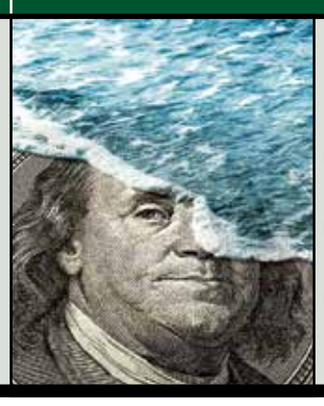
ИНТРИГА Стр.6

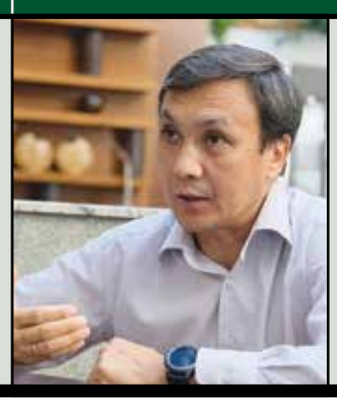
Как ускорить цифровую транс-формацию бизнеса

АКЦЕНТ Стр.2



Последствия девальвации доллара для мира и Казахстана

МНЕНИЕ Стр.3



Талгат Камаров, глава «Сентрас Секьюритиз»

КАПИТАЛ

№29 (675)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 5 СЕНТЯБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Телеком может серьезно вырасти благодаря финтеху
страница 8

Насколько могут подорожать бумаги «Казатомпрома»
страница 3

Эстонский агрегатор такси изменит рынок перевозок
страница 7

Как цифровые технологии развивают агросектор
страница 10

Казахстанский бренд дорожает с каждым годом
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Акылжан Баймагамбетов: Мы отражаем ту ситуацию, которая складывается на рынке

Глава КФГД о новом расчете предельных ставок по депозитам в тенге и сохранности сбережений вкладчиков

Меруерт Сарсенова

С 1 сентября 2019 года Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) изменил подход к расчету максимальных ставок вознаграждения по вкладам населения в национальной валюте. Теперь предельные ставки по депозитам физических лиц в тенге будут устанавливаться ежемесячно, а не ежеквартально, как ранее. При этом ориентиром для определения стоимости фондирования станет средневзвешенная рыночная ставка, либо базовая ставка Национального банка РК в зависимости от вида и срока вклада. О том, какие максимальные ставки по депозитам физических лиц сложатся на ближайшие два месяца и в связи с чем были приняты вышеназванные изменения в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал председатель АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» Акылжан Баймагамбетов.

– Акылжан Маликович, расскажите, пожалуйста, о новой методике максимальных ставок вознаграждения по депозитам в тенге, в чем ее отличие от предыдущей и почему она изменилась?

– Напомню, что в октябре 2018 года изменилась депозитная линейка, были введены новые банковские продукты – срочные и сберегательные депозиты. Дело в том, что действующие на тот момент депозиты перестали отвечать де-факто общепринятым критериям срочности. Депозит стал текущим счетом с выплатой процентов.

Рынок расставляет по местам, сколько должен стоить тот или иной набор рисков, который в свою очередь отражается в ставке. С этой точки зрения более справедливо различать продукты, чем оценивать по одной шкале депозиты с совершенно разными характеристиками.

Первоначально, поскольку статистики не было, ставки установили экспертным путем, то есть анализировали предложения банков и то, какие депозиты были на рынке в принципе. Только некоторые из них отвечали критериям срочности. Сейчас, когда накопился достаточный объем статистики, мы созрели для того, чтобы запустить рыночное определение ставок. При этом сам механизм расчета обсуждали как с БВУ, так и с Национальным банком.

В чем отличие? Раньше ставка устанавливалась ежеквартально, сейчас принято решение – устанавливать ставку ежемесячно, чтобы как можно быстрее передавать данные в регулирование. Теперь ставки будут устанавливаться более регулярно, более оперативно.

В новой методике принцип рыночного ценообразования реализован следующим образом. Мы опираемся на два показателя – средневзвешенную ставку вознаграждения, которая сложилась на рынке, и на базовую ставку Нацбанка.

Что такое рыночная ставка? Это средневзвешенная ставка привлечения всех депозитов за соответствующий месяц, как она на самом деле сложилась на рынке. Учитывая то, что все банки привлекают депозиты по разным ставкам: кто-то выше, кто-то ниже.

Мы применяем данный индикатор на длинном отрезке – это депозиты на год, свыше года, двухлетние, трехлетние. Вычисляем средневзвешенную ставку привлечения и плюсуем спред в 1 п.п. – таким образом получаем ставку на следующий месяц. После этого мы ее объявляем и даем банкам месяц на внедрение.

На коротком сроке мы смотрим по отрезку кривой доходности на базовую ставку, потому что это инструмент денежно-кредитной политики Нацбанка. Безусловное правило для несрочных вкладов: базовая ставка, установленная Нацбанком, плюс 0,5 п.п. спреда для несрочных вкладов.

Что касается срочных и сберегательных вкладов на короткий срок – 3 или 6 месяцев – то здесь мы смотрим, какая ставка будет выше исходя из базовой ставки со спредом 1 п.п. или средневзвешенной рыночной ставки с тем же спредом.

– Получается, что максимальные ставки будут публиковаться теперь на ежемесячной основе. Не вызовет ли это неудобство у банков и вкладчиков?

– Да, теперь максимальные ставки меняются чаще, но это не означает, что банку нужно обязательно изменить ставки по депозитам. Если ставки – в пределах рекомендованных и банк не испытывает потребности увеличить или уменьшить приток депозитов, он может не менять ставку.

С другой стороны, ежемесячный пересмотр максимальных ставок позволяет оперативно реагировать на изменение стоимости денег на рынке.

Вкладчикам это не доставит неудобства, так как максимальные ставки распространяются только на новые договоры. Ставки по старым договорам сохраняются до пролонгации.

