел. И по номеру квартиры мы с ним посчитали, что он будет жить на 3 или 4 этаже. Я думаю, что в течение 2-3 дней он заключит соглашение с управлением жилья акимата Алматы и надеемся, что до 15 ноября справит новоселье», – добавила она.

Сидя у себя в кабинете, первый руководитель часто думает, что можно оформить сотню заявок в день, но у каждого бизнеса, организации есть своя пропускная способность, и в теории, посвященной операционному менеджменту, используется понятие «узкое горлышко», продолжила глава ЖССБК.

«Это так называемые места заторов, где клиент не может быстро пройти бизнес-процесс компании. Сидя на месте наших менеджеров, мы видим немало элементарных вещей, которые их создают, – заметила Ляззат Ибрагимова. – Например, сканер влияет на скорость принятия заявок. У вас может быть тот, который делает копии по одной странице, и на сканирование 24 листов вы потратите 24 минуты. А с помощью другого, куда вставляется кипа бумаги, все получится в разы быстрее», – отметила спикер.

Благодаря гембе глава ЖССБК увидела, что, например, в калькуляторе графика платежей по промежуточным займам есть недоработка. Он считает только первый период погашения займа, когда заемщик первые 3 года оплачивает более высокие платежи. Для того чтобы посчитать вторую часть графика по жилищному займу уже пониженной суммой платежа, нужно заново открыть калькулятор и составлять новый график. И это новая бизнес-задача, которую банк планирует решить в ближайшее время.

Кстати, эффективность менеджера банка, по статистике один специалист в день обслуживает от 5 до 15 человек, зависит еще и от программы кредитования, в которой участвует заемщик.

«С 17 июля этого года банк начал принимать кредитные заявки по программе «Бакытты отбасы», она стала самой долгожданной программой. Наш первый президент 18 февраля объявил о том, что государство будет кредитовать малообеспеченные семьи. Это стало важной датой, потому что после его выступления в наш колл-центр в течение часа поступило более 10 тыс. звонков, и мы не успевали на них отвечать», – рассказала Ляззат Ибрагимова.

На сегодня ЖССБК уже прокредитовал более 3 тыс. казахстанских семей. В процессе встреч с многодетными семьями руководство банка определило, что для кредитования по «Бакытты отбасы» необходимо изменить бизнес-процесс. Если при выдаче классического займа, когда человек приобретает квартиру на рынке, он приходит с заявкой на кредитование покупки уже выбранной квартиры, то многодетные и неполные семьи действовали наоборот.

«Они приходили к нам, подавали заявление на участие в программе, мы их консультировали, проверяли их платежеспособность и, исходя из их дохода, считали максимально возможную сумму кредита, которую банк может им одобрить. Уже с этим лимитом семьи ходили и выбирали подходящее жилье на рынке», – рассказала Ляззат Ибрагимова.

В Казахстане культура жилищных сбережений не была сильно развита, но ситуация меняется с каждым днем.

«Мы всячески объясняем людям, какую выгоду они получают от того, что ежемесячно делают взносы, и они становятся дисциплинированнее, – заметила глава ЖССБК. – Я думаю, что казахстанцы поверят еще больше в ЖССБК, когда мы будем выдавать больше кредитов, потому что люди верят прежде всего живому примеру. Если сосед по лестничной площадке, коллега за соседним столом на работе справляют новоселье, то это очень вдохновляет и дает задуматься: почему я не могу это сделать?»

Так и произошло у Александры Черниченко. В день, когда руководство Жилстройсбербанка обсуживало клиентов, она оформила свой вклад. То, что выгодно быть участником системы жилстройсбережений, Александра поняла на примере своей знакомой. Наша собеседница долгое время пыталась копить на квартиру, но не получалось – постоянно тратила свои сбережения.

«Прийти в банк собиралась долго и наконец-то сделала это – оформила вклад. Самой сложно накопить, а в других банках ипотека будет дороже», – сказала Александра.

Ей нравятся условия ЖССБК, и хотя она знала о них заранее, придя в филиал, девушка узнала такие детали, которые утвердили ее в правильности решения.

«Это поведение человека, который ответственен за свою жизнь, за будущее своих детей и финансовое состояние своей семьи», – сказала в свою очередь Ляззат Ибрагимова.

Кстати, исходя из реалий работы с клиентами, ЖССБК намерен внести изменения в свою HR-политику, добавила она. Нужно максимально сократить живое общение между клиентом и менеджером, для этого банк внедряет проект, который называется «предквалификация». Заявка на предварительное одобрение по кредиту скоро будет оформляться онлайн, решение будет приходить клиенту банка в личном кабинете интернет-банкинга.

«Я думаю, что будущее ипотечных монопродуктовых банков, особенно по работе с физическими лицами, лежит в секторе онлайн. Чем больше возможностей у человека, сидя дома с компьютером, либо с мобильного приложения получить справку, подать заявку, тем меньше у него причин приходить в филиал. Надеюсь, что через 5-6 лет председателю правления ЖССБК не надо будет сидеть в филиале для того, чтобы узнать о переживаниях клиента, а ему достаточно будет отследить их через мобильное приложение», – заключила Ляззат Ибрагимова.

Краудинвестинг: как работает финансовый асар

Марат Бекжанов, генеральный директор МФО Solva

Фактически любую смелую идею сегодня можно реализовать при помощи краудфандинговых платформ. Для финансовых организаций это также возможность дополнительного фондирования. Краудфандинг или, как его еще называют, народное финансирование – понятие, которое пришло к нам с Запада, хотя принцип взаимопомощи – асар, известен в Казахстане очень давно. По сути, речь идет о том, что, публикуя на специальной площадке – краудфандинговой платформе идею своего проекта, человек бросает клич, и все желающие, то есть те, кто разделяет позицию автора идеи, могут финансово помочь ему в ее реализации.

Как это работает

Цели могут быть разными – социальный проект, выход музыкального альбома, профессионально записанного на студии, либо запуск совершенно нового коммерческого продукта «с нуля». В Америке краудфандинг, как инструмент поиска финансирования для запуска уникальных стартапов, очень популярен и служит экономике страны в качестве дополнительного независимого источника фондирования.

В отличие от классического долгового финансирования краудфандинг зачастую не предусматривает возврат денег: как правило, люди, отправившие свои пожертвования, могут рассчитывать на какие-то подарки и бонусы, связанные с проектом, но не более того. Это как раз тот случай, когда деньги жертвуются не ради прибыли, а по идейным соображениям.

Впрочем, когда речь идет о коммерческих проектах, краудфандинговая модель работает несколько иначе, и здесь, пожалуй, более корректно будет называть привлечение дополнительных средств для финансирования текущей деятельности компании не столько краудфандингом, сколько краудинвестингом.

Реальный подобный кейс – это недавнее фондирование компании ID Finance на известной европейской краудфандинговой площадке Crowdcube. Для финансовой группы это стало первым подобным опытом, но успешным – всего за несколько минут с момента старта кампании ID Finance привлекла свыше €1,8 млн, за неделю – более €2 млн, а за две – €4,9 млн. При том, что заявленной цельюбылособрать €2,3 млн. Иными словами, интерес к бизнесу компании, специализирующейся на работе с большими данными, кредитном скоринге и цифровых финансах, как и вера инвесторов в то, что выстроенная бизнес-модель работает эффективно – очевиден.

Взамен вложенных денег инвесторы получили долю в компании, которая сегодня оценивается на рынке в €90 млн, что равно одной годовой выручке. Однако средний мультипликатор по финансово-технологической отрасли в последний год равнялся трем-пяти выручкам, а некоторые проекты привлекали инвестиции в капитал при четырнадцатикратной выручке. Особенность такого фондирования в том, что оно по сути венчурное. Заработать инвесторы смогут на том, что капитализация компании вырастет, и они смогут реализовать свои доли при последующих инвестраундах или выходе компании на IPO.

Как показывает международный опыт, народное» финансирование – это отличная возможность заработать не только для опытных инвесторов, но и шанс с выгодой вложить свои средства практически для любого человека.

К примеру, ранее потенциал Crowdcube с выгодой использовали быстрорастущий стартап Revolut, онлайн-банк Monzo и финтех-компания из Лондона Curve. Первые два на момент привлечения средств на Crowdcube оценивались значительно меньше, чем участие инвесторов стоит сейчас – в 29 и 63 раз соответственно.

Почему это важно для Казахстана

Портрет инвестора, который вкладывается в финтех-компанию на краудфандинговой площадке, достаточно размыт. Им может быть как профессиональный игрок, так и представитель другой финтех-компании, которая хорошо разбираются в этой бизнес-модели, а также сотрудник самой компании и просто розничный инвестор, то есть те, для кого банковского депозита уже недостаточно, но кто пока не располагает необходимыми ресурсами для осуществления крупных инвестиций.

В этом смысле краудфандинговая платформа способна обеспечить равные с институциональными инвесторами возможности широкому кругу игроков, стремящихся заработать на быстрорастущем рынке. Тем не менее для рынка финтех-услуг в СНГ, как и для финансового сообщества в целом, подобное успешное привлечение средств посредством краудфандинга – это сигнал о том, что диверсифицировать источники фондирования можно и при помощи такого не конвенционального для постсоветских стран способа. как народное финансирование.

Так, в южноамериканских странах существует устойчивый спрос на услуги кредитования, который привычные институты, включая банки, удовлетворить не могут. К примеру, в Мексике, согласно статистике Всемирного банка, при численности населения более 135 млн человек, 61% граждан не имеют доступа к услугам традиционной банковской системы. В соседней Бразилии аналогичный показатель составляет 40%.

Косвенно правильность стратегии финтех-компании подтверждают и прогнозы инвестиционного банка Goldman Sachs. По его оценкам, в ближайшие 10 лет совокупная выручка финтех-компаний только в одной Бразилии превысит $24 млрд. Ожидается, что наибольшее распространение в регионе получат онлайн-платежи, кредитование и PFM-сервисы (Personal Finance Management), нацеленные на управление личными финансами. Оценивая перспективы финтех-индустрии в Мексике на ближайшую декаду, стартап-акселератор Finnovista утверждает, что финтех-игроки здесь могут занять до 30% рынка.

Стоит отметить, что для достижения таких амбициозных целей используется краудфандинг. К сожалению, в Казахстане, как и России, где уже не один год активно работают такие известные площадки, как Planeta и Boomstarter, краудфандинг как инструмент зачастую ассоциируется с благотворительностью, с понятием «жертвовать деньги», не сулящим взамен ничего, и вообще считается чем-то не очень модным.

Примером того, к чему можно было бы стремится как самим площадкам, так и потенциальным донаторам, спонсорам или инвесторам, то есть тем, благодаря кому собственно вся эта система и работает, могут служить такие платформы, как Crowdcube, Seedinvest и Kickstarter. Эти площадки активно используются для реализации различных творческих проектов, особенно Kickstarter, однако это еще и эффективный инструмент финансирования изначально коммерческих проектов, где стартап получает доступное финансирование, а спонсор или инвестор – возможность первым получить уникальный товар или просто заработать на капитализации стартапа.

Для самих же компаний венчурный краудфандинг – это еще один источник фондирования, способный улучшить структуру капитала, снижая давление на него долговых обязательств. Как результат – бизнес получает новый импульс, его финансовые показатели демонстрируют позитивную динамику, и в глазах потенциального инвестора привлекательность проекта значительно возрастает.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ВВЕДУТ УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР НА УПАКОВКУ

В Казахстане в течение двух месяцев вступит в силу норма о введении утилизационного сбора на упаковку. По данным министерства экологии, геологии и природных ресурсов, уже подготовлен нормативно-правовой акт, который проходит стадию согласования с госорганами. «В ближайшее время, я надеюсь, в этом месяце или следующем, нормативно-правовой акт будет принят, а также зарегистрирован в министерстве юстиции», – сказал руководитель управления реализации РОП министерства экологии, геологии и природных ресурсов Жасулан Нургалиев на круглом столе, посвященном переработке пластика. Он сообщил, что публичное обсуждение документа уже завершилось. «Осталось согласовать с госорганами, Нацпалатой и подписать в министерстве юстиции», – добавил Жасулан Нургалиев. В ведомстве также сообщили о ставках утильсбора. «По предварительным данным, за каждую бутылку около 50 тиын или 10 тиын. Самая большая ставка за стеклянную бутылку – около 1,5 тенге, это зависит от веса. Утильсбор будут платить производители и импортеры», - уточнил руководитель управления реализации РОП. В 2018 году в Казахстане объем образования пластика составил 480 тыс. тонн, из них было переработано всего 9 тыс. тонн, или 3% пластиковых отходов. По мнению экспертов, низкий уровень переработки связан с законодательным несовершенством в стране. **(kapital.kz)**

ЛИКВИДИРОВАНО РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО ПРЕДПРИЯТИЙ

Количество ликвидированных юридических лиц в третьем квартале 2019 года составило чуть менее 3 тыс. компаний — на 12,8% больше, чем в прошлом году. Из них 83,2%, или 2,5 тыс., — хозяйственные товарищества, количество их ликвидаций увеличилось на 18,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Также в число ликвидированных юрлиц вошли 4 акционерных общества (годом ранее — 30) и 18 госпредприятий (годом ранее — 43). Количество других ликвидированных организационно-правовых форм выросло за год с 466 до 474 компаний. В целом же за 9 месяцев текущего года было ликвидировано рекордное число юрлиц: 18,5 тыс. компаний — на 71,2% больше, чем за январь-сентябрь 2018 года. До этого сопоставимое количество ликвидированных юрлиц наблюдалось в 2015 году — 18,3 тыс. компаний за январь-сентябрь. Наибольшее количество ликвидированных юрлиц приходится на Алматы: 783 компании, что составляет 26,5% от РК, количество за год выросло в 2,2 раза. «Лидерство» Алматы обусловлено тем, что здесь сконцентрировано 28% всех зарегистрированных юридических лиц. На второй строчке Карагандинская область — 318 компаний, или 10,8% от общего количества (рост в 2,1 раза), на третьей — Нур-Султан: 258 компаний, или 8,7% (+9,8%), при этом на Карагандинскую область приходится лишь 6,8% всех зарегистрированных юрлиц, а на Нур-Султан — 16,3%. **(finprom.kz)**

В СКО ПРОФИНАНСИРОВАЛИ 20 ПРОЕКТОВ

С начала года в Северо-Казахстанской области одобрили и профинансировали 20 проектов по программе «экономика простых вещей», об этом рассказал глава региона Кумар Аксакалов. «Провели заседание проектного офиса по экономике простых вещей. Рассмотрели перспективные проекты и обсудили проблемные вопросы. На сегодня проектный офис сопровождает 42 проекта на сумму 12 млрд тенге. С начала реализации одобрили и профинансировали 20 важных проектов для экономики региона. Еще 11 заявок на стадии рассмотрения. Хочу отметить, мы поддерживаем действующих и начинающих бизнесменов. Так, благодаря данной программе у нас появятся 12 новых производств. Это агропродукция, мебель, строительные материалы, продукты питания, пластиковые и бумажные изделия. Нам нужно побольше проектов в сфере переработки сырья», – написал Кумар Аксакалов в Facebook. Глава региона уточнил, что условия по программе приемлемые. По инициативе бизнеса начальная ставка кредита снижена с 8 до 6%. Льготный период составляет не менее 1/3 срока кредитования. Существенно расширен перечень направлений для бизнеса. Гарантия начинающим бизнесменам предоставляется в размере 85%. **(kapital.kz)**

В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУСТЯТ ПРОИЗВОДСТВО ФРИ

Казахстанская компания K-Agro и нидерландская Farm Frites намерены создать совместное предприятие по производству картофеля фри в Жамбылской области. Сумма проекта – $145 млн. Об этом стало известно на V Казахстанско-Нидерландском бизнес-форуме. В присутствии глав правительств двух стран Аскара Мамина и Марка Рютте подписаны 5 документов, в том числе соглашение между АО «НК «Қазақстан Ғарыш Сапары» и группой компаний NEVASCO о сотрудничестве по реализации проектов в сфере дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) и геоинформационных систем (ГИС), меморандум между Казахским национальным аграрным университетом и Университетом «Вахенинген» о сотрудничестве по обучению казахстанских студентов-аграриев. Университет «Вахенинген» является одним из ведущих мировых центров в сфере естественных наук, управления природными ресурсами, растениеводства и животноводства. **(primeminister.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СТАВКИ ПО СБЕРЕГАТЕЛЬНЫМ ВКЛАДАМ ВЫРАСТУТ

Казахстанский фонд гарантирования депозитов объявил максимальные рекомендуемые ставки вознаграждения по всем видам депозитов физических лиц, которые будут действовать с 1 по 31 декабря, сообщили в пресс-службе фонда. Рост максимальных ставок вознаграждения будет особенно заметным по сберегательным вкладам от одного года: в зависимости от срока банки смогут принимать сберегательные вклады с пополнением под ставку 12,7-12,9%, а вклады без пополнения под ставку 14-14,6%.«Не исключено, что с ростом максимальных ставок в декабре мы увидим в банках повышенные ставки вознаграждения на уровне 14-14,6%», – сообщил председатель КФГД Акылжан Баймагамбетов. Сейчас сберегательные вклады от трех месяцев до трех лет доступны в 15 банках. Самые востребованные – сберегательные вклады на год и более без пополнения, на такие вклады приходится 85% от объема привлеченных денег. С начала года объем сберегательных вкладов увеличился более чем в 8 раз (716%). Банковский сектор усиливает конкуренцию в сегменте сберегательных вкладов, и изменения максимальных рекомендуемых ставок по другим депозитам в тенге будут незначительными. По самым востребованным среди срочных вкладов – на один год и более с пополнением – максимальная рекомендуемая ставка вознаграждения прибавит 0,1 процентного пункта и составит 10,9%. Максимальная рекомендуемая ставка вознаграждения по несрочным вкладам на декабрь не изменится и составит 9,8%. **(kapital.kz)**

В РК ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 55 ПЛАТЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На территории Казахстана вправе оказывать платежные услуги 55 платежных организаций, сообщает пресс-служба Нацбанка. Национальный банк формирует реестр платежных организаций с указанием присвоенных регистрационных номеров (размещен на интернет-ресурсе банка в разделе «Платежные системы/Учетная регистрация платежной организации»). В реестре также указан перечень услуг, которые могут представлять платежные организации. «За 9 месяцев 2019 года было рассмотрено 43 заявления платежных организаций для прохождения учетной регистрации. По итогам проведенной работы зарегистрированы 13 платежных организаций: ТОО «КАССА 24/7», ТОО «SilkSoftGroup», ТОО «WePay», ТОО «QazaqPay», ТОО «PayApp», ТОО «ASIAPAY (АЗИЯПЭЙ)», ТОО «Процессинговое агентство – Казахстан», ТОО «Primuspay», ТОО «Payment Transfer», ТОО «PAYBOX.money», ТОО «Innoforce systems», ТОО «PayDala» и ТОО «Digitech Solution», – сообщил директор Департамента платежных систем Национального банка Ерлан Ашыкбеков. Эти организации оказывают следующие виды платежных услуг: деятельность по приему наличных денег через платежные терминалы; деятельность в сфере электронных денег - реализация и обработка операций с использованием электронных денег; деятельность по приему и обработке операций через интернет и мобильные приложения. **(kapital.kz)**

ЕАБР ПОДДЕРЖИТ СТРОИТЕЛЬСТВО ВЭС

Евразийский банк развития (ЕАБР) и компания Ereymentau Wind Power (входит в структуру «Самрук-Энерго») подписали кредитный договор на сумму 23,2 млрд тенге для финансирования строительства ветровой электростанции мощностью 50 МВт в районе города Ерейментау, сообщили в пресс-службе ЕАБР. Проект способствует повышению уровня энергодостаточности Акмолинской области, надежности и бесперебойности снабжения электроэнергией центрального и северного регионов Казахстана. «Развитие возобновляемых источников энергии как сегмент энергетики является одним из основных приоритетов, закрепленных в стратегии Евразийского банка развития на 2018-2022 годы. Банк готов участвовать в средних и крупных проектах в сфере энергетики, в том числе в финансировании победителей аукционных торгов по отбору проектов ВИЭ, проводимых АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности»», — отметил заместитель председателя правления ЕАБР Амангельды Исенов. **(kapital.kz)**

ОБЪЕМ ВКЛАДОВ ДОСТИГ 9 ТРЛН ТЕНГЕ

Объем розничных вкладов БВУ РК к концу августа 2019 года достиг 8,7 трлн тенге, рост за год составил 1,4%. Удельный вес розничных депозитов от всего объема вкладов также вырос — с 57,3% до 58,3%. В целом же объем вкладов сократился на 0,3%, до 15 трлн тенге — в частности, за счет сокращения корпоративных вкладов на 2,7%, до 6,2 трлн тенге. В структуре розничных вкладов преобладают тенговые депозиты, их доля за год выросла с 50,5% до 54,6%. Доля вкладов физлиц в инвалюте соответственно сократилась: с 49,5% до 45,4%, несмотря на рост курса таких валют, как доллар США, евро, российский рубль, по отношению к тенге. На вклады населения в банках, входящих в систему коллективного страхования, приходится почти 100% всех розничных вкладов — 99,98%. Государственная гарантия по депозитам и банковским счетам на одного казахстанца составляет до 15 млн тенге, если депозит сберегательный и в национальной валюте; по срочным вкладам в тенге — до 10 млн тенге; по вкладам в иностранной валюте — до 5 млн тенге. Среди банков, входящих в систему коллективного страхования, наибольший годовой рост розничных вкладов к концу августа 2019 года был отмечен у Шинхан Банка: на 63%, до 3,9 млрд тенге. На втором месте Банк ВТБ (на 51,5%, до 27,6 млрд тенге), на третьем — Банк RBK (на 43,8%, до 168,1 млрд тенге). **(ranking.kz)**

Тенге добавляют на Binance, Stellar сжег половину токенов

Сравнение изменения стоимости топ-3 криптовалют за неделю
(с 30 октября по 6 ноября 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	30 окт 2019 г.	6 ноя 2019 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$9364	$9330	-0,36%
2. Ethereum (ETH)	$187,49	$189,53	+1,09%
3. Ripple (XRP)	$0,301	$0,3	-0,33%
Общая кап-ция (млрд)	$250,3	$251,6	+0,52%

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя стала испытанием для Bitcoin (BTC) в связи с его недавним стремительным ростом до $9300. В целом, «первая криптовалюта», а вместе с ней и остальные криптоактивы продемонстрировали на прошедшей неделе достаточно хорошую устойчивость. Так, цена на «цифровое золото» колебалась строго выше психологической отметки $9000. Ethereum (ETH) же нашел существенную поддержку на уровне $180. Однако по итогам недели рынок, несмотря на довольно значительные колебания, не претерпел серьезных изменений и продемонстрировал рост лишь на половину процентного пункта. Стоит отметить, что некоторым криптовалютам из топ-10 удалось показать более существенный рост. Активом из «первой десятки» с наибольшим недельным ростом стал Stellar Lumen (XLM), криптовалюта выросла за 48 часов более чем на 25%. Это произошло на фоне новостей с полей двухдневного форума Meridian, организаторами которого выступили создатели Stellar. В частности, было объявлено, что максимальное количество «люменов» (токенов XLM), которое со временем станет доступно в Сети, было сокращено путем «сжигания» более чем в 2 раза: со 105 млрд до 50 млрд. Также фактором, вызвавшим повышенный интерес инвесторов, стал факт того, что данная криптовалюта, с недавним обновлением протокола, перешла от инфляционной модели к дефляционной. Это означает, что со временем количество доступных токенов будет медленно уменьшаться (будут уничтожаться комиссии, взимаемые системой за осуществление транзакций).

Тем временем информационная волна, накрывшая рынок на фоне позитивных новостей из Китая, несет в себе достаточно много «фейков». Одно из таких ложных заявлений, которое с лавинообразной скоростью распространялось по Поднебесной, пришлось опровергать генеральному директору криптовалютной биржи Binance. Чанпэн Чжао выступил с заявлением, что слухи о якобы начавшейся в Китае легализации криптовалютных бирж не имеют под собой реальных оснований. Он добавил, что гуляющая по Сети фотография якобы выданной китайскими властями «лицензии» на самом деле демонстрирует обычное регистрационное свидетельство, которое обязана получить любая китайская фирма. При этом фраза «сервис по торговле криптовалютой», которая значится в свидетельстве и с акцентом на которую распространяется фото, является лишь частью наименования компании, а не сферой деятельности. «Давайте покончим с этим. Данный документ даже если и подлинный, не является биржевой лицензией. Это обычный документ о регистрации бизнеса, у каждой китайской компании есть такой. Не нужно чересчур переживать, здесь нет никакого негатива. Просто отличный пример информации, вводящей в заблуждение», – отметил он.

По информации издания The Block, биржа Binance планирует добавление поддержки ввода и вывода казахстанского тенге. Информация об этом стала доступна в специализированных API биржи и пока не получила официального подтверждения. Однако факт того, что совсем недавно подобным образом в API Binance был добавлен российский рубль, а спустя некоторое время было объявлено о создании рублевых биржевых пар, позволяет предположить, что в ближайшей перспективе отечественным криптовалютным инвесторам станет легче осуществлять сделки по покупке и продаже цифровых активов.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка возросла на 12,24%. На утро среды, 6 ноября 2019 года, она составила $251,6 млрд против $250,3 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» благополучно завершило семидневный период, на который выпал его день рождения. 11 лет назад, 31 октября 2008 года, некто под псевдонимом Сатоши Накамото представил на суд общественности white paper первой криптовалюты, Bitcoin (документ, содержащий архитектуру, принципы работы и общее описание системы). С тех пор Bitcoin прошел путь от малоизвестной даже в узкоспециализированной тусовке шифропанков диковинки до всеми признанного основоположника нового класса цифровых активов с общей капитализацией более $250 млрд.

Свой день рождения «биткоин» встретил, крепко закрепившись выше отметки $9000, куда он стремительно ворвался на прошлой неделе, несмотря на краткосрочное падение с $8200 до $7500.

На утро среды, 6 ноября 2019 года, цена Bitcoin (BTC) составила $9330. За прошедший семидневный отрезок стоимость «цифрового золота» снизилась на незначительные 0,36%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом составила $168,7 млрд. Ее доля в общей рыночной капитализации уменьшилась на 0,7 процентных пункта и на конец прошедшего семидневного периода составила 66,8%.

2. Ethereum (ETH). По итогам прошедшего семидневного периода «цифровая нефть» продемонстрировала рост, чуть превышающий 1%. Однако и это можно посчитать достижением на фоне общего роста криптовалютного рынка, составившего лишь 0,5%. В целом, на текущих позициях Ethereum (ETH) чувствует себя довольно уверенно. Отчетливо прослеживается сильная поддержка на рубеже $180. «Медведям» в ходе недельных торгов так и не удалось отправить «эфир» ниже этой психологической отметки.

На утро среды, 6 ноября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $189,53. По итогам прошедшей недели стоимость «цифровой нефти» прибавила 1,09%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла на 0,07 процентных пункта, составив 8,17%.

3. Ripple (XRP). Прошедшая неделя не принесла «рипл» сильных потрясений и позволила этой криптовалюте закрыть семидневный отрезок практически без потерь. «Банковская криптовалюта» в основном повторяла движения рынка. Стоит отметить интересный факт о взаимосвязи этой криптовалюты со Stellar Lumen (XLM). На протяжении существования этих криптовалют, одним из создателей которых является один и тот же человек, Джед Маккалеб, практически каждый интенсивный рост Ripple (XRP), подкрепленный фундаментальными информационными поводами, сопровождался сопутствующим ростом котировок XLM. В основе данной корреляции лежит тот факт, что многие инвесторы воспринимают эти системы как конкурирующие, однако тесно связанные между собой. При этом ими подразумевается, что успех одной из них, несомненно, привлечет повышенное внимание и ко второй, что позитивно скажется на ее цене. Однако, исходя из стремительного роста стоимости XLM, имевшего место на прошлой неделе, и инертного при этом поведения XRP, можно констатировать, что обратная корреляция не прослеживается.

На утро среды, 6 ноября 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,3. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP потеряла 0,33%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,06 процентных пункта и составила 5,15%.

Криптоактивы в законе

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

В РФ не успели принять к назначенному премьер-министром страны Дмитрием Медведевым сроку закон о криптовалютах. Сначала его обещали принять 1 октября, потом 1 ноября и вот его снова перенесли и практически полностью изменили. В Казахстане регулирование этой индустрии осуществляется только в рамках МФЦА, но планы по легализации тоже есть.

Беларусь в конце 2017 года приняла декрет «О развитии цифровой экономики», согласно которому регламентировался оборот цифровых валют и токенов в стране. При этом доходы от операций с токенами не будут облагаться налогами еще до 1 января 2023 года, белорусам разрешили обменивать, майнить, продавать и покупать криптовалюты и токены за национальную или иностранные валюты; токены можно дарить и завещать, а деятельность по майнингу, покупке и продаже криптовалют не считается предпринимательством. Сейчас там уже работает первая официальная биржа криптовалют и запущен банк, который может проводить операции по выпуску токенов как белорусских, так и иностранных компаний, криптовалюту смогут покупать юридические и физические лица. Согласно законодательству Беларуси, токен – это цифровая ценная бумага, которая находится в виртуальном кошельке пользователя.

После легализации криптовалюты в Беларуси эта тема стала обсуждаться и в РФ, но дискуссия затянулась, и уже в начале августа текущего года премьер-министр Дмитрий Медведев потребовал принять соответствующий закон о криптовалютах до 1 ноября. Парламент России не смог этого сделать ни 1 октября, ни 1 ноября: причина в «сырости» закона и конфликтах в определениях и интересах.

Этот законопроект до 1 ноября выглядел недоработанным, и, похоже, его глобальный смысл заключается в том, чтобы создать «хоть какую-то» версию для того, чтобы исполнить поручение главы российского правительства. Судя по количеству переносов сроков рассмотрения, эта тема доставляет серьезные неудобства, особенно в свете негативного отношения к криптовалютам со стороны Центробанка России.

Правительство РФ хочет, чтобы в стране появились криптобиржи, как в Китае, США и даже Беларуси, причем это не должно нарушать гегемонию регулятора. В итоге чиновники находятся между Сциллой и Харибдой: с одной стороны, они должны выдвинуть законопроект, который не создаст ощущения тотального запрета, а с другой – прислушаться к регулятору, который защищает свою валютную монополию. К сожалению, учитывая все это, легальная торговля цифровыми валютами вряд ли станет реальностью в ближайшее время.

Сейчас законопроект почти полностью пересмотрен и внесен на рассмотрение в Госдуму заново. Центробанк согласился легализовать выпуск криптовалюты в том случае, если он будет происходить на закрытых блокчейн-платформах. Но ни о каком открытом хождении речи быть не может. Российский регулятор в этом видит прямую угрозу устойчивости финансовой системы. Кроме этого, работа на базе открытых платформ может негативно отразиться на возможностях ведения борьбы с отмыванием капитала. В итоге депутатам в РФ снова предстоит битва за крипту, и скорее всего, победит не она.

В Казахстане Национальный банк не раз напоминал, что единственным законным платежным средством на территории республики является тенге, в этой связи криптовалюта не может использоваться как средство платежа на территории страны. Таким образом, несмотря на отсутствие прямого регулирования со стороны основного регулятора, использование криптовалют в финансовом секторе по собственным или клиентским операциям, а также в качестве единицы расчетов противоречит законодательству.

Осенью 2017 года МФЦА стал развивать и продвигать рынок криптоактивов в Казахстане. В этом направлении удалось добиться результатов – в рамках МФЦА создано правовое поле для обращения криптоактивов, регулирования и функционирования специальных торговых площадок, то есть бирж. Деятельность, связанная с обращением частной криптовалюты в пределах МФЦА, также выделена в качестве отдельного вида рыночных операций.

В настоящее время рассматривается возможность и общего регулирования данной сферы. Но учитывая еще более консервативную, чем в России, позицию регулятора – это будет сложный процесс, однако если Казахстан действительно хочет развивать цифровую экономику.

Казахстан – Нидерланды: партнерство через всю Европу

Арсен Малтабаров,
магистр социальных знаний (мировая экономика)

Более четверти века прошло с момента установления дипломатических отношений между Казахстаном и Нидерландами. За этот период без преувеличения стало возможным достижение высокого уровня развития сотрудничества. Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, по итогам 2018 года товарооборот между двумя странами составил порядка $6,493млрд, что выше на 22%, чем в 2015 году, и на 29%, чем годом ранее. В то время как валовой приток прямых инвестиций из Нидерландов за период с 2005 года по II квартал 2019 года составил $177,307 млрд. При таких внушительных показателях страны и дальше намерены продолжать тесное экономическое сотрудничество.