Стоит отметить, что такой частый пересмотр ставок практикуется и в других странах. Например, в России базовый уровень доходности определяется Центральным банком ежемесячно, а в США – ставка устанавливается Федеральной корпорацией страхования депозитов еженедельно.

В международной практике, чем чаще актуализуют рекомендуемую максимальную ставку, тем меньше она отрывается от движения рынка.

– Тогда возникает вопрос: какие депозиты самые востребованные на рынке и как это коррелирует с максимальными ставками?

– Действительно, мы видим высокую корреляцию между максимальными ставками и объемом привлеченных вкладов. Так, среди сберегательных вкладов наиболее популярны депозиты без пополнения на срок 1 год и более, ставки по которым в сентябре будут находиться в пределах 13,5-14,2%. Удельный вес таких вкладов в общем объеме сберегательных вкладов составляет 85%.

Среди срочных вкладов, наоборот, наиболее популярны вклады с правом пополнения на 1 год и более: их совокупная доля составляет 82%.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

80 млрд тенге

вложит российский инвестор в строительство газового завода в Актобе

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Аян Еренов,

председатель правления Внешнеторговой палаты Казахстана

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«По ходу развития торговых трений между США и Китаем, когда мировые рынки реагируют обвалом, инвесторы спасают свои капиталы в «безопасных гаванях». Японская иена, швейцарский франк и в особенности золото. Все на фоне трений ушло вверх. Вот только биткоин рухнул даже сильнее, чем акции»,

– финансовой эксперт Питер Шиф

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Болгария – одна из лучших стран для недорогого и качественного отдыха

Подробнее [Стр.11]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДЫН АШУЕВ
+ назначен председателем Комитета казначейства Министерства финансов РК

АКАН АБДУАЛИЕВ
+ назначен ректором Казахской национальной академии искусств имени Т. Жургенова

АЛИ БЕКТАЕВ
+ избран председателем Комитета по аграрным вопросам, природопользованию и развитию сельских территорий Сената Парламента РК

АЛЬТАИР УЫЗБАЕВ
+ назначен председателем Комитета информационной безопасности Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

АСКАР ШАКИРОВ
+ избран заместителем председателя Сената Парламента РК

БОТАГОЗ ЖАКСЕЛЕКОВА
+ назначена ответственным секретарем Министерства здравоохранения РК

ВЛАДИМИР ВОЛКОВ
+ избран председателем Комитета по конституционному законодательству, судебной системе и правоохранительным органам Сената Парламента РК

ГУЛЗАТ КОБЕНОВА
+ назначена председателем Комитета по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки РК

ГУЛЬШАРА АБДЫКАЛИКОВА
+ избрана председателем Комитета по социально-культурному развитию Мажилиса Парламента РК

ДАРИГА НАЗАРБАЕВА
+ избрана председателем Сената Парламента РК

ЕРБОЛ НУРГАЛИЕВ
+ назначен председателем Комитета труда, социальной защиты и миграции Министерства труда и социальной защиты населения РК

ЕРЖАН ИМАНЗАИПОВ
+ назначен акимом Экибастуза

ЕРЛАН АЛИЕВ
— исключен из состава правления АО «Самрук-Энерго»

МАРАТ УЛДАНОВ, МУРАТ АМИРХАНОВ
+ избраны в состав правления АО «Самрук-Энерго»

МУРАТ БАКТИЯРУЛЫ
+ избран председателем Комитета по социально-культурному развитию и науке Сената Парламента РК

МУХТАР КУЛ-МУХАММЕД
+ избран председателем Комитета по международным отношениям, обороне и безопасности Сената Парламента РК

РУСТАМ ИСАТАЕВ
+ назначен председателем Комитета по инвестициям Министерства иностранных дел РК

СЕРИК ДЖАКСЫБЕКОВ
+ избран председателем Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Сената Парламента РК

ЭЛЬВИРА АЗИМОВА
+ избрана уполномоченным по правам человека в РК

Акылжан Баймагамбетов: Мы отражаем ту ситуацию, которая складывается на рынке

[Начало на стр. 1]

Я думаю, что люди рассуждают таким образом. Если имеют возможность длительно хранить крупную сумму без частичного снятия и без пополнения или уже накопили сбережения – выбирают сберегательные вклады – из-за самой высокой ставки вознаграждения. Например, средняя сумма сберегательного депозита – 4,8 млн тенге. Если планируют пополнять – то открывают срочный депозит с пополнением. По мере накопления переводят со срочного депозита на сберегательный.

Вообще, сегмент сберегательных вкладов – самый быстрорастущий в тенговой депозитной базе. Объем этих вкладов в остатке на 1 августа достиг 166 млрд тенге, рост с начала года – почти в 6 раз. Для сравнения: на 1 ноября прошлого года, когда была получена первая статистика, сберегательные вклады составляли всего 5 млрд тенге. Именно этот продукт пользуется наибольшей популярностью, то есть наилучшим образом отражает ожидания вкладчиков и банков, и его цена находится в тех пределах, которую банки могут платить, а вкладчики желают получить, соглашаясь с условиями.

В отличие от сберегательных срочные вклады не показывают динамики: их объем в остатке сохраняется на уровне 50-60 млрд.

– Как изменятся максимальные ставки по тенговым вкладам в сентябре?

– По сберегательным вкладам – повысятся на всех сроках, как по депозитам с пополнением, так и без пополнения.

По самым популярным сберегательным вкладам без пополнения ставки в сентябре повысятся с 13,0% до 13,5% – по депозитам на год, с 13,5% до 14,2% – по депозитам свыше года.

Мы видим, что в течение этой недели некоторые банки уже подняли ставки по сберегательным вкладам.