Нацеленность на взаимовыгодное партнерство была продемонстрирована в ходе первого за всю историю отношений визита главы казахстанского правительства в Нидерланды. На переговорах, состоявшихся на прошлой неделе, Аскар Мамин успел побеседовать со своим коллегой Марком Рютте, принять участие в казахстанско-голландском бизнес-форуме, провести встречи с ведущими компаниями и посетить ряд инновационных объектов королевства.

То, что главы правительств в заявлениях сохранят преемственность внешней политики, стало понятно с самого начала. Тем не менее было интересно дать оценку тому, какой импульс придаст официальный визит премьер-министра Казахстана дальнейшему развитию двустороннего торгово-экономического сотрудничества, и насколько доверительный диалог между Нур-Султаном и Гаагой сможет расширить торгово-экономические связи?

Партнеры решают все

Стержнем двусторонних отношений во все времена было именно торгово-экономическое сотрудничество. Нидерланды входят в число главных партнеров Казахстана из Европейского Союза по объему внешнеторгового оборота. Кроме того, на сегодня по объему прямых инвестиций в экономику РК страна по праву заслужила звание инвестора «номер один».

Если затронуть тему перспектив сотрудничества, то стоит отметить, что на современном этапе Голландия представляет собой одну из наиболее устойчивых и конкурентоспособных экономик. В такой небольшой стране как Нидерланды это в большей степени стало возможным за счет высокого уровня развития портовой и аэропортовой инфраструктуры. Речь в данном случае идет о городе Роттердам и транспортном хабе аэропорта Схипхол. А за счет высокотехнологичной наноиндустрии, химической отрасли, тепличного земледелия, финансового и других секторов компании Нидерландов смогли завоевать статус корпораций мирового масштаба. На современном этапе совокупность отраслей экономики Нидерландов, которые производят и реализуют экспортную продукцию, одна из самых эффективных в мире. На сегодня в масштабах европейского пространства по экспорту товаров Голландия занимает 2-е место (после Германии), а по импорту – 4-е (после Германии, Великобритании и Франции). Расчетные данные обзора Всемирного экономического форума (Global Competitiveness Index) за 2017-2018 годы определили, что страна обладает самой конкурентоспособной экономикой в Европейском Союзе. С населением всего в 17,1 млн человек, что сопостовимо с населением Казахстана, и территорией в 41,5 кв. км (в 5,3 раза меньше Алматинской области) Нидерланды завоевали статус одного из ведущих экспортеров и импортеров товаров и коммерческих услуг.

Очевидно, что реальное наращивание вложений в инфраструктуру, массовое внедрение передовых технологий во всех отраслях экономики, и наконец, активное продвижение торгово-политических интересов обеспечили выход на такие значимые позиции.

Со средних веков до наших дней

Нидерланды всегда являлись экономически сильной державой. Торгово-экономические отношения нынешнего Казахстана и Нидерландов ведут отсчет еще с периода существования Золотой орды, когда голландские купцы активно торговали со странами Средней Азии. Тогда же, видимо, впервые из степи были вывезены первые экземпляры тюльпанов, ставших одной из «валют» Голландии.

С начала обретения Казахстаном независимости и установления торгово-экономических отношений во внешней торговле королевство входило в пятерку стран-партнеров. До недавнего времени на Голландию приходилось около 10% внешнеторгового оборота. В 2018 году практически все регионы Казахстана в различной степени поддерживали торгово-экономические отношения с королевством. По данным КС МНЭ РК, в прошлом году казахстанский экспорт в Нидерланды достиг $6,1 млрд (+30% по сравнению с 2017 годом), а импорт из Нидерландов всего – $307 млн (+9%).

В Казахстане представлено более 900 компаний с голландским участием, большая часть из них активно работает в энергетической сфере. Если брать в целом, то Нидерланды играют роль одного из ключевых поставщиков наукоемких товаров и технологий в отраслях экономики РК.

Нефтегаз, геологическая разведка, аэрокосмическая отрасль, поставка сельскохозяйственной техники и оборудования, фармацевтика, производство товаров народного потребления – изначально сильные стороны экономики королевства. Сегодня выполнение Нидерландами функций западноевропейского энергетического центра и дистрибьюторского хаба становится возможным благодаря развитой логистической инфраструктуре. Проще говоря, рынки как европейского континента, так и других регионов мира получают потоки товаров именно через королевство.

Инвестиции лишними не бывают

Согласно обзору CMS Infrastructure Index за 2018 год, уровень привлекательности для инвестирования в объекты инфраструктуры в Нидерландах был самым высоким, страна находилась на 4-м месте, пропустив вперед Канаду, Германию и Великобританию. Но Нидерланды не были бы Нидерландами, если бы не остались одним из крупнейших инвесторов за границу, впереди оказались только США, Япония и Китай.

Объемы прямых накопленных инвестиций королевства обеспечили ему 1-е место и вхождение в число крупнейших зарубежных инвесторов Казахстана. Официальные данные КС свидетельствуют, что на конец июня 2019 года более 80% всех инвестиций Нидерландов в страну приходились на горнодобывающую промышленность и разработку карьеров. Согласно открытым источникам, в данной сфере активно представлены около 60 компаний с участием капитала из Нидерландов. Второй привлекательной сферой для инвесторов стала обрабатывающая промышленность (более 6% от общего объема), замыкает тройку казахстанских отраслей интересных для Голландии, техническая деятельность (около 5% от общей суммы).

Важно отметить, что абстрагирование от традиционного статуса Нидерландов как страны исключительно транзитера товаров и инвестора смогло бы помочь развитию новых ниш для казахстанского экспорта в целом. На сегодняшний день интегрированная национальная хозяйственная система замкнутого цикла выходит в Нидерландах на передний план. Здесь следует сделать акцент на том, что одной из отличительных черт данной модели являются высокие показатели энергоэффективности и энергосбережения, страна нацелена на повторное использование сырья и внедрение цифровых технологий. По сообщениям СМИ, Нидерланды к 2035 году хотят отказаться от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания, более того, планируется постепенно закрыть угольные электростанции, а к 2050 году и вовсе перестать использовать природный газ.

Следовательно, для казахстанской экономики открываются реальные возможности в сферах возобновляемой энергетики и биоэнергетики. Здесь важно сказать о полезном опыте Правительства Нидерландов, которое вводит специальные субсидии для промышленных производителей электроэнергии и частных домовладельцев. Использование древесных паллет для выработки тепла и электричества – главный тренд Нидерландов. Также стоит напомнить, что еще в 2016 году Европейская комиссия присвоила Амстердаму звание европейской столицы инновационных решений за целостность видения инноваций. В основном они связаны с управлением и качеством жизни города, улучшением стартап-инфраструктуры и развитием цифровых технологий. Тут очевидно возникает определенный потенциал в области экспорта программных продуктов и открытия совместных ИТ-компаний.

В целом, перспективных направлений сотрудничества для обеих стран – непочатый край. Но как показывает опыт, важно не только сохранять взаимодействие с компаниями в части содействия локализации иностранного производства, но и находить партнеров из числа казахстанского МСП.

Не всем стартапам нужно венчурное финансирование

Айнагуль Елюбаева

Со стороны стартаперов большая ошибка считать, что успех зависит от хорошей идеи. Такое мнение в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» высказал специальный гость форума «Digital bridge» в Нур-Султане руководитель венчурного инвестиционного фонда ACME, выпускник Йельского университета Алекс Файетт. И так же неверно думать, что финансирование является вторым столпом удачного проекта, заметил он, и уточнил, на что лучше всего делать ставку в проекте.

– Г-н Файетт, в Казахстане с его низкой плотностью населения на какие стартапы следует делать ставку при развитии венчурного финансирования?

– Я все еще изучаю этот вопрос. Очень много видов успешного бизнеса. Не всем из них нужно венчурное финансирование, в нем нуждаются специфичные проекты. Это такое предпринимательство, которое может принести результаты в сжатые сроки. В Казахстане, я вижу, можно начать развитие благодаря поддержке государства и банковского сектора.

– На какие государства мы должны ориентироваться, чтобы развивать венчурное финансирование в своей стране?

– Многие страны развиваются в этом плане очень быстро, но каждая по– своему. Даже Америка не является идеальным образцом. Казахстану в этом вопросе, я думаю, будет полезен опыт разных стран – США, Турции, Китая, Германии.

– В каких стартапах более всего нуждается Казахстан, на ваш взгляд?

– Мы, прежде всего, должны посмотреть, какими преимуществами обладает Казахстан. Население РК не такое большое, здесь тяжело развивать какие– либо технологические стартапы, потому что для этого необходимо большое скопление людей в определенных городах. Ваша страна очень богата минеральными ресурсами, нефтью. Вы можете развивать проекты в этих сферах. В Казахстане также можно развивать актуальные во всем мире зеленые технологии, городские технологии, природный газ.

– Вы рассказываете, как стартапам стать «единорогами». На какие факторы следует обратить внимание инвесторам, чтобы определить такой проект?

– Много факторов. Но чтобы стать «единорогом», ваш стартап должен охватывать большой рынок. В основном здесь можно говорить о ключевых секторах: здравоохранение, логистика, транспорт. Это должен быть высококонкурентный бизнес, обладающий уникальной идеей и стратегией.

– Какие ошибки чаще всего совершают стартаперы? Каким образом их можно избежать?

– Стартаперы часто ошибаются, когда думают, что одной идеи достаточно. У вас может быть хорошая идея, но если у вас нет ясного плана, как построить бизнес, долгосрочной стратегии, видения, как будет развиваться технология, то не имеет значения, насколько хороша была ваша идея. К тому же надо уметь управлять компанией, несмотря на происходящие в стране экономические и политические потрясения.

– Насколько высокой степенью риска обладают вложения в криптовалюту и блокчейн, выгодны ли данные инвестиции сегодня?

– Я считаю, что криптовалюта все еще имеет высокий потенциал для роста, но нужно найти для нее новое применение. Мы должны создать базу данных, при которой криптовалюты будут доступны по всему миру, то есть будут использоваться для трансграничных операций. Блокчейн может быть актуален при создании безопасной площадки для заключения контрактов. Когда вы приобретаете недвижимость – вы должны убедиться, что человек, который ее продает, действительно ею владеет. И поэтому в США тратится огромное количество денег на адвокатов. Технология блокчейн как раз должна выступить этой доверительной площадкой, где, минуя большое число посредников, можно будет безопасно заключать сделки и проводить финансовые операции.

– На ваш взгляд, насколько высоким будет уровень безработицы вследствие внедрения интернета вещей?

– Некоторые традиционные рабочие позиции высвободятся, но в то же время в качестве замены будут созданы новые рабочие места. Мы должны понять, как нам трудоустроить людей, которые потеряли свои места вследствие внедрения инноваций. Взять, к примеру, компанию «Тесла»: когда в ней начали роботизировать процессы, многие люди остались без работы, но были трудоустроены на новые места, связанные с роботизацией. То есть я не вижу в этом больших проблем и угрозы роста безработицы. Государство должно участвовать в создании новых специальностей.

– В какой стране самый упрощенный режим работы для венчурных фондов?

– В США, там очень понятные законы о частной собственности и корпоративном праве. К примеру, в законодательстве четко оговорено, какие права имеют члены кооперации, в случае если бизнес потерпел крах. Но во всех странах законы работают по-своему. Есть государства, в которых стартапам очень трудно проводить сокращения людей из-за соответствующих норм.

Частным венчурным компаниям постоянно нужно находить новые идеи, и только при наличии всех составляющих мы инвестируем в стартапы. Когда стартаперы только начинают свой путь – им нужны не такие большие деньги. Это работа инвесторов. В Китае, например, в решении этих проблем помогает государство, оно вкладывает деньги в стартапы, даже представляющие другие страны.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИЛИ IPO SAUDI ARAMCO

Банки, участвующие в подготовке к IPO саудовской нефтяной компании Saudi Aramco, считают, что ее капитализация после первичного размещения акций может составить меньше $1,5 трлн. Как сообщает агентство Bloomberg, такие оценки содержатся в исследовании, которое направлено потенциальным инвесторам. При этом отмечается огромный разрыв в ожиданиях. Так, например, Bank of America считает, что при наихудшем сценарии капитализация может составить $1,22 трлн, а при наилучшем — $2,27 трлн. В прогнозах Goldman Sachs цифры колеблются от $1,6 трлн до $2,3 трлн. Банк при этом предположил, что в 2020-2023 годах средняя стоимость барреля нефти составит около $60. Как отмечает Bloomberg, средние оценки банков в целом ниже предположений властей Саудовской Аравии. Принц Мухаммед бин Салман публично заявлял, что рассчитывает на показатель в $2 трлн по итогам IPO. Выход на биржу Saudi Aramco запланирован на декабрь. Сейчас компания готовит необходимую документацию. Как ранее сообщал телеканал Al Arabiya, проспект для IPO Saudi Aramco опубликует 10 ноября. Процесс определения стоимости начнется 17 ноября, окончательная цена будет объявлена 4 декабря. Доходы от IPO Aramco пойдут в Фонд национального благосостояния Саудовской Аравии и будут использованы для ускорения госпрограммы Vision 2030 — всеобъемлющего плана по диверсификации экономики страны, включающей снижение зависимости от экспорта нефти. **(rbc.ru)**

XEROX ПРОДАСТ FUJIFILM ДОЛЮ В СП

Xerox Holdings Corp. продаст японской Fujifilm Holdings Corp. 25%-ную долю в СП двух компаний в рамках сделки, которая принесет Xerox $2,3 млрд. В результате Fujifilm станет владельцем 100% Fuji Xerox, которая продолжит поставлять Xerox свою продукцию после завершения сделки, говорится в пресс-релизе Fujifilm. СП двух компаний – Fuji Xerox, созданное в 1962 году, продает копировальные аппараты и принтеры в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В минувшем фингоду, завершившемся в марте 2019 года, его выручка составила порядка $9,3 млрд. «Полный контроль над Fuji Xerox ускорит процесс принятия решений в компании в условиях быстро меняющейся деловой среды», – заявил главный исполнительный директор Fujifilm Шигетака Комори. В соответствии с условиями сделки Xerox также продаст Fuji Xerox свою 51%-ную долю в Xerox International Partners (XIP), являющейся СП между Xerox и Fuji Xerox. Кроме того, по условиям сделки, Fujifilm откажется от судебного иска, поданного против Xerox в прошлом году, из-за несостоявшейся сделки между двумя компаниями. Как сообщалось, в мае 2018 года Xerox Corp. отозвала сделку по ее поглощению со стороны Fujifilm объемом $6,1 млрд, достигнув соглашения с инвесторами-активистами Карлом Айканом и Дарвином Дисоном, владеющими в совокупности до 15% акций Xerox. В Xerox отмечают, что сделка, которая была одобрена советами директоров обеих компаний, задаст новый курс для стратегических отношений компаний в плане поставок продукции в будущем. **(interfax.kz)**

GOOGLE КУПИЛА FITBIT ЗА $2,1 МЛРД

Как и предполагалось, интернет-гигант Google заключил сделку по приобретению компании Fitbit, известного разработчика носимых устройств для фитнеса и здоровья. О возможной продаже бизнеса Fitbit стало известно еще в сентябре. Уже тогда говорилось, что в приобретении компании заинтересован холдинг Alphabet, в который входит Google. Несколько дней назад слухи о продаже Fitbit подтвердили ряд сетевых источников, включая Reuters. Сразу после этого акции Fitbit выросли в цене на 27%, что увеличило ее рыночную стоимость до $1,4 млрд. Итоговая сумма сделки оказалась еще выше. Сообщается, что Google заплатит за каждую ценную бумагу разработчика фитнес-трекеров $7,35. В целом, приобретение обойдется интернет-гиганту в $2,1 млрд. В Google отмечают, что покупка Fitbit откроет новые возможности для развития экосистемы Wear OS. Эта операционная система применяется на различных носимых гаджетах. **(3dnews.ru)**

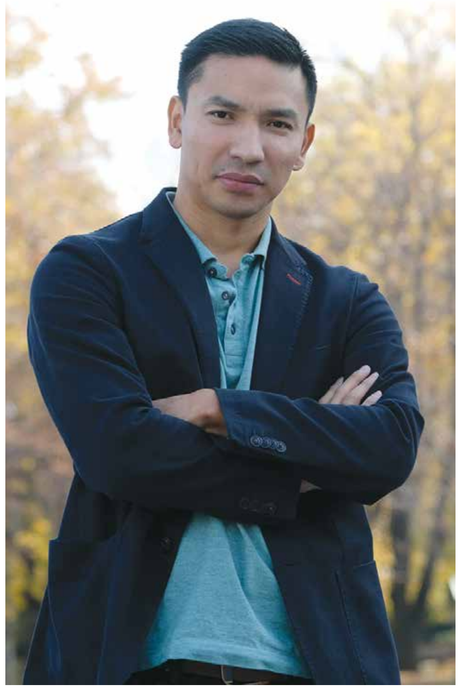
«ЛИТРЕС» ВЫХОДИТ НА РЫНОК БАЛТИИ

Группа компаний «Литрес», в которую входят проекты «Литрес», MyBook, Livelib, «Литрес: самиздат», «Литрес: чтец», стала мажоритарным акционером Eesti Digiraamatute Keskus OÜ — EDRK (Estonian Digital Book Centre) — платформы по оптовой продаже электронных книг в странах Балтии. «Литрес» приобрела 51% в эстонской компании, а Сергей Анурьев, генеральный директор ГК «Литрес, вошел в состав правления EDRK. Кроме Эстонии с помощью этого партнера ГК «Литрес» планирует выйти на рынок Латвии, Литвы и Финляндии. Международную экспансию компания начала в мае 2019 года, выйдя на рынок Польши. EDRK — книжный агрегатор, крупнейший игрок в сегменте электронных книг в Эстонии. Компания занимает 90% рынка страны, также работает в Латвии и Литве и сотрудничает с большим количеством издателей и розничных продавцов книг. «Электронные книги, по оценкам нашего партнера, сегодня занимают не более 3% книжного рынка Эстонии, их продажи составляют около 1 млн евро в год. Крупных розничных игроков в отрасли нет, сегмент аудиокниг на эстонском языке практически не развит. Вместе с EDRK мы планируем, по сути, создавать рынок электронных и аудиокниг в Эстонии, странах Балтии и Финляндии, поскольку видим в нем большой потенциал. Весной 2020 года в Эстонии мы запустим первый книжный сервис по модели подписки MyBook, который уже успешно работает в России», — сказал Сергей Анурьев. **(cnews.ru)**

Балет: от искусства до бизнеса

Основатель компании Konokbaev Group Нурлан Конокбаев о рисках импресарио и маржинальности «балетных» проектов

Меруерт Сарсенова



Konokbaev Group уже на протяжении семи лет занимается организацией гастрольных туров и спектаклей с участием звезд мирового балета, создав за этот период базу данных из 200 ведущих артистов и 50 хореографических трупп и коллективов. При этом своей основной миссией компания считает развитие и популяризацию балетного искусства в Казахстане. О том, как простое желание увидеть своих кумиров на отечественной сцене превратилось в успешный бизнес в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал основатель и президент компании Konokbaev Group Нурлан Конокбаев.

– Нурлан, расскажите, как вы, ведущий солист балета, вдруг стали заниматься бизнесом и организовывать гастроли артистов?

– Все началось с 2012 года, когда я участвовал в финале международного конкурса артистов балета в США. Там во время гала-концерта познакомился с коллективом Bad Boys of Dance и его основателем Раста Томасом. Все видели, как они в буквальном смысле слова взорвали зал. И уже по возвращению в Казахстан у меня с коллегами возникла спонтанная идея пригласить эту известную труппу сюда и показать зрителям, какой уровень балета должен быть на самом деле. Тогда я связался с художественным руководителем Bad Boys of Dance и предложил сделать три концерта в Казахстане: два в Алматы, один – в Нур-Султане. На что он согласился, но с условием полной оплаты гонорара. При этом каждый спектакль коллектива оценивался в $15 тыс., то есть общая сумма гонорара артистов за три дня должна была составить $45 тыс. Но помимо этого были и другие расходы: аренда зала, рекламные, технические, организационные моменты и так далее. В итоге наши общие затраты на приезд Раста Томаса сложились в размере $85 тыс.

Учитывая то, что здесь мы зарабатывали в качестве артистов балета только по $400-500 в месяц, нам ничего не оставалось, как пойти на риск и взять кредит в банке. Таким образом, мы – три партнера, каждый из которых вложил по $10 тыс., и еще один частный инвестор, которого мы привлекли в проект – собрали необходимую сумму. Мы отправили деньги, по сути, не зная этих ребят, и стали ждать, просто надеясь на удачу. В результате фортуна нас не обошла стороной и концерты Bad Boys of Dance прошли с аншлагом в Казахстане. С этого момента и началась наша деятельность в качестве импресарио. Позже мы открыли компанию, зарегистрировались как ИП и уже официально начали свою коммерческую деятельность.

– То есть вы решили полностью оставить свою профессиональную балетную деятельность?

– Да, по образованию я режиссер-хореограф, но, к сожалению, профессия артиста балета сегодня низкооплачиваемая, поэтому нужно выбирать: оставаться в ней и служить искусству бескорыстно, либо переучиваться и уходить в другую сферу. И это очень огорчает, потому что со стороны государства поддержки нет.

– В таком случае, не рискованно ли заниматься бизнесом, не имея для этого специальных навыков и соответствующего образования?

– Было рискованно. Особенно в первые годы нашей деятельности, когда на рынке возникала большая конкуренция, из-за того, что популярностью пользовались такие артисты, как Цискаридзе, Волочкова и другие. Мы видели, что зрители раскупают на них билеты, в то время как мы преподносили публике артистов, пусть менее известных, но не менее талантливых, а может и более, которые показывали высокий уровень своего пикс. Хотя первоначально мы даже и не думали о том, чтобы заработать, делали свою работу на энтузиазме, просто хотели увидеть своих кумиров на казахстанской сцене. Однако я считаю, что экономическое образование это не главное, учитывая и тот факт, что в некотором смысле оно быстро устаревает: ведь сейчас мы наблюдаем, как быстро трансформируется структура модели бизнеса, меняются запросы людей и даже их психология. В любом случае всегда нужно самообразовываться.

– Сколько проектов в год вы реализуете?

– В среднем два-три проекта.

– Так мало?

– Такова специфика нашей деятельности. Ведь для того чтобы провести одно мероприятие, например в конце года, мы начинаем готовиться с января. То есть делаем запрос артистам, договариваемся со спонсорами, готовим аренду сцены и многое другое. Обычно у тех же звезд балета, которых мы приглашаем, программа расписана на месяцы, а то и на годы вперед. Кроме того, определяя даты спектаклей, мы учитываем еще такой фактор, как другие мероприятия, которые проходят в городе параллельно с нашими, чтобы человек не стоял перед выбором, куда ему лучше пойти. В этом году, например, мы организовываем 5 концертов в честь выдающегося казахстанского педагога Улана Мирсеидова. Это впервые в истории ГАТОБ им. Абая, когда спектакли посвящены не какой-то всемирно известной личности, а тому, кто находится, как правило, в тени, но благодаря кому отечественный балет сегодня выходит на международный уровень.

– А в какую сумму обходится гонорар одного приглашенного артиста?

– Это зависит от того, в каком театре он танцует. Если взять российских прим Большого театра или Государственного академического Мариинского театра, то их гонорары колеблются от $3-10 тыс. за один спектакль. Однако зачастую цену артистам поднимает имя самого заведения. Например, в Театре имени Станиславского и Немировича-Данченко можно увидеть артиста намного выше уровнем, но с меньшими финансовыми аппетитами до $3 тыс. В первую очередь – мы смотрим все-таки на качество продукта.

– Как вы отбираете артистов для выступлений, проводите кастинг?

– У нас проводится очень жесткий отбор. Сейчас мы сами выезжаем к артистам и оцениваем воочию по их выступлениям, насколько они нам подходят. Помню, один раз у нас случился промах, когда мы посмотрели в YouTube видео спектакля с участием одного известного танцора и пригласили его в Казахстан. В итоге оказалось, что запись была пятилетней давности, хотя датировалась тем же годом. Еще 4 года назад произошел такой казус, когда мы привезли коллектив из Национального русского балета «Возрождение», и они, не зная того, что мы тоже являемся профессиональными артистами балета, мягко говоря, начали халтурить на сцене. После первого концерта мы зашли за кулисы и высказали им все свои замечания, на что они очень удивились, и уже последующие спектакли станцевали на высоком уровне. Я думаю, что обычный импресарио, наверное, этого бы не усмотрел.

– Концерт известного танцора Хоакина Кортеса во Дворце республики в 2015 году тоже был организован вашей компанией. В какую стоимость обошелся его приезд?

– Только одно его выступление вместе с труппой стоило нам $50 тыс., и это с учетом скидки, потому что мы вписались в его туре между Москвой и Санкт-Петербургом. Он гастролировал вместе с командой, в составе которой было 25 музыкантов и 25 танцовщиков. Помимо этого могу сказать, что его райдер получился наисложнейшим. По условиям договора мы должны были установить специальный профессиональный пол, который обошелся нам дополнительно в 1 млн тенге (после мы пытались его сдать, но не возместили даже и 10% от этой стоимости). Также необходимо было учесть определенные технические моменты, например микрофон, воспроизводящий сухие звуки под полом, его мы заказали в Санкт-Петербурге, так как в Казахстане аналога найти не могли. Кроме того, по райдеру нужно было установить еще дополнительное освещение. В итоге, когда мы все это посчитали, то поняли, что ушли в минус $25 тыс. Тем не менее этот опыт нас не сломил, мы начали еще больше работать и уже осмотрительнее подходить ко всем деталям и расчетам, ведь подобного проекта допустить теперь не могли. И уже по итогам следующего проекта нам удалось окупить свои убытки и выйти в плюс.

– Получается, что у Konokbaev Group был опыт проведения концертов не только на сцене ГАТОБ им. Абая. Не хотите выйти на большие площадки типа «Халык Арена» или «Алматы Арена»?

– Опыт нам показал, что есть эстрада, а есть балет, и они по сути несовместимы. На первый взгляд кажется, что вроде бы та же сцена, то же посадочное место. Но нет, во-первых, контингент сильно отличается, а во-вторых выступление артистов в театре воспринимается зрителями совсем по-другому. Да, ГАТОБ вмещает всего 750 человек, но мы осознали, что большие залы хороши для больших шоу-программ, а балет – это все-таки высокое искусство.

– От чего зависит стоимость билета, как часто она меняется?

– За последние 3 года стоимость билета не менялась, несмотря на снижение курса национальной валюты, хотя гонорары артистам мы платим в долларах. Тогда и сейчас цена остается от 10-35 тыс. тенге в зависимости от расположения к сцене.

– За сколько дней вы обычно видите, что билеты проданы?

– Где-то за 2 недели – месяц билеты раскупаются. Но все зависит от сезона.

– Это говорит о том, что спрос на балет высокий…

– Да, на мой взгляд, люди стали более образованные, при этом все уже перенасытились «кинотеатрами», которые сейчас в каждом ТРЦ, зрителям хочется уже что-то другое, возможно, более возвышенное и настоящее.

– Из каких расходов главным образом складывается цена на билет?

– Львиная доля расходов приходится на рекламу (радио, Instagram, YouTube, наружная реклама, медиаборды, в ТРЦ). В среднем на один проект уходит около 5 млн тенге. Также в стоимость билета мы закладываем и аренду сцены – 4 млн тенге. При этом мы учитываем и риски на уровне 40%, связанные, например, с неполной заполняемостью зала. И прочие сопутствующие расходы.

– В таком случае, на какую маржу вы обычно рассчитываете?

– Есть разные типы бизнеса, наш относится к краткосрочному, с высокой степенью риска. Соответственно, мы рассчитываем и на высокую маржинальность – в среднем до 150%.

– Кто основной потребитель вашего «продукта»?

– Это могут быть люди как со средним достатком, так и высоким, возрастной категории от 25 до 50 лет.

– Сколько человек сейчас работает в Konokbaev Group?

– В нашем штате – 6 человек вместе с учредителями. Все остальные – это наемные работники, которые сотрудничают с нами дистанционно (ввиду того что наши проекты носят сезонный характер), это маркетологи, бухгалтеры, дизайнеры, редакторы и так далее. Также 2 года назад мы открыли дочернюю компанию в США, у нас там один представитель, но этот проект мы только запускаем.

– Собираетесь открывать представительства в других странах?

– Мы собираемся разработать франшизу в Казахстане и продавать ее в России и Европе. По нашему видению это должна быть своего рода паутина балетного мира. К тому же по опыту мы уже знаем, что этим бизнесом может управлять всего 6 человек. Да, мы понимаем, что для реализации этой идеи нужен солидный капитал. Но если мы все сделаем грамотно, как и планируем, то в будущем не исключено, что даже выйдем на IPO. Так что это одна из наших больших целей на ближайшие 2 года.

Деньги в кассах. Минфин будет отслеживать реальные доходы бизнеса

Арсен Аскаров

В министерстве финансов заявили, что с 1 января контрольно-кассовые аппараты должны использовать все предприниматели страны, имеющие дела с наличным расчетом, это порядка 500 тысяч налогоплательщиков. Те, кто проигнорирует необходимость установки аппаратов, вначале получат предупреждение, а потом их обяжут выплатить штраф в размере 15 МРП. Депутаты требовали перенести срок введения меры на три года, поскольку МСБ в стране понесет серьезные расходы, однако в Минфине настроены решительно.

Хотя работа по внедрению онлайн контрольно-кассовых машин (ККМ) в стране началась в 2015 году, предприятия, осуществляющие деятельность на территории открытых рынков, подключиться к онлайн-системе только в этом году. В итоге количество зарегистрированных касс составило 535 тыс., из них онлайн-ККМ – 505 тыс. За счет этого из теневого оборота вывели порядка 28 млрд тенге. И эта сумма может существенно вырасти, когда подключатся оставшиеся предприятия.

«ККМ – не единственный механизм, который может позволить вывести доходы из теневого оборота. В целом цифровизация, таможенное администрирование, внедрение электронных счетов-фактур, блокчейн позволят до 2025 года дополнительно получить порядка 4,5 трлн тенге», – сообщил вице-министр финансов Руслан Енсебаев в правительстве. Вместе с тем в Минфине уверяют, что внедрение онлайн ККМ выгодно всем участникам рынка.

«Внедрение онлайн ККМ сделали максимально удобным для налогоплательщиков благодаря автоматизации регистрации, где исключаются контакты с органами государственных доходов, а также снижению количества налоговых проверок. Для потребителей – это защита их прав, а для государства – увеличение налоговых поступлений в бюджет и улучшение налогового администрирования», – заверил Руслан Енсебаев.

При этом ключевое преимущество онлайн ККМ для предпринимателей в том, что можно контролировать свой бизнес, находясь в других городах или же вообще не выходя из дома.

«Так, через личный кабинет на сайте оператора фискальных данных (ОФД) имеется возможность получить полную информацию по работе с онлайн ККМ, начиная с самого первого чека и первого Z-отчета. В случае возврата суммы для онлайн ККМ нет необходимости обращаться в органы госдоходов для составления акта, так как информация передается автоматически на сервер ОФД, которая в свою очередь передается в информационную систему комитета госдоходов (КГД)», – уточнил он.

Наряду с этим замглавы минфина добавил, что для налогоплательщиков при внедрении онлайн ККМ существенно упрощена процедура регистрации.

«Предпринимателю больше не требуется подавать налоговое заявление в явочном порядке в органы государственных доходов, сведения онлайн ККМ передаются через сайт ОФД в электронном виде. Результат оказания данной услуги получает через личный кабинет ОФД, процесс занимает всего один день (ранее пять дней)», – отметил Руслан Енсебаев.

В то же время в ведомстве предупреждают, что перевод всех расчетов в торговле и сфере услуг на онлайн ККМ завершится в течение 2019 года, в противном случае предпринимателей начнут штрафовать. С 1 января 2020 года использовать онлайн ККМ должны субъекты бизнеса, осуществляющие деятельность на основе патента, и плательщики единого земельного налога. Это порядка 500 тыс. налогоплательщиков. «Размеры штрафов мы сейчас прорабатываем, там очень небольшие размеры. Но мы сразу не штрафуем – сначала делается предупреждение, потом порядка 15 МРП штраф», – сообщил Руслан Енсебаев.