По срочным вкладам ставки изменятся разнонаправленно, вслед за рынком. Но, в целом, на всех периодах дифференциал между ставками вознаграждения по срочным и сберегательным вкладам усилится в пользу сберегательных. По срочным вкладам также ставка повышается для наиболее востребованных видов и сроков: с правом пополнения на 1 год – с 11,0% до 11,3%; с правом пополнения свыше года – с 10,5% до 10,8%.

По несрочным вкладам ставка, напротив, незначительно снижается с 9,8% до 9,5%, потому что здесь мы привязываемся к базовой ставке (9%) плюс 0,5% спреда.

– Вы уже произвели расчет ставок на октябрь?

– Да, ставки на октябрь уже опубликованы.

Ставки по тем депозитам, по которым в прошлом периоде привязка была к базовой ставке – это несрочные и 3-месячные срочные вклады, сохраняются, так как базовая ставка за этот период не пересматривалась.

По остальным срочным вкладам максимальные ставки снижаются вслед за понижением ставок банков на разные сроки – от 0,2 п.п. до 0,9 п.п. в зависимости от срока.

По сберегательным вкладам предельные ставки либо сохранятся, либо изменятся незначительно в зависимости от срока: на коротких сроках – ставка сохраняется; на самый популярный срок 1 год – повышается на 0,1 п.п.; на срок свыше года – понижается на 0,1 п.п.

– Из сказанного мы видим, что ставки по депозитам в большинстве своем растут. В таком случае, не приведет ли это к увеличению стоимости кредитов?

– Не абсолютно правы, что это может повлиять на цену ресурсов, которые банки готовы предоставлять своим клиентам. Но хочу еще раз подчеркнуть, что здесь банки самостоятельно принимают решение об изменении стоимости фондирования. Если они чувствуют, что для них дорого привлекать депозиты по максимально рекомендованной ставке, то тогда соответственно начнут ее снижать, и это повлияет на максимальные рекомендуемые ставки в будущем периоде.

Поэтому здесь мы только отражаем ту ситуацию, которая складывается на рынке: есть спрос и есть предложение, а вот в какой точке они сойдутся, решать уже его игрокам. Но мы даем возможность оперативно реагировать на изменение стоимости денег.

– Будет ли пересмотрена ставка по валютным депозитам?

– С 1 июня 2019 года максимальные ставки по сберегательным и срочным депозитам в иностранной валюте со сроком 12 месяцев и более уже были повышены до 2%. При этом предельные ставки по отзывным вкладам, а также срочным и сберегательным вкладам до 12 месяцев остались на уровне 1%. Действующие ставки адекватно отражают текущие рыночные условия, поэтому нет необходимости пересматривать их в ближайшее время.

Если снова обратиться к международному опыту, в США максимальные ставки для аналогичных депозитов в банках варьируют от 0,81% до 1,83%.

– Некоторые аналитики не исключают консолидацию и даже банкротство ряда банков после проведения оценки качества активов AQR. В таком случае насколько защищены сбережения вкладчиков и есть ли у КФГД ресурсы для того, чтобы защитить депозиты?

– С точки зрения вкладчиков, поскольку мы защищаем именно вкладчиков, могу сказать, что фонд соответствует установленным международным стандартам: как уже обсудили, уровень гарантии в Казахстане находится на достаточно высоком уровне, у нас высокий охват счетов. Резерв фонда для выплат гарантийного возмещения достаточен – 485 млрд тенге. В законодательство заложены и антикризисные сценарии. При необходимости КФГД может использовать 70% своего уставного капитала для выплат, а это уже 595 млрд тенге. Мы также вправе обратиться за финансовой поддержкой в Национальный банк.

Таким образом, обычным гражданам, у которых депозиты находятся в пределах гарантии, не нужно беспокоиться о сохранности своих депозитов.

– А как застраховать депозит?

– Страхование – это история про управление риском. Например, самый очевидный риск – кредитный. Его и берет на себя фонд гарантирования депозитов – в пределах максимальной суммы гарантии.

Сейчас сумма гарантии по депозитам – трехкомпонентная. По сберегательным вкладам в тенге – более высокий уровень гарантии, 15 млн тенге. По срочным и несрочным вкладам в тенге гарантия составляет 10 млн тенге, по всем видам вкладов в иностранной валюте – 5 млн тенге.

Гарантия по депозитам работает автоматически: право на защиту сбережений предусмотрено законом для всех. Дополнительное хорошее решение – размещать деньги в разных банках. Это очевидно для крупных вкладчиков, чьи сбережения превышают сумму гарантии. Но это же правило актуально и для вкладчика с небольшим депозитом, и даже для семьи: всегда лучше диверсифицировать риски и размещать деньги в разных банках. Классическое правило риск-менеджмента – не держите все яйца в одной корзине, каким бы удобным вам этот способ ни казался.

– Ожидается ли в ближайшее время изменение максимального размера гарантирования вкладов? И на основании чего он изначально был определен?

– Напомню, что последний пересмотр размера гарантии по депозитам физических лиц в Казахстане был проведен в 2018 году – был установлен более высокий уровень гарантии по сберегательным вкладам в тенге. Цель – сформировать стабильную базу фондирования банковского сектора за счет повышения привлекательности этих вкладов. Мы собираем статистику и видим, что сумма гарантии достаточная: ее текущий размер в полном объеме защищает 99,8% счетов вкладчиков.

Если посмотреть на конкретном примере, то в «Банке Астаны» 99,6% вкладчиков были полностью охвачены гарантией, то есть их сбережения с учетом наконленного вознаграждения находились в пределах максимальной гарантируемой суммы. В Qazaq Banki таких вкладчиков было 95%.

Есть и другой хороший показатель эффективности гарантии – это отношение суммы гарантии к ВВП на душу населения. В Казахстане общая сумма гарантии по депозитам превышает ВВП на душу населения в 4,7 раза, по депозитам в иностранной валюте – в 1,5 раза. Мировой стандарт – 1-2 ВВП на душу населения.