При этом в Минфине хотят разобраться и с популярным банковским приложением Kaspi Gold, которое активно используют для оплаты товаров и услуг. Поначалу приложение даже хотели закрыть, однако поняли, что это плохо скажется на экономике.

«Сегодня платежи по Kaspi Gold – это очень популярный механизм. С точки зрения Закона о платежных системах он соответствует требованиям, но с точки зрения Налогового кодекса и фискализации не совсем соответствует. Эти операции не фискализируются. Мы думали запретить такой механизм, но в целом это может не очень положительно сказаться на нашей экономике», – заметил Руслан Енсебаев.

«Мы переводим людей из кеша, из непрозрачной системы. Казахстан сейчас по этому показателю является одной из самых развитых стран по динамике развития безналичных платежей, поэтому мы приняли такое решение (не запрещать платежи с карты Kaspi Gold.), чтобы сохранить тренд. Это очень важно. Рост на 10% безналичных платежей дает прирост в 1% ВВП. Мы хотим эту динамику сохранить, но сделать ее более правильно, цивилизованно», – добавил он.

Как оказалось, ситуацию уже обсуждали с Нацбанком и с банками второго уровня. В итоге к 2021 году Kaspi разработает свое решение, которое будет соответствовать Налоговому кодексу.

«Об этом говорил и Михаил Ломтадзе, руководитель банка. В скором времени будет создан и бесплатно распространен удобный инструмент, который, по сути, в будущем заменит P2P-платежи (от клиента к клиенту)», – заверил Руслан Енсебаев.

– Руслан, уточните, представителей какого вида бизнеса в первую очередь коснется ваше нововведение?

– Это касается всех представителей МСБ, которые используют в своей деятельности операции с наличными платежами. Если говорить про средний бизнес, то это могут быть крупные торговые центры, автозаправочные станции, где есть свои магазины, ретейлеры, занимающиеся розничной торговлей. Иными словами, все предприятия, которые принимают наличные платежи.

– Ранее сообщалось о передаче с 2020 года корректировки подоходного налога от МСБ в местные бюджеты. Насколько это полезное решение?

– Наши предприниматели часто жалуются, что государство не создает условия для ведения бизнеса, однако никто не говорит о тех нарушениях, которые происходят в регионах. Сегодня предприятия, которые получают прибыль, вообще нигде не зарегистрированы. При этом местные исполнительные органы знают об этом, но ничего не делают, поскольку не получают налоги. Поэтому принято решение передать КПН на нижний местный уровень, чтобы акиматы могли выявлять, регистрировать бизнес и тем самым развивать собственные регионы.

– Насколько известно, посчитать реальный доход любого предприятия налоговикам уже стало гораздо проще. За счет других госорганов, предоставляющих свои сведения, не так ли?

– У нас есть пилотный проект, так называемая интеграция с базами данных третьих лиц, где мы увидели, что, допустим, предприятие, занимающееся мойкой машин, показывает, что в день они моют две машины. Анализируя, сколько электричества или воды потребляет эта автомойка или воды, мы видим, что там совсем другой оборот. И эта информация тоже нам полезна для определенных выводов.

Кроме этого, вице-министр финансов добавил, что со следующего года в пилотном режиме стартует проект «налоговый бонус». Он подразумевает возврат части средств после того, как покупатели совершат покупку с обязательной выдачей фискальных чеков. Пока предварительный бонус составит 0,5%, который будет начисляться в так называемый личный кабинет налогоплательщика.

«Мы пока прорабатываем данный вопрос. Мировая практика показывает, что это хороший действенный механизм. Мы сейчас планируем на следующий год сделать это как пилотный проект и, возможно, с 2021 года масштабировать данное решение», – уточнил Руслан Енсебаев.

В заключение в Минфине сообщили, что в настоящее время в сенате прорабатываются нормы по освобождению налогоплательщиков малого и микробизнеса на три года от уплаты индивидуального подоходного налога.

«Предприниматели практически не будут платить налоги, но обязаны соответствовать требованиям использования ККМ, чтобы мы видели реальные обороты. Мы все должны понимать важность этого вопроса, создаются идеальные условия для бизнеса, но при этом бизнес должен быть добропорядочным и честным», – подчеркнул замглавы Минфина.

Между тем, в мажилисе выступают категорически против, но с ведением онлайн-касс, которые будут обдирать малый бизнес в стране.

«Я не вижу смысла введения онлайн-касс, если мы все равно отменили налог на доходы. Основная цель была вывести из тени МСБ. Получается, мы одной рукой даем каникулы на подоходный налог, а другой вводим дополнительные затраты с учетом ККМ. К тому же о каких онлайн-кассах можно говорить, когда далеко не везде в стране проведен широкополосный интернет? То есть данный закон технически не может исполняться», – рассказал по телефону депутат фракции «Ажел» Дания Еспаева.

По ее словам, планируемые изменения приведут к значительному увеличению неэффективной административной нагрузки на малый бизнес. Помимо стоимости самого оборудования, затрат на ведение учета с применением ККМ, комиссии банков за оплату всех отчислений, а также комиссии POS-терминалов и их обслуживание, расходы составят до 30% прежней прибыли малого бизнеса.

«Смысл освобождать от налогообложения предпринимателей, когда мы забираем 30% чистой прибыли этого малого бизнеса. При этом сами затраты пойдут не в доход бюджета, а частным компаниям, банкам и провайдерам», – отметила она.

Сегодня во фракции «Ажел» просят министерство финансов сохранить действие патентов для индивидуальных предпринимателей, работающих в специальном налоговом режиме, и отложить обязательное введение контрольно-кассовых аппаратов до 2023 года.

В свою очередь в Минфине говорят, что проводят работу по созданию конкурентной среды. Если раньше работал лишь один оператор – АО «Казахтелеком», то сегодня функции операторов фискальных данных переданы также АО «Транстелеком» и ТОО «Кар-Тел», тем самым субъектам предпринимательства предоставляется выбор оператора для передачи данных онлайн ККМ.

Что мешает эффективному развитию электронной коммерции

Мария Галушко

В Казахстане количество субъектов МСБ в сфере электронной торговли за 2018 год увеличилось в 1,8 раза. На сегодняшний день на отечественном рынке работает порядка 1700 интернет-магазинов и около 20 электронных торговых площадок, заметил в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» начальник отдела аналитики и реализации программ Палаты предпринимателей Алматы Даулет Асылбеков. При этом большинство из них базируются в Алматы. Для поддержания этого сегмента торговли была разработана и действует программа «Дорожная карта по развитию электронной торговли на 2018-2020 годы». Даулет Асылбеков рассказал о развитии e-commerce в Алматы, оказываемой поддержке предпринимателям и эффективности программы.

– Даулет, что в Алматы делается для развития e-commerce?

– Согласно Налоговому кодексу, с 1 января 2018 года действуют льготы для субъектов электронной торговли, они могут рассчитывать на освобождение от КПН. Также при Палате предпринимателей Алматы создан IT-совет, в нем участвуют крупные игроки рынка электронной торговли. В рамках данного совета готовятся предложения в адрес местных исполнительных органов и центральных государственных органов по развитию IT, в частности электронной торговли.

– Кто основные игроки этого рынка в Алматы?

– Основными игроками рынка являются Chocofamily, Ticketon, Aviata, Wildberries, Lamoda, Arbuz.kz и другие.

– Как изменился объем электронной торговли в денежном выражении за последние два года?

– Согласно данным Национального банка РК, объем розничной электронной торговли Казахстана в 2017 году составил более 100 млн тенге, в 2018-м он вырос до 144,606 млн тенге. Объем оптовой электронной торговли в 2017 году составил 87 млн тенге, в 2018-м он вырос до 114,85 млн тенге. Объем реализации услуг через интернет в 2017 году составил 70 млн тенге, в 2018-м 136 млн тенге.

– Насколько увеличилось количество безналичных платежей?

– По данным Нацбанка, в январе-сентябре 2019 года в сравнении с аналогичным периодом 2018 года количество безналичных операций выросло с 349,65 до 783,37 млн транзакций, то есть они увеличились в 2,2 раза. В абсолютном выражении, их объем вырос с 4,205 трлн до 8,892 трлн тенге.

– Сколько зарегистрировано субъектов МСБ в сфере электронной торговли?

– На сегодняшний день на казахстанском рынке работает порядка 1700 интернет-магазинов и около 20 электронных торговых площадок. Это дает возможность более чем 1 млн субъектов малого и среднего бизнеса продавать свой товар. Общее количество покупателей электронных товаров и услуг – около 2,3 млн человек, большинство из компаний расположено в Алматы. Количество субъектов МСБ в сфере электронной торговли за 2018 год увеличилось в 1,8 раза. Но точное количество субъектов электронной торговли сложно посчитать из-за разности подходов к оценке.

– Что делается для повышения цифровой грамотности предпринимателей?

– На данный момент проводятся семинары по обучению. Также учитывая то, что на данный момент действуют требования по порядку применения ККМ (контрольно-кассовых машин), которые предполагается ужесточить, организуются Палатой проводится разъяснительная работа.

– Возможно ли, что в торговле мы достигнем того же уровня цифровизации, что и в развитых странах?

– В первую очередь, для этого необходимо создать условия для развития малого и среднего бизнеса, в частности, оказать поддержку в покупке ККМ и цифровизации. Кроме того, необходимо на постоянной основе оказывать поддержку субъектам электронной торговли, а также продолжить работу по предоставлению льгот потребителям безналичных платежей. Но сейчас для нашей страны критически важно не мешать рынку, который развивается быстрыми темпами и не вводить ограничения.

– По вашему мнению, удастся ли изменить мышление потребителей так, чтобы они активнее переходили от офлайн к онлайн-покупкам?

– Думаю, оно уже меняется, в частности, такую работу провел Kaspi.kz, которому удалось перевести на безналичный расчет основную массу потребителей страны. Правда, хотелось бы воздержаться от репрессивных мер, таких как запрет безналичных расчетов по Kaspi.kz, что может обнулить всю работу, проделанную ранее. Тем более в Министерстве финансов РК отмечали, что «рост безналичных платежей на 10% дает прирост ВВП в 1%».

– От чего зависит эффективность развития электронной коммерции?

– К сожалению, оказываемая поддержка неэффективна, и как результат – наши площадки значительно уступают иностранным конкурентам, таким как Amazon или Alibaba. Например, согласно Налоговому кодексу, с 1 января 2018 года действуют льготы для субъектов электронной торговли, однако по причине завышенных требований (90% безналичного оборота, продажа физических товаров), льгота неэффективна. Количество субъектов МСБ в сфере электронной торговли за 2018 год увеличилось в 1,8 раза, до 1698, из них подали заявку на налоговые льготы всего 50 компаний (2,9% от общего числа). По данным субъектов электронной торговли, доля безналичного оборота не превышает 35%. Необходимо пересмотреть механизм реализации льготы по уплате КПН и ИПН для субъектов электронной торговли, снизить порог безналичного оборота компании с 90 до 50% с ежегодным увеличением на 5-10%. Это поспособствует росту рынка электронной торговли и по мере роста электронной коммерции теневая экономика будет сдавать позиции. Налоговыми вычетами являются расходы налогоплательщика, возникающие в связи с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода (при наличии документов, подтверждающих деятельность).

На данный момент глобальные IT-компании работают в режиме онлайн и не имеют официального представительства на территории РК с международным договором, подтверждающим их резидентство. В связи с этим ИП кроме выписок по карте не предоставляют другие подтверждающие документы, например, оригиналы счетов-фактур и актов выполненных работ.

Предприниматели не могут отнести расходы по оплате услуг глобальных IT-сервисов, а это около $100 млн в год, на налоговые вычеты. Заменить их работу на услуги местных компаний невозможно из-за глобального характера этих компаний, а оплата производится на основании открытой оферты платежной картой онлайн. В связи с тем, что нет каких-либо подтверждающих документов кроме выписки по карте, есть предложение разрешить компаниям относить данные расходы на вычет на основании выписок по корпоративной платежной карте.

Как отстранить директора от должностии

Аскар Калдыбаев,
кандидат юридических наук,
магистр немецкого права (LL.M.)

Директоры компании, управляя ею, имеют ряд обязанностей. Среди них значится то, что они должны действовать в интересах компании, избегать конфликта интересов и принимать независимое суждение. Нарушение этих обязанностей влечет для директора гражданско-правовую ответственность в форме возмещения убытков компании.

Предусмотрена также уголовная ответственность в соответствии со статьей 250 Уголовного кодекса РК. Согласно ей, за использование лицом, управляющим коммерческой или иной организацией, своих полномочий вопреки законным интересам этой организации и в целях извлечения выгод и преимуществ для себя, предусматривается ответственность. Это может быть штраф, лишение свободы или запрет на занятие определенных должностей.

Дисквалификация директора как отдельная административная или уголовная мера ответственности специально предусмотрена в зарубежных странах.

Привлечение директора лишь к ответственности в форме возмещения убытков означает, что после допущенного нарушения он может продолжать управлять компанией, если сам директор одновременно является мажоритарным акционером или контролируется им. Дисквалификация защищает интересы компании и ее миноритарных акционеров в долгосрочной перспективе. Это помогает избежать ситуаций, в которых недобросовестный директор, управляя компанией, может продолжать нарушать свои обязанности перед компанией и акционерами.

В России за административные нарушения директоров либо ненадлежащее исполнение их служебных обязанностей суд может применять к ним административное наказание в виде дисквалификации. Дисквалификация заключается в лишении права занимать должности в правящих, входить в совет директоров, управлять компанией.

Эта мера применяется тогда, когда директор нарушил трудовое законодательство и за нарушения, связанные с процедурой банкротства компании. Срок дисквалификации за них составляет от шести месяцев до трех лет, за преднамеренное банкротство – 1-3 года.

В Великобритании за нарушение директорских их обязанностей суд может их дисквалифицировать, помимо возмещения убытков и лишения свободы. Это закреплено в специальном нормативно-правовом акте – Законе о дисквалификации директоров компании 1986 года. Согласно ему, дисквалификации подвергаются не только недобросовестный директор, который управляет компанией de jure, но и лицо, которое дает директору указания по управлению компанией, которые привели к его дисквалификации.

Можно выделить пять оснований для применения этой меры. 1. Неприемлемое поведение директора, связанное с деятельностью компании. 2. Его непригодность с точки зрения занимаемой должности. 3. Нарушение директором законодательства о конкуренции. 4. Участие в «неправильной торговле». 5. Статус директора в качестве банкрота.

Нарушение приказа о дисквалификации директора относится к уголовным правонарушениям и наказывается штрафом или лишением свободы на срок до двух лет.

В Германии дисквалификация имеет форму «профессионального запрета» (Berufsverbot, статья 70 Уголовного кодекса Германии). Он распространяется не только на директоров, но и на всех физических лиц, которые злоупотребляют своим служебным положением или не исполняют свои профобязанности. В соответствии с этой статьей, если директор осужден по обвинению в неправомерном использовании своей профессии или в грубом нарушении своих обязанностей и существует риск того, что он совершит серьезные противоправные действия, то суд может вынести решение о профессиональном запрете на срок от одного года до пяти лет.

Нарушение этого решения относится к уголовным правонарушениям и наказывается штрафом или лишением свободы на срок до одного года. В соответствии с казахстанским уголовным законодательством дисквалификация имеет форму санкции в виде «лишения права занимать определенные должности». Как и в Германии, это распространяется не только на директоров компаний.

Статья 250 УК РК предусматривает запрет для директора компании на занятие определенной должности или деятельность на срок до пяти лет в нескольких случаях. Первый – если он использовал свои полномочия вопреки законным интересам компании для собственной выгоды или в интересах посторонних людей. Второй – если его действия нанесли вред другим лицам или компаниям и это причинило им вред, а также вред обществу или государству.

Нам не известно о широкой судебной практике по применению указанных норм в отношении директоров. Но в качестве примера можно привести дело, по которому суд пожизненно лишил директора филиала АО «Вокзал-Сервис» за нарушения государственных закупок и присвоение денег права заниматься госслужбой и работать в госорганизациях. Директору подрядной организации, в сговоре с которым деньги были присвоены, суд назначил наказание со ссылкой на статью 250 УК в виде лишения права занимать должности в правлении компаний, входить в совет директоров, управлять коммерческой структурой. При этом суд не указал, в чем заключается конкретное нарушение директора.

Таким образом, в настоящее время имеется возможность фактически дисквалифицировать директора за его нарушения по ст. 250 УК РК. Однако не ясно, как на практике применяется данная норма. К тому же, недостаточно прописаны процедура привлечения директора к ответственности и последствия этого. Хотя УК фактически предусмотрел дисквалификацию директора в качестве наказания за злоупотребление полномочиями, мы полагаем, что норма требует детальной регламентации. В связи с этим предлагается на уровне закона определить, необходима ли дисквалификация только в форме уголовного наказания, или нужно ввести ее исключительно или дополнительно в форме административного наказания. Также нужно конкретизировать виды, за которые директор может быть дисквалифицирован. И необходимо законодательно закрепить, что к лицам, управляющим коммерческой компанией, относятся не только директора, но и те, кто фактически контролирует компанию, давая указания директорам, либо влияет на его решения. Также предлагается ввести ответственность лиц и организаций, которые заключают трудовые или гражданско-правовые договоры с директором, либо иным образом допускают его к участию в управлении своих обязанностей и существует риск того, что он совершит серьезные противоправные действия, то суд может вынести решение о профессиональном запрете на срок от одного года до пяти лет.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИНВЕСТФОНД ПРОДАЛ ТРИ ЭЛЕВАТОРА

АО «Инвестиционный фонд Казахстана» реализовало три элеватора в СКО казахстанским инвесторам, об этом сообщили в пресс-службе фонда. В соответствии с действующим законодательством элеваторы выставлялись на публичные торги через gosreest.kz. Однако из-за отсутствия покупателей торги были признаны несостоявшимися, в связи с чем была осуществлена реализация данных активов казахстанским инвесторам в рассрочку. Самый крупный актив «Будаевский элеватор» продан 31 января 2019 года ТОО «Agrimer». «Элеватор рассчитан на 160 тыс. тонн. Имеются подъездные железнодорожные пути. Прямой выход на экспорт. Инвестфонд продал нам элеватор в хорошем состоянии, работающий на взаимовыгодных условиях, как показывает эта уборка – мы можем активно работать. Здесь постоянная отгрузка зерна, переработка. Бесперрывный грузооборот. Сейчас, на конец октября, элеватор загружен не полностью, мы готовы к новым партиям зерна от сельхозтоваропроизводителей», – сообщил директор ТОО «Agrimer» Александр Есимшарипов. **(kapital.kz)**

НА ДКБ-2025 ВЫДЕЛЯТ 421 МЛРД ТЕНГЕ

В этом году завершается «Дорожная карта бизнеса-2020». Министерством национальной экономики подготовлен новый проект программы. Об этом на заседании правительства заявил министр национальной экономики Руслан Даленов. По его словам, в проекте сохранены цели и задачи и усовершенствованы инструменты поддержки. «Первое – увеличивается размер кредитования оборотных средств с 60 до 360 млн тенге. Второе – расширяется доступ к финансированию. Для этого вводится субсидирование и гарантирование кредитов, выдаваемых микрофинансовыми организациями. Третье – совершенствуются требования к участникам программы обеспечить рост занятости и поступления налогов. Четвертое – усиливается сопровождение предпринимателей на всех этапах. Это обучение, содействие в подготовке документов для получения кредитов и поддержки, налаживание цепочки сбыта», – сказал Руслан Даленов. По его словам, на следующий этап программы выделено 421 млрд тенге, что в 1,5 раза больше финансирования за предыдущие пять лет. «Программой «Дорожная карта бизнеса-2025» установлены целевые индикаторы. Они соответствуют стратегическому плану развития страны до 2025 года. Ожидается увеличение доли МСБ в ВВП не менее 35%, доведение доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП не менее 13,4%. Поступательное развитие МСБ приведет к качественному изменению экономики», – считает министр. **(kapital.kz)**

ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИТ БИЗНЕС И АГРАРИЕВ

Государство будет софинансировать научные разработки бизнеса в АПК. Об этом сообщил вице-министр сельского хозяйства Рустем Курманов на пресс-конференции. Он рассказал об основных поправках в законодательные акты по вопросам регулирования агропромышленного комплекса. Законодательством предусмотрено субсидирование затрат бизнеса на софинансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. «У нас на сегодня финансирование науки осуществляется за счет бюджетных средств, и, соответственно, темы научных исследований отбираются исключительно госорганами – тем самым нет так называемой бизнес-ориентированности научных исследований. Соответственно, эта норма позволит вовлечь бизнес в софинансирование научных исследований. То есть бизнес будет рубежом голосовать, нужна ли ему эта тематика или исследование, или не нужно», – пояснил Рустем Курманов. Он рассказал о механизме субсидирования научных исследований. «Если бизнес вложит средства в разработку научных исследований, то 80% его затрат будет компенсировано государством. В реализацию этой нормы будут разработаны правила субсидирования, и по этим правилам субсидирования он (бизнесмен – Ред.) подаст заявку на возмещение затрат, связанных с научными изысканиями», – заявил он. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАН ПОДНЯЛСЯ НА 7 СТРОЧЕК В BRAND FINANCE

Ежегодно компания Brand Finance публикует рейтинг 100 национальных брендов. Авторы исследования считают, что бренд страны оказывает значительное влияние как на ее репутацию, самоидентификацию в представлении о своем наследии и будущем, так и на благосостояние государства и его способность конкурировать и развиваться в мировой экономике. В исследовании этого года заметно, что национальные бренды развивающихся стран растут гораздо быстрее, чем у развитых. Так, средний рост стоимости бренда в развивающихся странах составил 13,9%, а в развитых странах – всего 0,4%. В рейтинге проводится анализ 100 стран мира. Самыми дорогими в мире остались бренды США, Китая и Германии. Стоимость бренда США составила $27,8 трлн, Китая – $19,5 трлн, Германии – $4,9 трлн. Замыкают топ-5 стран с самым дорогим брендом Японии ($4,5 трлн) и Великобритания ($3,9 трлн). Также в 10-ку вошли Франция, Индия, Канада, Южная Корея и Италия. Казахстан поднялся на 7 строчек и занял 44-е место (в 2018-м — 51-е место), расположившись между Новой Зеландией (45-е место) и Ираном (43-е место). При этом стоит отметить, что стоимость бренда Казахстана больше, чем у некоторых европейских стран (к примеру, Португалии, Румынии, Венгрии, **(ranking.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЦИФРОВУЮ ЛИРУ ПРОТЕСТИРУЮТ

Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган поручил правительству завершить пилотные испытания цифровой лиры от центробанка в 2020 году, сообщает Cointelegraph со ссылкой на Resmi Gazete. Среди целей турецкой CBDC названы: укрепление инфраструктуры финансового сектора; снижение издержек финансирования реального сектора экономики; расширение финансовых инструментов для инвесторов; поддержка стремления Стамбула стать привлекательным мировым финансовым центром. Ранее власти Турции объявили о создании национальной блокчейн-инфраструктуры, в рамках которой технологию внедрят в госуправление. Соответствующие планы министерство науки, промышленности и технологий изложило в рамках презентации «Стратегии-2023». В представленной стратегии ведомство ссылается на исследование Startup Genome, согласно которому блокчейн — самый быстрорастущий технологический тренд. В Турции создадут открытую блокчейн-платформу. Изначально панировалось протестировать ее возможности на регистрации земельных участков и академических сертификатов. Министерство также намерено в тесной связи с другими ведомствами запустить «регуляторную песочницу» для тестирования блокчейн-приложений. **(forklog.com)**

В КИТАЕ ЗАПУСТИЛИ КРУПНЕЙШУЮ СЕТЬ 5G

Китайские государственные сотовые операторы China Mobile, China Telecom и China Unicom запустили сети пятого поколения (5G) в нескольких десятках крупных городов страны, включая Пекин, Шанхай и Шэньчжэнь, где у таких сетей есть полное покрытие. Чтобы воспользоваться преимуществами сетей пятого поколения, абоненты должны иметь смартфон с поддержкой 5G, а также перейти на один из тарифных планов с доступом в интернет через сеть 5G. Самый дешевый из таких тарифов включает пакет трафика объемом 30 ГБ в месяц, а абонентская плата по этому тарифу составляет около $18 в месяц. Отметим, что пока на рынке представлено не очень много смартфонов с модулями 5G, но число таких устройств неуклонно растет. Так, компания Xiaomi недавно объявила о намерении выпустить более 10 смартфонов с поддержкой 5G в 2020 году, передает Reuters. Весной этого года первые коммерческие сети 5G были запущены в некоторых городах Южной Кореи и США. Китайские власти планировали запустить 5G в стране в начале 2020 года, но затем процесс запуска был ускорен из-за давления американских властей на компанию Huawei, которая является одним из мировых лидеров в сфере разработки технологий 5G. **(hitech.newsru.com)**

ЧЕРЕЗ WHATSAPP СЛЕДИЛИ ЗА ПОЛИТИКАМИ

Высокопоставленные чиновники стали жертвами шпионского программного обеспечения, эксплуатировавшего уязвимость в мессенджере WhatsApp. Об этом пишет Reuters со ссылкой на источники, знакомые с результатами проведенного администрацией мессенджера внутреннего расследования. Собеседники рассказали информагентству, что «значительную» часть известных жертв взлома составляют политики и представители высшего руководства вооруженных сил из как минимум 20 государств с пяти континентов. Многие из этих стран являются союзниками США. О хакерской атаке с использованием инструмента, якобы разработанного израильской NSO Group, было известно и раньше. Но теперь, когда стал известен ее масштаб и то, скольких высших чиновников она затронула, у нее могут быть серьезные политически и дипломатические последствия. Ведь NSO утверждает, что продает свои «отмычки», использующие уязвимости в популярном ПО, только правительствам. Ранее на этой неделе администрация WhatsApp подала иск в суд США против NSO. В иске сказано, что израильская компания «разработала вредоносное ПО с целью получить доступ к сообщениям и другим коммуникациям после того, как они расшифровывались» на устройствах пользователей. Атака работала, используя уязвимость в аудиозвонках WhatsApp. Для пользователя происходящее выглядело как обычный звонок, но в это время на устройство устанавливалась шпионская программа, предоставлявшая злоумышленникам полный доступ к смартфону. **(hitech.vesti.ru)**

ВЫПУСКАТЬ АВТОМОБИЛИ ПРЕДЛОЖИЛИ ИЗ НАНОВОЛОКОН

Краткая характеристика нового материала: он в пять раз легче и в пять раз прочнее стали. Изготовление автомобиля из такого растительного нановолокна (CNF) выбрасывает в атмосферу примерно на 2000 кг CO_2 меньше, чем производство традиционных моделей. CNF обладает уникальными свойствами. Его основа – измельченная древесина, вываренная в специальных химикатах для удаления лигнина и гемицеллюлозы. Это очень легкий и невероятно прочный материал, к тому же пригодный для вторичной переработки. Как оказалось, CNF можно применять в сугубо индустриальных формах производства – например, лить под давлением в виде армированной смолой суспензии для формирования сложных форм. Университет Киото разработал на основе CNF автомобиль Nanocellulose Vehicle – NCV. Автомобиль весит примерно на 10% меньше обычных моделей, а углеродный след от его производства намного меньше стандартного. Сейчас разработчики проводят тесты, результаты которых выглядят многообещающе. **(techcult.ru)**

На 90% выполнена «Дорожная карта бизнеса» в ЗКО

На средства госпрограммы открыты уникальные предприятия

Елена Калинина

Средств по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса-2020» освоены на 90%, отчитались в конце октября представители управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Западно-Казахстанской области. Чиновники рассказали корреспонденту «Капитал.kz», какие именно предприятия были открыты и чем они примечательны.

В 2019 году на реализацию программы из трансфертов общего характера выделялось 1,8 млрд тенге. Большая часть средств, 1,5 млрд тенге, планировалось потратить на субсидирование процентной ставки по кредитам, 194 млн тенге – на гарантирование по кредитам и 92 млн тенге – на грантовое финансирование. В целом, благодаря ДКБ, открывались различные предприятия – от производства сыров до товарного бетона.

На сегодняшний день по субсидированию процентной ставки одобрено 94 проекта на сумму кредитов 6,4 млрд тенге.

Поддержаны сферы обрабатывающей промышленности, транспорта и логистики, образования, здравоохранения и социальных услуг. Среди них стоит отметить такие проекты: «Расширение деятельности по производству полиэтиленовых труб», «Расширение деятельности по производству товарного бетона» и «Оснащение медицинских учреждений необходимым оборудованием» (оказание медуслуг).

На сегодняшний день, уточнили в профильном ведомстве, подписано 48 договоров на общую сумму гарантирования 968 млн.тенге. Для реализации новых инновационных бизнес-идей в приоритетных секторах экономики в 2019 году поддержано 20 грантовых проектов на сумму 47 млн тенге. Отметим такие проекты: «Производство сыров разных сортов, г. Аксай», «Лаборатория искусственного интеллекта в Бурлинском районе», «Производство спортивного инвентаря, г. Уральск», «Создание цеха по производству школьных парт, стульев в Жангалинском районе» и «Производство лего-ограждений из бессер-блоков».

Проект по производству спортивного инвентаря реализовал Нурбол Бигалиев. Индивидуальный предприниматель ранее занимался посреднической деятельностью в сфере поставок спортивного оборудования, но вскоре, когда конкуренция усилилась, понял, что некоторые виды снарядов можно изготавливать самостоятельно.

«Прозрачность и конкуренция, которыми характеризовалось появление портала госзакупок, вынудили предпринимателей стать изобретательней и мобильней. Для меня это хорошо. Если бы все осталось неизменным, я так и занимался бы посредничеством. Но конкуренция ужесточилась, предприниматели стали предлагать на тендерах все более низкие цены, доход снизился. Я пришел к идее открыть собственное производство. Это большая ниша», – рассказал Нурбол Бигалиев.

Он составил бизнес-проект, обосновал его и выиграл грант на 1,5 млн тенге, которые потратил на закуп оборудования и сырья.

«Швейный цех работает, мы участвовали и участвуем в тендерах, получаем частные заказы. Пока в цехе трудятся три человека. Рад, что не брал кредита, получил грант. Ничего сложного нет», – резюмирует он.

Основные критерии при отборе грантовых проектов, обращает внимание молодой предприниматель, инновационность и уникальность для региона.

Сейчас его цех производит пять наименований снаряжения: боксерские груши, манекены, болгарский мешок (универсальный снаряд), bern-mashine. Последняя новинка, кстати, намного дешевле западного аналога. Если там она стоит 200-300 евро, то здесь – 25 тыс. тенге. Также предприниматель намерен запустить производство татами и ролл-матов.

Инновационное производство лего-ограждений из колотого натурального камня инициировал руководитель ИП «Бафенс» Абзал Бактыгереев, сумма гранта оставила 2 млн 750 тыс. тенге. На эти средств он приобрел сырье и оборудование – сделанное в Актобе на заказ. Открыл цех, уже выполнивший два заказа по производству блоков и получивший еще несколько заказов на будущий год, с монтажом ограждения.

«Эти конструкции имеют ряд преимуществ, они прочнее кирпича и дешевле. Так, если одна колонна высотой в два метра из самого дешевого облицовочного кирпича стоит 8 тыс. тенге, из качественного в два раза дороже, плюс требуется 15 тыс. тенге на ее монтаж, то наша обходится в 7 тыс. 200 тенге со стоимостью монтажа в 5-6 тыс. тенге. Конструкция существенно экономит время. На возведение колонны из кирпича уходит день, я за 2 часа монтирую 2 метра забора. Другой плюс в ее эстетичности, привлекательности, возможности выполнить любой дизайн и покрасить в нужный цвет», – прокомментировал Абзал Бактыгереев.

Впервые с конструкцией лего-ограждений предприниматель столкнулся в Польше несколько лет назад. Поработав на местном заводе и переняв технологию изготовления, решил наладить аналогичное производство у себя на родине.

Также – уточнили в управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития Западно-Казахстанской области – продолжается работа по присвоению грантов.

«В настоящее время конкурсная комиссия рассматривает заявки на гранты для предпринимателей до 29 лет. Освоение оставшихся 45 млн тенге запланировано в ноябре», – отметил руководитель отдела государственных услуг управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ЗКО Исатай Бахтыгереев.