Девальвация доллара 2.0

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Дональд Трамп продолжает давить – недавно он снова несколько раз требовал от Федеральной резервной системы в максимально короткий срок снизить базовую процентную ставку на 100 базисных пунктов, то есть на 1%.

«Доллар настолько силен, что «досадно вредит другим регионам мира», – заявил американский президент. Напомним, что ближайшее заседание ФРС пройдет 18 сентября, но созвать совет можно и на внеочередное заседание практически в любой момент.

Стоит отметить, что для США такое внимание президента к курсу валюты в новинку. На протяжении десятилетий президенты Соединенных Штатов не комментировали курс доллара, тем более не оказывали внешнего давления на ФРС, выступая с призывами смягчить монетарную политику. Основные страхи базируются на том, что у Дональда Трампа получится, ведь никто не верил, что он выиграет выборы, а он выиграл, никто не верил в полномасштабную торговую войну, в стену на границе с Мексикой. Теперь никто не верит в то, что доллар будет девальвирован.

Американский президент чрезмерно обозначил свою позицию, заявив, что ослабление курса доллара благоприятно скажется на национальной экономике. Опасный фон создают его многократные призывы снизить ставки, обращенные к ФРС, а также обвинения других стран в намеренном ослаблении своих валют. Давление на Федрезерв и Минфин может многократно усилиться в случае замедления экономического роста в США.

Американская экономика сейчас переживает самый длинный период роста в истории, который, как и все предыдущие циклы, закончится рецессией, падением фондовых рынков и увеличением безработицы. Однако грядущий кризис будет существенно отличаться от предыдущих. Никогда мировая экономика не входила в кризис с нулевыми ставками, государственно ведущих экономик свыше 100% от ВВП и глобальным средним экономическим ростом менее 3%. У центральных банков не остается ни ресурсов, ни инструментов, чтобы смягчить резкое замедление экономики по аналогии с кризисом 2008 года.

Скорее всего, новая рецессия в США может начаться в 2020-2023 годах. Рост национального ВВП окажется отрицательным, Америка опустит ставку до 0-0,25% и запустит очередную программу количественного смягчения (QE4), чтобы увеличить эмиссию долларов через покупки ФРС государства США.

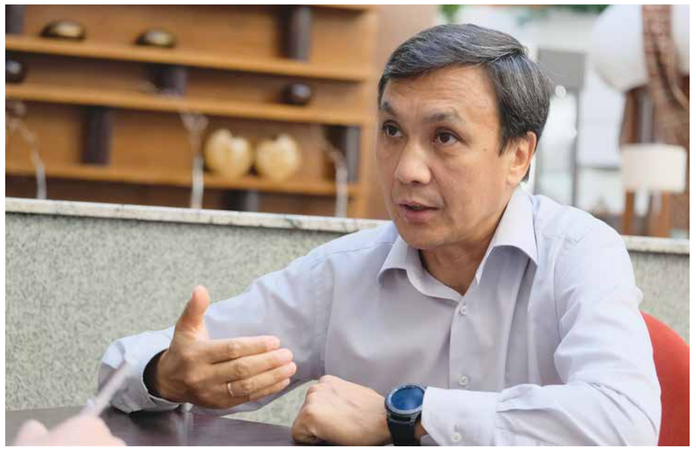
На фоне резкого увеличения денежной массы курс доллара по отношению к другим валютам и металлам снизится. Одновременно с этим вырастет дефицит федерального бюджета Штатов за счет традиционных фискальных ножниц – доходы бюджета будут падать вместе с доходами населения и бизнеса, а расходы увеличиваться, поскольку в кризис стратегически важным отраслям экономики нужна адресная помощь.

Фактически для стимулирования экономики и решения проблем бюджета останется единственный инструмент: увеличение денежной массы путем расширения программы количественного смягчения. Результат такого подхода приводил к гиперинфляции, начиная с Веймарской республики и Югославии, заканчивая свежими примерами – Аргентиной и Турцией. Значительный размер экономики США и ведущая роль доллара в мировых расчетах увеличивают толерантность американской монетарной системы к росту денежной массы, но лимит не бесконечен и точка невозврата может оказаться гораздо ближе, чем кажется.

Исторически слабеющий доллар – это хорошая новость для мировой экономики, и для Казахстана, в частности. Его ослабление поддерживает мировой экономический рост и, как следствие, вызывает рост продаж и цен на нефть и другие сырьевые товары.

Однако говоря о позитивном влиянии, мы рассматриваем период последних 30 лет, когда доллар снижался плавно. Девальвация 1970-х стала шоком для мировых финансовых рынков и выбила почву из-под ног многих развивающихся экономик. В случае резкого изменения курса российского рубля и тенге может получить значительно больший удар, чем доллар.

Если финансовые рынки начнет лихорадить, то преимущество получат традиционные тихие гавани – японская иена, швейцарский франк и золото. Недвижимость по-прежнему сохранит свою привлекательность. Для небольшой части портфеля стоит также рассмотреть инвестиции в криптовалюты – этот инструмент не подвержен инфляции из-за ограниченной эмиссии и постепенно входит в традиционную финансовую систему.



Талгат Камаров: Успех зависит от поведения рынка

Руководитель «Сентрас Секьюритиз» об управлении активами, рисках потерь и упущенной инвестиционной возможности

Меруерт Сарсенова

Инвестиции на фондовом рынке сопряжены с высокими рисками, однако формула доходности напрямую зависит от них. Между тем профессиональные участники рынка считают, что если держать сбережения только на депозите в банке, а не вкладывать в инвестиционные инструменты, то можно упустить шанс получить больший доход.