Уже сейчас в области достигнуты прошлогодние показатели и в освоении средств по программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы.

Так, на реализацию второго направления этой программы – кредитование в городской местности было выделено почти 600 млн тенге. К слову, в 2017 году выделялось 852,8 млн тенге (выдано 69 кредитов); в 2018-м – 300,4 млн тенге (выдано 32 кредита). На сегодняшний день выдано 34 микрокредита на сумму 376,1 млн тенге (из них 6 кредитов на 57,3 млн тенге из остатков средств 2018 года). Обращают на себя внимание такие проекты: «Приобретение оборудования для коррекционно-реабилитационного центра развития для детей с ограниченными возможностями», «Приобретение оборудования для розлива продуктов химии».

На предоставление гарантий по данной программе предусмотрено 66 млн тенге, выданы гарантии 16 предпринимателям на общую сумму гарантирования 72,3 млн тенге, выплаты от МИО составили 14,5 млн тенге.

В 2019 году проект «Бастау-Бизнес» реализован во всех 12 районах ЗКО и в Уральске, обучено 1080 человек.

«План выполнен на 100%. Среди обученных 330 человек – молодежь в возрасте до 29 лет (30,5%), 126 представителей уязвимых слоев населения (члены многодетных семей, многодетные матери, всего 11,6%)», – уточнил Исатай Бахтыгереев.

Как эффективно управлять репутацией в интернете

Мария Дубинина,
специалист по маркетингу
и PR Artox Media Digital Group

Перед совершением покупки или выбором услуги 90% потребителей смотрят отзывы в интернете, свидетельствуют данные Globlee, причем для формирования конечного мнения о продукте или бренде человеку достаточно прочесть 1-2 рекомендации. Как построить работу по своевременной обработке упоминаний в интернете разберем с экспертом Анной Богуминской, руководителем отдела управления репутацией Artox Media Digital Group.

Если 92% пользователей читают отзывы в процессе подготовки к покупке, то 88% при этом доверяют онлайн-отзывам так же, как личным рекомендациям. А 72% респондентов заявили о том, что наличие отзывов повышает их доверие к бизнесу. Поэтому работать над репутацией и отзывами с самого начала, не запуская ситуацию, в дальнейшем может принести достаточно клиентов.

Что такое управление репутацией в интернете?

Интернет сохраняет всю информацию. Для того чтобы пожаловаться или выразить свои положительные эмоции к бренду, не нужно писать на заборах или в газеты, а достаточно просто зайти в Сеть и оставить отзыв. Но есть огромный недостаток в размещении этих отзывов, с течением времени они теряют свою актуальность, а новые могут не появляться. Компании уже изменили подход или виды услуг, а старые отзывы могут портить репутацию. Брендам необходимо за этим следить и регулярно отвечать на комментарии, тем самым создавая отличную коммуникационную платформу «клиент-бренд-клиент». Для этого есть услуга «Управление репутацией в интернете». ORM – это борьба за правдивость размещенной информации в Сети, она включает в себя поиск сведений о компании и работу с отзывами, с недостоверной или устаревшей информацией, получение сведений для решения проблем, возникших у клиентов.

Устаревшая и закрытая информация: как с ней бороться

А что делать, если страницы с недостоверной информацией устарели, закрыты и на них никак не отреагируешь? Для этого существует SERM (управление репутацией в поисковых системах). Создается страница (сайт), она оптимизируется под поисковые системы и продвигается выше, чем недостоверная, которая была размещена ранее.

К сожалению, чаще услуга по управлению репутацией в интернете пользуется спросом у тех брендов, которые уже столкнулись с негативом и пытаются исправиться. Специалисты рекомендуют работать над репутацией, не запуская ситуацию.

Поиск информации о бренде происходит с помощью программ мониторинга. Из бесплатных и легких в настройке можно использовать Google Alerts: настройка довольно проста, достаточно указать название бренда, частоту отправки уведомлений, источники, язык и страну. Главным минусом является небольшой сбор упоминаний, вы сможете увидеть основные упоминания в блогах, новостях, соцсетях.

Из профессиональных и самых крупных – YouScan и Brand Analytics, они являются более точными и часто используемыми в бренд-аналитике. Правда, они довольно доорогие программы. Можно заказать услуги тестового мониторинга в агентстве, и там подскажут, какая из программ будет лучше работать для вашего бизнеса.

Как работать с негативными отзывами

Все ищут информацию в интернете, делятся ей, но писать хорошие отзывы люди не хотят. По статистике, в Сети на один позитивный отзыв приходится 3 негативных. Про обычное, нормальное обслуживание никто не спешит писать отзывы, но если сложилась ситуация, при которой компания повела себя, на взгляд клиента, некорректно, об этом обязательно будет написано в интернете. Именно это и является основной причиной начала работы с отзывами. Правильно поработав с клиентом, разместившим негативный отзыв, можно заполучить себе настоящего адвоката бренда. Но в исключительно позитивные отзывы клиенты могут не поверить и отказаться от обращения к бренду, так же как и при прочтении кучи негатива.

Не стоит забывать, что у каждого бренда есть конкуренты, которые могут вести не совсем этичную игру,они могут писать негативные отзывы, с этим также нужно бороться. И это правда, пользователи верят рекомендациям и обзорам в Сети так же, как советам своих друзей. Например, одна довольно известная компания понесла убытки из-за плохих отзывов, по их подсчетам, в размере не менее 2,4 млн российских рублей.

Получая негативные отзывы, не стоит пугаться и теряться в догадках что делать. Плохие отзывы от реальных клиентов нужно воспринимать как шанс улучшить процессы в компании, не откладывайте реакцию на негатив на потом.

Грамотная работа с негативными отзывами показывает только вашу внимательность к каждому клиенту. Игнорирование плохих отзывов не решит проблему, какой бы отзыв вы ни получили, нужно с ним работать, отвечать честно и демонстрировать желание решить проблему клиента.

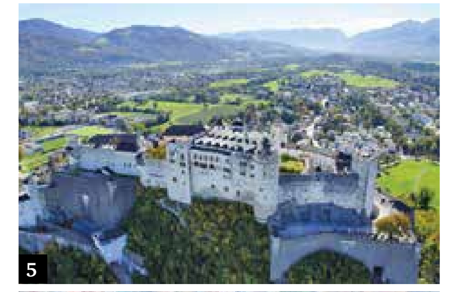
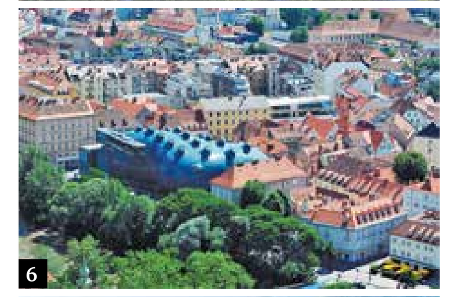
Без сомнений, негативные отзывы могут писать не только клиенты, но и конкуренты, которые ведут не совсем честную игру. Приведем пример работы с репутацией клиента производителя автомобилей. Основная задача: улучшение репутации бренда в интернете. Стратегия работы состояла из нескольких пунктов. Первый касался анализа информационного поля бренда, выявления основных пользовательских мнений. Второй – поиска недостоверной и неактуальной информации о бренде, третий –юридической поддержки в удалении недостоверных отзывов. Согласно четвертому пункту, на первый план в поисковых системах выводилась актуальная информация о бренде и производимых автомобилях. В результате всего этого удалось выявить

основные высокочастотные запросы, связанные с брендом, имеющие недостоверную информацию. Кроме того, провели работу по выводу в топ официальных источников, имеющих актуальное и целевое содержание. В мае некорректную информацию о бренде видели 22 150 посетителей, в декабре – всего 225.

1

2

3

4

5

6

7

Страна альпийских курортов, музыки и штруделей

Мария Галушко

Австрия считается самой красивой страной в Центральной Европе. Это альпийское государство, около 80% территории которого занимают горы, более 900 вершин. В зимнее время многочисленные горнолыжные курорты привлекают туристов со всего мира, летом можно прекрасно отдохнуть на теплых озерах земель Каринтия и Зальцбургерленд. Австрия у многих ассоциируется с зимними курортами, королевскими дворцами, старинной музыкой и вкуснейшими круассанами.

Старый город Вены (1)

Оказавшись в Вене, первым делом отправляйтесь в исторический центр города, который сохранил архитектуру и планировку прошлых столетий. Многие кварталы, площади, дворцы и храмы старого города остались нетронутыми со времен позднего средневековья, а их расположение не изменилось. Основные достопримечательности Вены сконцентрированы на небольшой площадке: собор Святого Стефана, которому больше 800 лет, дворец Хофбург (резиденция Габсбургов), городская ратуша, художественно-исторический музей. Особое внимание стоит уделить Венской государственной опере, известной на весь мир. Красивое монументальное здание, которым сейчас восхищаются, в XIX веке нещадно критиковали, причем настолько сильно, что один из его архитекторов повесился, а другой умер от инфаркта. Достопримечательности Вены включили в список всемирного наследия ЮНЕСКО, поэтому прогуляться тут точно стоит.

Одна из наиболее известных улиц австрийской столицы – Грабен – ведет от собора Святого Стефана к императорской резиденции Хофбургу (через Кольмаркт), с XVII века она считалась самой элегантной и дорогой в городе. Грабен напоминает вытянутую площадь, украшенную двумя фонтанами – Йозефа и Леопольда. В центре улицы располагается чумная колонна (колонна Святой Троицы), построенная в 1682-1692 годах архитектором Маттиасом Раухмюллером в ознаменование избавления Вены от эпидемии. Одна из самых дорогих и модных улиц Австрии – Кольмаркт. В расположенных на ней старинных зданиях размещаются роскошные магазины одежды, ювелирных изделий, косметики, парфюмерии самых известных брендов.

Собор Святого Стефана (2)

Собор Святого Стефана – главный религиозный объект в Вене, давно ставший символом не только столицы, но и страны. Храм сочетает в себе сразу два архитектурных стиля – романский и готический. Это делает его одним из ярчайших достижений средневекового зодчества. Помимо форм и рельефов самой постройки в соборе Святого Стефана туристическое внимание привлекают многочисленные ценные артефакты, среди которых сохранились как старинные церковные атрибуты, так и выдающиеся работы мирового искусства. Шпиль собора, достигающий в высоту 136 метров, виден из большинства точек города. У посетителей есть возможность подняться на смотровую площадку, чтобы увидеть старый город Вены с высоты птичьего полета. Но чтобы осознать всю ценность собора, беглого взгляда на его архитектуру и декор недостаточно: важно углубиться в историю сооружения и отметить основные события.

Дом Моцарта (3)

Из всех мест обитания Моцарта сохранилась единственная его квартира, она в том же виде, в Вене. Ее адрес – Домгассе, 5. Апартаменты композитора состояли из 4 комнат и 2 кабинетов. Тут была написана дорогая австрийцам опера «Свадьба Фигаро». Период проживания в этой квартире ознаменован светской популярностью молодого Моцарта. Бесчисленные любовные приключения и фонтанирующее вдохновение составляли основу духовной жизни композитора. Моцарт с удовольствием принимал приглашения выступить в разных дворцах, салонах и концертных залах.

Но чаще всего он возвращался в эту квартиру, где продолжал творить. Капитальная реконструкция квартиры была произведена в 2006 году. В настоящее время здесь находится музей, занимающий площадь в 1000 квадратных метров. Мир композитора воспроизведен здесь деликатно и тонко.

Бельведер (4)

Бельведер – это одна из самых интересных достопримечательностей австрийской столицы. В роскошном дворце хранятся ценнейшие художественные коллекции Австрии. Сегодня Венский дворец – это целый музейный комплекс, состоящий из Нижнего, а также Верхнего Бельведера, уникальных водопадов, конюшни и большого сада.

В верхнем Бельведере хранится экспозиция работ австрийских живописцев XIX - XX века. Основу коллекции Бельведера составляют 24 картины Густава Климта, в том числе его золотые работы «Поцелуй» и «Юдифь». Всемирной известностью пользуется, прежде всего, «Поцелуй» Климта. Кроме того, большое впечатление производят созданные Климтом портреты женщин, которыми также можно полюбоваться в Верхнем Бельведере.

В то время как Верхний Бельведер служил в целях репрезентации, в Нижнем Бельведере располагались жилые покои принца Евгения. В настоящее время в Нижнем Дворце расположен музей средневекового искусства и барокко, открытый для посещения туристов. Кроме этого, музейный комплекс Нижнего Бельведера включает в себя превращенную в оригинальный выставочный зал оранжерею, а также бывшие дворцовые конюшни.

Между Верхним и Нижним Дворцами музейного комплекса Бельведер располагается великолепный парк с водоемами, фонтанами, статуями и живыми изгородями. Особенно красив парк в мае-июне. В это время в парке цветут многочисленные альпийские растения, высаженные на симметричных цветниках.

Исторический центр Зальцбурга и крепость Хоэнзальцбург (5)

Зальцбург – один из самых популярных туристических городов Австрии, его историческая часть является достопримечательностью мирового значения. На небольшой площади тут расположилось невероятное количество достопримечательностей самых разных периодов. Центр исторического района Зальцбурга – площадь XVII века Резиденцплац. Вокруг нее расположены самые значимые памятники, в том числе резиденция архиепископа, которая была построена в 1619 году.

Резиденция и сегодня поражает своими изысканными интерьерами, а несколько ее залов отведено для хранения коллекции европейской живописи. Неподалеку находится новая резиденция, а в центре площади расположен знаменитый фонтан Резиденцбруннен. На территории исторического района Зальцбурга сохранилось и множество религиозных достопримечательностей, в том числе бенедиктинское аббатство Святого Петра, которое было основано еще в VII веке. Не менее ярким религиозным памятником является Кафедральный собор, который был освящен в 774 году.

Кроме того, во время изучения исторического района Зальцбурга можно увидеть множество прекрасных старинных дворцов и садов, а также посетить легендарную крепость Хоэнзальцбург. Площадь этой крепости составляет 30 000 кв. метров, она является одной из самых масштабных средневековых крепостей на территории Европы. Количество музеев и галерей в старом городе и вовсе не поддается точному исчислению, самыми интересными считаются Дом-музей Моцарта, Музей барокко в саду Мирабель и Музей пивоварни Stiegl-Brauwelt.

Путешествие на поезде в Грац (6)

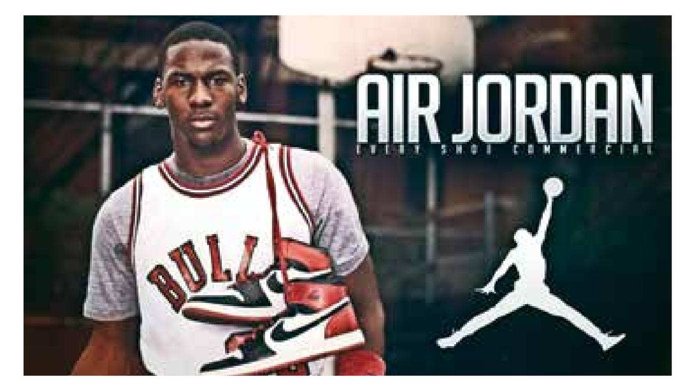
Грац - город в юго-восточной Австрии, столица Штирии. Это второй по численности населения город страны после Вены. Грац может похвастаться одним из наиболее хорошо сохранившихся исторических центров в Европе, который включён в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО и наполнен градостроительными зданиями и интересными достопримечательностями. Над живописным альштадтом возвышается большой холм – Шлоссберг. Многие из сохранившихся исторических зданий построены под влиянием итальянских архитектурных стилей. А сам Грац является важным культурным, образовательным и научным центром Европы. Добираться до Граца из Вены можно на поезде. Время в пути займет 2 часа 30 минут.

Гальштат (7)

Гальштат или Хальштатт – небольшой городок (община) в западной Австрии, расположенный на берегу горного озера в Альпах. Туристы едут сюда, чтобы полюбоваться живописными видами. Фактически Гальштат – это крошечная деревня, затерянная среди гор и лесов. Маленькие уютные домики этого небольшого города красиво отражаются в чистой горной воде озера. По мнению туристов, самые лучшие фото получаются со смотровой площадки у протестантской церкви Энзиса, построенной в XVIII веке.