О том, почему управляющие компании заинтересованы в том, чтобы их клиент имел максимальное вознаграждение в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

– Талгат, расскажите, пожалуйста, какие виды управления активами существуют на сегодняшний день и чем руководствуется инвестор, когда их выбирает?

– Есть два вида управления: пассивный, когда инвестор доверяет активы управляющей компании, а та в свою очередь подбирает клиенту инвестиционную стратегию, как заработать для него соответствующие доходы; и активный, когда инвестор сам выбирает объекты для инвестиций и торгует ими, в этом случае брокер может ему только рекомендовать в какие ценные бумаги (акции, облигации) вложить, в зависимости от суммы и аппетита инвестора к риску, а также учитывая то, какой подход – консервативный или агрессивный, он выберет.

Все зависит от финансовой грамотности инвестора. Есть люди, которые не могут одновременно следить за рынками, своим портфелем и заниматься основным занятием – для них более выгодна стратегия инвестирования в ПИФы.

Вместе с тем доля инвесторов, которые предпочитают самостоятельно управлять своим портфелем, составляет всего 5%.

– Какие инвестиционные продукты сегодня наиболее востребованы в Казахстане?

– Частные клиенты, у которых имеются крупные сбережения в иностранной валюте, предпочитают инвестировать в еврооблигации. Это среднесрочные долговые инструменты, выраженные в долларах, либо в другой твердой валюте.

Физические лица, располагающие небольшими суммами в среднем от $10 тыс. до $50 тыс., как правило, хотят быстро заработать и инвестируют на рынке акций. Такие инвесторы держат небольшой портфель, состоящий из 2 или 3 наименований наиболее популярных акций известных американских, европейских брендов: в основном IT-компаний, промышленных групп, либо банков с высокой динамикой дохода.

Если мы говорим о юридических лицах – компаниях в достаточно солидным капиталом, то они в большинстве своем придерживаются консервативной сберегательной стратегии, которая связана с инвестированием в облигации и на краткосрочном денежном рынке.

В то же время компании с небольшим капиталом отдают предпочтение спекулятивным сделкам и вкладывают средства в более рискованные инструменты с высокой волатильностью, например, акции фондов, которые торгуются на биржах и привязаны к стоимости нефти, золота и т.п.

– Каков минимальный порог для юридических и физических лиц?

– У нас нет такого понятия – «минимальный порог».

Будь то физическое или юридическое лицо, первые пробные сделки, как правило, клиенты совершают на небольшие суммы (от $1000 и выше).

Конечно, теоретически можно инвестировать и со 100 тыс. тенге, но тогда не стоит забывать, что комиссия брокера имеет минимальный порог порядка 5-10 тыс. тенге.

Например, если вы инвестируете 100 тыс. тенге и платите комиссию 10 тыс. тенге, значит – вы должны заработать больше 10%, чтобы не просто отдать расходы на комиссию, но и получить доход.

Бывает, на акциях зарабатывают и 30-40% в короткий промежуток времени в случае успеха. Но рынок очень рискованный и выбранные вами акции не всегда растут. Тогда, мы рекомендуем клиенту первым делом посчитать, на какой доход он ориентируется и сколько времени он готов ждать до ожидаемого роста.

– Когда клиент инвестирует в ПИФы, на какой доход он может рассчитывать и сколько в таком случае составляет маржа управляющей компании?

– ПИФы тоже различаются своими стратегиями. Например, мы предлагаем клиентам три паевых фонда для инвестирования. Самый консервативный – открытый фонд «Казначейство», который проводит операции на облигационном и денежном рынках и зарабатывает порядка 14-15%. Более сбалансированный – интервальный «Фонд еврооблигаций» с доходностью 3-8% в валюте, инвестирующий большую часть средств в облигации и незначительную – в акции. И самый волатильный – интервальный фонд «Глобальные рынки», который вкладывает более 50% инвестиций в акции (доходность в среднем – 17-18% в валюте).

При этом деньги клиента поступают на счет ПИФа, и ему выделяется пай (доля) в выбранном им инвестиционном фонде. Управляющий, в свою очередь, инвестирует поступающие в фонд средства на рынке ценных бумаг. Комиссия управляющего зависит от заработанного для пайщиков дохода и называется «комиссией за успех». Если инвестиции оправдались и принесли пайщикам доходность выше определенного правилами минимального уровня (у нас это порядка 8-10% годовых), то комиссия за успех управляющей компании составляет 10-25% от дохода, превысившего минимальный уровень. Соответственно, управляющая компания заинтересована в том, чтобы доходность фонда была максимальной. Если она окажется ниже минимального уровня, то управляющий останется без вознаграждения за успех. Пайщик открытых и интервальных фондов вправе отозвать свои деньги из ПИФов в сроки, предусмотренные правилами. Но если он забирает средства в момент наиболее глубокого снижения рынков и соответственно, когда паи фонда упали в стоимости (на нижней точке графика), то выходящий пайщик рискует упустить потенциальную прибыль от возврата рынка в стадию восстановления и роста.

История показывает, что сиюминутная ситуация на фондовом рынке предполагает постоянные колебания, и за любым падением следует неизбежный рост. Соответственно в момент, когда клиенты в первое время в небольшом минусе, мы рекомендуем не торопиться с решением продать акции, зафиксировать убыток и вывести деньги, а переждать, пока рынок восстановится, чтобы не выходить в убыток. Если посмотреть на историческую динамику рынка, то можно увидеть, что в среднем в год он прирастает на 15%, однако внутри года происходит как взлет до фантастических 25%, так и снижение до умеренных 10%.

– По истечении какого срока клиент может забрать свои деньги из фонда?

– По паевым фондам существуют определенные сроки, когда клиент может требовать выкупа. Например, из «Фонда еврооблигаций» выход разрешается раз в квартал, из фонда «Глобальные рынки» – раз в месяц, а из фонда «Казначейство» клиент может ежедневно забирать и вкладывать средства без потери вознаграждения.

Есть единственное ограничение: если вы купили паи, но держали сроком меньше, чем полгода, тогда мы вправе начислить соответствующую надбавку (выкуп пая по сниженной стоимости). Потому что, когда вы отзываете свои инвестиции, мы обязаны продавать часть портфеля и переводить деньги обратно, чтобы выдать их клиенту. В этот момент все транзакционные расходы мы выставляем в виде скидки от стоимости пая. Например, если пай стоил 100 тыс. тенге, то вам вернут 99 тыс. тенге.

– Получается, что риск потери есть всегда?

– Да, потому что концептуально инвестиции на фондовом рынке – рисковые. А там, где есть риск, наступление рискового случая неизбежно.

Сама формула доходности выражается в балансе риска и дохода. Когда вы инвестируете в безрисковые инструменты, то зарабатываете максимум 1-2% годовых в валюте. Но если вы хотите получать 10%, 15% и выше – риски увеличиваются в соответствующем масштабе и вероятность их наступления больше.

Даже у примитивных облигаций, которые обещают держателям положительную доходность до погашения, имеется ненулевая вероятность дефолта.

Есть «мусорные облигации», которые приносят до 100% годовых в валюте с очень высокой вероятностью дефолта. Компании, обслуживающие такие долги, практически всегда находятся на грани банкротства.

– В таком случае вы, как управляющая компания, как-то страхуете эти риски?

– В рыночной практике нет как такового страхования инвестиций. Такие услуги страховые компании не оказывают. Их сложно рассчитать, и инвесторам такой продукт не интересен, так как расходы могут «съесть» львиную долю дохода.

Однако в портфеле управляющего, как правило, всегда имеется биржевой инструмент ETF, который защищает инвестиции от риска снижения акций и фондовых индексов. То есть, если рынки начинают неожиданно снижаться, то этот ETF, наоборот, растет в стоимости, причем многократно. Таким образом, неформально мы всё же страхуем инвестиционные риски.

– А если говорить о сохранности активов клиентов?

– На рынке ценных бумаг услуги хранения оказывает неаффилированный лицензированный банк-кастодиан, а брокер всего лишь оказывает услуги по их инвестированию. При этом к брокерам и управляющим компаниям Национальным банком предъявляются требования к финансовой устойчивости и достаточности ликвидных активов и капитала.

Более того, все брокеры и управляющие компании по закону обязаны хранить активы клиентов и ПИФов обособленно от собственных активов в банке-кастодиане. Это требование гарантирует сохранность и неприкосновенность клиентских активов, даже в случае ухудшения финансового состояния брокера. В случае прекращения деятельности брокера/управляющего или отзыва лицензии кастодиан наймет другого управляющего/брокера, который сможет продолжить управлять вашими активами.

– Значит, это своего рода гарантия?

– Да, это законодательно закрепленная гарантия сохранности. Требования закона запрещают использовать средства клиентов в своих целях, при любых попытках несанкционированного или нецелевого использования кастодиан как «следящий за сохранностью» блокирует их и уведомляет Нацбанк. Это требование гарантирует незлоупотребление активами клиентов и инвестирование только в те инструменты, которые прописаны в декларации (акции, облигации, недвижимость, золото, нефть и так далее).

В Казахстане пока только 9 банков имеют кастодиальную лицензию. Их задача заключается в учете и хранении активов клиентов. Но и они не вправе использовать их по своему усмотрению. Таким образом, клиентские средства обособлены не только от активов управляющей компании, но и хранятся в банке-кастодиане.

– Существуют ли какие-то ограничения или препятствия в части доступа наших граждан к рынку мировых ценных бумаг?

– Единственное препятствие – неразвитость нашей инфраструктуры. Например, потенциальный инвестор, живущий в отдаленном регионе, где физически не присутствует брокер, до сих пор не имеет возможности полноценно использовать цифровые услуги, чтобы дистанционно открывать счета и инвестировать через брокера или управляющую компанию. Государство в этом плане еще не регламентировало соответствующие процедуры, хотя во всем мире такая модель давно работает.

Но с продвижением цифровизации будет стерта грань между городом и селом и любой житель сможет дистанционно и беспрепятственно открывать счет у брокера, тогда можно говорить о полном равенстве и доступности услуг для всех граждан Казахстана.

– В настоящее время на уровне правительства обсуждается вопрос о передаче управления пенсионными активами в конкурентную среду. Планируете ли вы в этом участвовать?

– Пока идет дискуссия: как и кто будет управлять – либо уже действующие игроки, либо совершенно новые участники рынка, которые вскоре должны появиться. Тем не менее мы, как инвестиционная компания, хотели бы в этом принять участие. К тому же у нас уже имеется солидный опыт управления активами.

Конечно, концепция предполагает ответственность управляющего за минимальную доходность, но исключено, что требования к величине капитала будут основным вопросом конкуренции на рынке управления пенсионными активами.

– Талгат, в заключение интервью, что вы посоветуете нашим читателям: все-таки рисковать и инвестировать сбережения в фондовый рынок или стабильно держать деньги на депозите в банке?

– Я считаю, что можно иметь одновременно все инструменты: и депозит, и часть средств, которыми можно рисковать. Есть такое понятие, как упущенная инвестиционная возможность: если вы все время держите деньги только на депозите в банке, то каждый раз вы упускаете шанс заработать больший доход. Такая позиция характеризует инвестора как финансово неграмотного. То есть всегда нужно иметь спекулятивную часть средств, которую можно было бы свободно инвестировать в течение 3-5 лет, при этом она принесет вам в 2 или 3 раза больше вознаграждения, чем простой депозит.

Насколько могут подорожать бумаги «Казатомпрома»

Анна Видянова

За год выручка «Казатомпрома» увеличилась на 22%. Между тем, чистая прибыль нацкомпании по сравнению с первым полугодием 2018 года сжалась на 68%. Несмотря на это, аналитики настроены положительно и рекомендуют покупать бумаги уранового гиганта.