До XVIII века Гальштат был практически недоступен для широкой общественности. В поселок можно было попасть только на лодке или по узкой горной тропе. В настоящее время сюда ведет горная дорога, а это место стало одной из визитных карточек Австрии. Община является памятником всемирного наследия ЮНЕСКО.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА



Успешный бег Nike

Начавшийся с фургонной продажи кроссовок бизнес теперь приносит миллиарды долларов

Ксения Бондал

Американская компания Nike появилась благодаря партнерству студента Орегонского университета Фила Найта и его тренера Билла Бауэрмана. Будучи увлеченным спортом, Фил прекрасно понимал, что качественные кроссовки стоят довольно дорого и спортсмены-любители просто не могут позволить себе их купить. А дешевые модели местного производства были самого низкого качества. Получая степень MBA в Стэнфордском университете, Найт начал посещать семинары по маркетингу. На одном из них он разработал концепцию, которая и легла в основу бизнеса Nike. Фил решил организовать поставку спортивной обуви из азиатских стран, где производство было дешевле, в Америку. Идею Найта поддержал Билл Бауэрман. Вложив в дело по $500, партнеры закупили 300 пар кроссовок у японской компании. Тогда у будущей компании Nike не было своего магазина, поэтому Найт начал продавать обувь из фургона, разъезжая по улицам города. За год ему удалось продать кроссовки на $8 тыс., и на работу был взят первый сотрудник. Им оказался Джеф Джонсон – менеджер по продажам, кстати, это он придумал название Nike. Ника – греческая богиня, которая символизирует победу, именно в ее честь и назвали компанию. Логотип компании в 1971 году создала студентка Портлендского университета Каролин Дэвидсон, она сделала это за смешные по нынешним временам деньги – гонорар девушки составил $30. Правда позднее, когда компания выросла, Фил подарил ей статуэтку с логотипом Nike с бриллиантами и некоторое количество акций компании. Постепенно Джеф Джонсон наладил продажи в гораздо большем объеме, чем было до него. В конце 1960-х Nike запустил свой первый спортивный магазин и отказался от прежней модели продаж. Фирменный шоп вызывал у покупателей больше доверия, чем фургон, в начале 1970-х компания владела уже сетью магазинов. Однако их постоянный поставщик кроссовок компания Onitsuka, заметив рост продаж, заинтересовалась американским рынком и решила купить Nike. Условия сделки звучали как ультиматум: руководители японской компании пригрозили, что, если их предложение не будет принято, они сами выйдут на рынок и раздавят молодой бренд. Филу Найту хватило смелости разорвать договор с поставщиком и в срочном порядке найти нового – японскую компанию Nisho Awai. Именно она помогла американскому бренду создать первую производственную линию. Эта история помогла Найту понять то, насколько плохо зависеть от поставщиков. В дальнейшем он скажет, что даже благодарен Onitsuka за урок, который заставил его задуматься о росте бренда. Производство собственной спортивной обуви поначалу выглядело довольно амбициозной идеей. Кроме того, руководство Nike отлично понимало, что для достижения успеха их продукция должна отличаться от того, что уже есть на рынке. Пришла очередь Билла Бауэрмана проявить способности. В свою бытность тренером он обратил внимание на строение вафельницы, и вскоре компания Nike приступила к выпуску спортивной обуви с рифленой, или, как ее еще называют, вафельной подошвой, которая затем стала одной из отличительных характеристик обуви. В 1972 году кроссовки компании начали носить члены американской национальной сборной перед Олимпиадой. В дальнейшем оригинальная рифленая подошва пришлась по вкусу знаменитым спортсменам. В том же 1972 году выручка компании достигла $3 млн.

В 1974 году начался новый важный виток в развитии Nike – компания открыла производство в США и увеличила штат сотрудников до 250 человек, а товар бренда стал продвигаться на рынках других стран, первым из них стала Канада. О Nike начали много писать в прессе, в первую очередь из-за агрессивной маркетинговой политики. По итогам 1974 года уровень продаж достиг отметки в $5 млн, но гораздо важнее было то, что бренд стал реально узнаваемым.

Еще одно важное событие для компании – выпуск знаменитой серии кроссовок Nike Air. Специальную систему амортизации предложил компании бывший авиаинженер NASA Фрэнк Перис, он добавил в подошву «воздушную подушку», которая смягчала удар о землю при беге и прыжке.

Фил Найт

В начале 1980-х компания стала публичной и потратила заработанные на акциях деньги на то, чтобы увеличить масштабы продаж. Главным направлением стала Европа, так как бег стал терять популярность в США. Добиться успеха на этом рынке бренду было сложно: в Европе были прочные позиции у Adidas и Puma. Nike использовала проверенную стратегию, рекламируя себя за счет выдающихся спортсменов. В 1982 году был заключен контракт с тогдашним чемпионом Англии – клубом «Астон Вилла».

В США бренд также начал делать упор на другие виды спорта. В первую очередь Nike был интересен баскетбол, и ассортимент товаров стал значительно увеличиваться. Прежде Nike создавала преимущественно обувь для бега, а теперь начала производить спортивную форму, теннисные ракетки, бутсы и многое другое. Кроме того, компания отошла от концепции создания экипировки в основном для мужчин и ввела несколько женских линий. Изменение курса все же не спасло ее от падения уровня продаж, который начался в 1983 году и коснулся не только рынка США, но и Европы, где позиции бренда также были уязвимы. Многие называют причиной то, что Фил Найт передал управление компанией вице-президенту по маркетингу, который не имел опыта руководства подобными гигантами. В итоге Найту в 1985 году пришлось вновь стать генеральным директором, но компания продолжала нести убытки. Стало понятно, что пришла пора кардинальных изменений: сокращение объемов выпускаемой продукции и увольнение сотрудников. И вот в 1986 году продажи наконец стали расти и достигли $1 млрд. Во многом это стало возможно благодаря изменениям женской линейки товаров: появилась повседневная одежда, серия бюджетной спортивной обуви Street Socks.

В 1988 году прибыль бренда выросла на $100 млн. В 1990 году произошел несчастный случай, вызвавший серьезный общественный резонанс: подростки убили своего сверстника, чтобы отобрать у него обувь Nike. Многие стали критиковать компанию за слишком агрессивное продвижение бренда, которое привело к трагедии. Но эта ситуация привлекла еще больше внимания к ее продукции, и продажи продолжили расти. В этом же году в прессе стали появляться материалы о том, что на азиатских заводах Nike используется детский труд, – и компании пришлось опровергать их. В 1991 году Nike наконец удалось догнать своего главного конкурента на рынке США – компанию Reebok. Также гораздо устойчивее стало положение бренда на европейском рынке, где продажи достигли $1 млрд.

Позиции компании все больше усиливались, и к середине 1990-х годов она обошла Reebok. В Европе уровень продаж составил $3 млрд. Тенденция роста доходов продолжилась, и в 1997 году Nike поставила рекорд – выручка преодолела $9 млрд. Однако ее большую часть обеспечил американский рынок, а от Азии и Европы компания получила в сумме около $2 млрд. Но из-за того, что компания слишком зависела от Америки, любые изменения вкусов доминирующей аудитории бренда – подростков – приводили к снижению продаж. Первый звоночек прозвучал в 1998 году, когда прибыль за третий квартал сократилась на рекордно низкую за последние полтора десятка лет отметку. В 1999 году Nike начала работать в интернете, и в дальнейшем вирусные видео стали одной из визитных карточек бренда. Вместе с этим стартовали и онлайн-продажи. В 2001 году был поставлен новый рекорд выручки, составившей $10 млрд.

В 2004 году стало известно, что Фил Найт уходит со своего поста и его сменит сын Мэтью, но он погиб в результате несчастного случая, и новым руководителем компании стал Уильям Перез. Но спустя два года его заменили на Марка Паркера из-за того, что Перез не понимал особенностей бренда в полной мере. Паркер, в отличие от предшественника, работал в компании с начала 1980-х, и история Nike творилась на его глазах. Перестановка сыграла судьбоносную роль в дальнейшем развитии бренда – Марк Паркер оказался талантливым генеральным директором и стал инициатором перемен, которые укрепили позиции Nike на рынке. Одним из новшеств стал почти полный переход к собственным точкам продаж вместо широкого использования официальных дистрибьюторов.

Nike – это яркий пример воплощения американской мечты. Компания, начинавшаяся с желания студента найти достойную спортивную обувь, превратилась в один из сильнейших брендов мира, который существенно повлиял на развитие спорта и вирусного маркетинга. Кроме того, именно Nike сделала спорт не только великолепным зрелищем, но и прибыльным бизнесом. По данным из отчетности компании, на 31 мая 2019 года выручка Nike составила $39,1 млрд. в годовом выражении увеличившись на 15%.

Хорошие новости для истинных ценителей BMW и Porsche

Автомобилей BMW с поперечным расположением двигателя и основным передним приводом становится все больше. Однако в подразделении BMW M GmbH, которое занимается разработкой «заряженных» моделей, не спешат работать с переднеприводной платформой. Как заявил глава подразделения Маркус Флаш изданию Car Advice, полноценных «эмок» с «поперечной» архитектурой не будет.

Самыми мощными на этой «тележке» останутся «квазиэмки»: хэтчбек M135i, седан M235i и кроссовер X2 M35i. Все они имеют турбомотор 2.0 мощностью 306 л.с., 8-ступенчатый «автомат» и полный привод с муфтой подключения задней оси. От разработки более «горячих» версий в компании отказались, приняв решение, что настоящие BMW M сохранят классическую компоновку с задним или полным приводом.

Сейчас самая доступная M-модель - заднеприводное купе M2 Competition с рядной «шестеркой» 3.0 битурбо мощностью 410 л.с. Вскоре появится еще более «злая» 450-сильная M2 CS, а главное - Маркус Флаш заявил, что в разработке уже находится BMW M2 следующего поколения. Модель сохранит нынешнюю идеологию и задний привод. Это также означает, что и «гражданские» купе 2-й серии останутся верны классической компоновке.

А Porsche предложила механическую коробку передач для нового 911-го. Да, автопроизводители все реже предлагают спортивные модели на «механике»: с одной стороны, интерес покупателей к таким модификациям невысок, а с другой - современные «автоматы» и «роботы» позволяют эффективнее использовать возможности двигателя. Тем не менее компания Porsche не спешит отказываться от механической трансмиссии. Теперь последний 911-й серии 992 доступен не только с 8-скоростным «роботом», но и с 7-ступенчатой «механикой» для версий Carrera S и Carrera 4S с 450-сильным турбомотором.

Новым купе и кабриолетам досталась та же механическая коробка, что была у модели предыдущего поколения. Причем цены на эти автомобили будут такими же, как и на модификации с «роботом», а в качестве бонуса трехпедальные машины по умолчанию имеют пакет Sport Chrono, включающий спортивные режимы ездовой электроники (для автомобилей с «роботом» это опция). Еще одна особенность Porsche 911 с «механикой» - самоблокирующийся задний дифференциал, тогда как двухпедальные версии имеют дифференциал с электронной блокировкой.

«Механические» 911-е ожидаемо проигрывают в динамике своим «роботизированным» собратьям. Porsche пока не приводит точные данные, заявляя о «примерно четырех секундах» разгона до 100 км/ч у Carrera S против 3,5 секунды у этой же модификации, но с «роботом» и пакетом Sport Chrono. Максимальная скорость - 306 против 308 км/ч.

Пока 911-е на «механике» анонсированы только в США (на местном рынке трехпедальные спорткары считаются особым шиком), однако велика вероятность появления таких версий и в других странах.

Слияние PSA и FCA, другой Grandeur и старт выпуска VW ID.3

Volkswagen ID.3: старт производства!

4 ноября стартовало серийное производство электромобиля Volkswagen ID.3, дебютировавшего этой осенью. Переоснащение одной из двух сборочных линий завода VW в Цвиккау началось в прошлом году, и сейчас на ней установлено более 1700 роботов.

Вторая линия, где сейчас выпускают универсалы Golf Variant, будет закрыта на модернизацию летом следующего года, а выпуск электромобилей на ней начнется в 2021-м. После этого предприятие в Цвиккау полностью перейдет на электрокары. Плановая мощность - 330 тысяч машин в год.

Напомним, Volkswagen ID.3 – первенец полностью электромобильного семейства VW ID на модульной платформе MEB. Это хэтчбек сегмента C длиной 4260 мм – чуть короче Гольфа. При этом длина салона ID.3 за счет особенностей компоновки - на уровне Пассата. Электромобиль имеет один электромотор (мощностью 150 или 204 л.с.) на задней оси. Вариантов емкости тяговой батареи три: 45 кВт·ч (пробег 330 км), 58 кВт·ч (420 км) или 77 кВт·ч (550 км).

Volkswagen уже собрал 35 тысяч заказов на ID.3, цены на который начинаются примерно с 30 000 евро. Первые покупатели получат свои машины в середине будущего года.

PSA + FCA

Автоконцерны PSA (Peugeot Citroen) и FCA (Fiat Chrysler) объявили о подготовке к объединению в международную группу. Новая компания с равноправным участием двух партнеров (50/50) будет образована в Нидерландах, где действует относительно либеральное налоговое законодательство. Новоиспеченный альянс возглавит нынешний президент PSA Карлос Таварес, а директор FCA Джон Элкан станет председателем правления.

Главная цель слияния - унификация и снижение расходов. Хотя партнеры подчеркивают, что о закрытии заводов речи не идет. Объединение позволит упростить компаниям выход на новые рынки: итало-американский FCA имеет хорошие позиции в Северной и Южной Америке (благодаря маркам Jeep и Ram), а французский PSA - в Европе. Хотя обе компании представлены и во многих других регионах мира. Предполагается, что 80% запланированных мероприятий по взаимодействию будут реализованы за ближайшие четыре года, на что уйдет 2,8 млрд евро.

Образованный альянс станет четвертым по величине мировым автопроизводителем: сейчас общий объем выпуска достигает 8,7 млн автомобилей в год, доход - 170 млрд евро, а операционная прибыль - 11 млрд евро. Меморандум о взаимопонимании между PSA и FCA должен быть подписан в ближайшие недели.

Grandeur: глубокое обновление

С переводом самых престижных моделей Hyundai под дочерний премиум-бренд Genesis, флагманом корейской марки стал бизнес-седан Grandeur. Нынешняя модель шестого поколения выпускается с 2016 года, и обретенный статус флагмана позволил провести ее плановый рестайлинг по значительно расширенной программе. Grandeur не только сменил стиль, но и стал крупнее.

Колесная база выросла на 40 мм (до 2885 мм), общая длина - на 60 мм (до 4990 мм), а ширина - на 10 мм (до 1875 мм). Изменены практически все внешние панели кузова, включая крылья и двери.

Передок и корма полностью переработаны, а главной фишкой стали светящиеся ячейки решетки радиатора рядом со светодиодными фарамиь - они работают в качестве ходовых огней или поворотников.

Интерьер также переосмыслен. Новая передняя панель - с полностью сенсорным блоком климат-контроля (впервые на Hyundai). Вместо аналоговых приборов и 8-дюймового дисплея - два экрана диагональю по 12,3 дюйма, а вместо рычага «автомата» - кнопочный пульт.

Шумоизоляция салона улучшена, в том числе благодаря более толстым задним стеклам. Эффективнее стала система очистки воздуха, а сиденья топовых версий отделаны дорогой кожей наппа. Комплекс превентивной безопасности дополнен системами автоматического торможения при движении задним ходом и предупреждения о столкновении при проезде перекрестка.

Базовый двигатель 2.4 (190 л.с.) уступил место новому агрегату 2.5 с комбинированным впрыском топлива (194 л.с.). А вместо 6-ступенчатого «автомата» ему положен 8-ступенчатый. Такая же коробка передач теперь и у гибридной модификации, хотя двигатель 2.4 и электромотор суммарной мощностью 200 л.с. - прежние. Главная обновка топверсии с атмосферником V6 3.3 (290 л.с.) и 8-скоростным «автоматом» - рулевой механизм с электроусилителем на рейке. Бензиновый V6 3.0 и дизель 2.2 отправлены в отставку.

Корейские дилеры уже открыли прием предварительных заказов на Hyundai Grandeur. Его начальная цена выросла с 26 800 до 28 400 долларов.

Вскоре модернизированные седаны доберутся до других рынков, но их не так уж много: Китай, Ближний Восток и Южная Америка.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Владимир Третьяков, Ляззат Третьякова**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 06.11.2019 г. Заказ N 25004. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04