Консолидированная выручка «Казатомпрома» в первом полугодии 2019 года достигла 176,6 млрд тенге. По сравнению с январем-июнем 2018-го данный показатель вырос на 22%. «В основном это произошло за счет увеличения средней цены реализации (урана – Ред.) в связи с ростом рыночной спотовой цены на U3O8 (уранового концентрата) и ослаблением тенге к доллару», – отмечают в компании.

Операционная прибыль «Казатомпрома» в первом полугодии этого года составила 27,1 млрд тенге, увеличившись на 69% по сравнению с первым полугодием 2018-го. «Это связано с увеличением средней цены реализации (на уран – Ред.) за счет роста спотовой котировки, а также ослаблением тенге. Кроме того, изменилась структура группы, что привело к росту доли собственного урана, произведенного компанией, консолидированными дочерними предприятиями и совместными операциями (СО), себестоимость реализации которых в основном представлена себестоимостью производства», – подчеркнули в компании.

В Halyk Finance оценивают финансовые результаты «Казатомпрома» как нейтральные. «Из позитивного отмечаем сохраняющуюся низкую удельную себестоимость производства, преимуществе которой остается весомым в условиях низких цен на уран. Также наблюдаем хорошую поддержку со стороны слабого тенге – «валютный» характер выручки при текущем курсе тенге выступает сильным драйвером увеличения денежных потоков, учитывая, что прогнозы компании строились исходя из курса 370 тенге. Мы сохраняем нашу 12-месячную целевую цену на уровне $16,55 за акцию (одна ГДР равна одной акции) и подтверждаем рекомендацию покупать акции нацкомпании», – подчеркнули аналитики.

Кстати, чистая прибыль НАК «Казатомпром» за январь-июнь 2019 года составила 24 млрд тенге. По сравнению с тем же периодом 2018-го этот показатель снизился на 68%. «В основном это связано с разовыми эффектами транзакций в обоих периодах, а именно: включением в состав группы ТОО «СП «Инкай», ТОО «Каратау», АО «Акбастау» в консолидацию в 2018 году и ТОО «Хорасан-U» – в 2019-м. Разовый эффект по данным сделкам увеличил чистую прибыль на 313,5 млрд тенге и 54,6 млрд тенге в первом полугодии 2018 и 2019 года, соответственно», – уточнили в компании.

В настоящее время глобальные депозитарные расписки (ГДР) НАК «Казатомпром» на LSE торгуются по $14,7. Учитывая эту котировку, можно сделать вывод, что инвесторы, которые приобрели акции уранового гиганта в ноябре 2018 года через IPO, получили 21%-ный доход. Напомним, в прошлом году акции эмитента размещались по $11,6 за ГДР.

«До конца текущего года мы ожидаем движение цены ГДР в коридоре $13,5-16,5. На рост будут влиять котировки цены на сам уран. К тому же компания имеет хорошие финансовые показатели, и внутренних рисков для цены бумаги мы не видим. Кроме того, она имеет низкую себестоимость и демонстрирует высокую устойчивость к снижающимся ценам на сырье. Как результат – «Казатомпром» может продолжать добычу при низких ценах, тогда как 2/3 производителей будут «сокращать», – уверен генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

Напомним, размер дивиденда по акциям нацкомпании по итогам 2018 года сложился на уровне 308,46 тенге за бумагу (одна ГДР равна одной обыкновенной акции). В итоге урановый гигант направил на дивиденды в прошлом году свыше 80 млрд тенге.

Мурат Кастаев считает, что бумаги «Казатомпрома» являются «дивидендной историей». «Думаем, что прибыль инвесторам будет приносить именно выплата дивидендов, а не рост цен на бумаги компании. Что касается дивидендов по итогам 2019 года, то сейчас довольно рано о них говорить, нужно посмотреть на результаты третьего квартала и 9 месяцев. Однако при условии сохранения текущей динамики, по нашим ожиданиям, в следующем году компания выплатит дивидендов на сумму около 100 млрд тенге – это на 20-25% больше выплат по дивидендам, произведенных в 2018 году», – отмечает собеседник.

Также он уверен, что мировой спрос на уран остается стабильным. «Однако перспективы роста цен на этот ресурс ограничены опасениями по замедлению мирового экономического роста. В свою очередь, его могут замедлить дальнейшая эскалация торговой войны между США и КНР, давно назревшая коррекция на мировых фондовых и сырьевых рынках, а также любые непредвиденные события геополитического характера. С другой стороны, нужно отметить, что контракты на рынке урана фиксируются на годы вперед (для обеспечения долгосрочной стабильности поставок), поэтому цена на сырье не так волатильна», – считает Мурат Кастаев.

При сохранении текущих макроусловий он ожидает увеличения цены на уран на 3-5% до конца года. Аналитик полагает, что в 2020 году может наблюдаться дополнительный рост цены на 10-15%. «По всей видимости, это и будет локальный максимум, так как все больше вероятность наступления в 2020 или 2021 году рецессии в США, которая замедлит всю мировую экономику и инвестиционную активность. Основной спрос на сырье будет наблюдаться со стороны КНР и Индии, которые активно наращивают свои атомные генерирующие мощности», – заметил Мурат Кастаев.

В НАК «Казатомпром» считают, что уровень производства компании в 2019 году не изменится в соответствии с ранее озвученными ожиданиями, с учетом объявленного намерения о сокращении запланированных объемов добычи на 20% (по сравнению с консолидированными уровнями добычи в рамках контрактов на недропользование) в период с 2018 по 2021 годы. «В соответствии с действующими контрактами на недропользование ожидается, что в 2019 году добыча составит около 22 750 – 22 800 т урана (на 100% основе). Без учета сокращения объемов уровень производства превысил бы отметку в 28 500 т урана (на 100% основе) в 2019 году», – отмечают в компании.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ЭКСПОРТИРУЕТ ДО 7 МЛН ТОНН ЗЕРНА

В 2019 году планируется отправить на экспорт порядка 7 млн тонн казахстанского зерна и муки. Об этом рассказал министр сельского хозяйства Сапархан Омаров. «Проводится подготовительная работа по экспорту зерна нового урожая. Обычно мы наблюдаем ситуацию с нехваткой зерновозов, в этом году совместно с другими государственными органами работаем на опережение, ведем работу по логистике. Совместно с КТЖ создан штаб, рынки сбыта определены. Экспортный потенциал зерна и муки на 2019/2020 маркетинговый год составит порядка 7 млн тонн», – сообщил Сапархан Омаров. В целом по республике уборочная площадь зерновых культур составляет 15,2 млн га, из них убрано 4,8 млн га, что составляет 31%. Намолочено 5,5 млн тонн при средней урожайности 11,5 центнера с гектара. В то же время в Костанайской и Актюбинской областях жаркое лето негативно сказалось на состоянии посевов. По данным МСХ, порядка 8 694,6 тыс. гектаров посевов зерновых культур находятся в хорошем состоянии, 33,4%, или 4 978,7 тыс. гектаров, в удовлетворительном, остальные 8%, или 1 191 тыс. гектаров – в неудовлетворительном. «Посевная кампания была проведена в оптимальные сроки с использованием качественных семян. Фермеры вовремя внесли удобрения, провели химическую обработку посевов против сорняков. Вместе с тем в Костанайской и Актюбинской областях погодные условия негативно сказались на состоянии посевов. Как известно, на территории республики установилась аномальная жара», – сказал Сапархан Омаров на заседании правительства. **(kapital.kz)**

БЛИЗ КАПШАГАЯ ЗАПУСТИЛИ СОЛНЕЧНУЮ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЮ

В районе города Капшагай Алматинской области состоялась торжественная церемония открытия солнечной электростанции ТОО «ENEVERSE KUNKUAT». Мощность электростанции составляет 100 МВт, об этом сообщили в пресс-службе министерства энергетики. Инициатор проекта – казахстанско-китайское совместное предприятие ТОО «ENEVERSE KUNKUAT» (ЕКК). Конечным контрольным владельцем ЕКК является Universal Energy Co., Ltd (UE). Деятельность UE сосредоточена на солнечной энергетике, ветряной энергетике и на передаче и распределении электроэнергии. Компания базируется в Шанхае. «Общая проектная стоимость станции составила 27,7 млрд тенге. Собственные средства ЕКК, проинвестированные в объект – 10,4 млрд тенге. Также для финансирования проекта привлечены заемные средства АО «Банк Развития Казахстана» (10,8 млрд тенге) и финансовый лизинг АО «БРК-Лизинг» (6,5 млрд тенге). Акимат Алматинской области выделил земельный участок под строительство СЭС, в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» из областного бюджета профинансировано строительство высоковольтной линии 220кВ (233 млн тенге)», – уточнили в пресс-службе компании. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ СОЗДАДУТ 10 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ЗОН

В Наурызбайском районе Алматы на месте бездействующих производственных баз будут организованы площадки для открытия бизнеса. Об этом на брифинге в пресс-центре акимата мегаполиса сказал глава Наурызбайского района Санжар Тогай. Обследование производственных баз показало, что на территории 10 из них можно открыть индустриальные парки. Здесь будут созданы все условия для открытия и ведения бизнеса – в лизинг приобретено оборудование, а предпринимателям выдадут доступные кредиты, отметил Санжар Тогай. По поручению акима города, в Алматы будет реализована программа поддержки малого и среднего бизнеса. Одним из инструментов станет кредитование под 2% годовых для открытия бизнеса в отдаленных районах, и 7% — в центре. «Наш район – новый и перспективный для бизнеса. Он активно застраивается, жителям нужны сервисные услуги в шаговой доступности, парикмахерские, магазины, клиники и другие объекты. В малых индустриальных зонах будут открыты новые производства», — сказал Санжар Тогай. По его данным, за 7 месяцев текущего года инвестиции в основной капитал составили 27,5 млрд тенге. **(kapital.kz)**

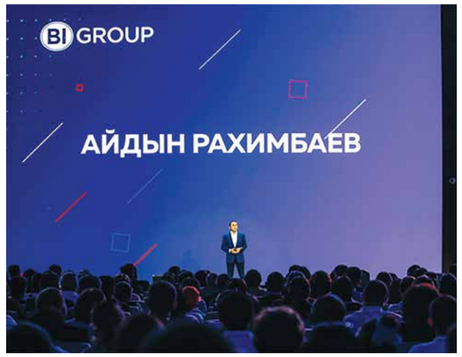
МАЛЫЙ БИЗНЕС ОСВОБОДЯТ ОТ НАЛОГОВ

Глава государства Касым-Жомарт Токаев поручил облегчить налоговую нагрузку на представителей малого и микробизнеса. Об этом он сказал в Послании народу Казахстана. «Поручаю правительству разработать законодательную основу освобождения компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года. Соответствующие поправки в законодательство должны вступить в силу с 2020 года. С января 2020 года вступит в силу мое решение о трехлетнем запрете на проверки субъектов микро- и малого бизнеса. Мы верим в добропорядочность и законопослушность нашего бизнеса, который должен нести ответственность перед потребителями и гражданами», – заявил глава государства. Президент добавил, что в период действия моратория необходимо активизировать инструменты саморегулирования и общественного контроля. «В случае нарушения субъектами бизнеса предписанных норм и правил, особенно в санитарно-эпидемиологической сфере, компании будут закрываться, а их владельцы привлекаться к ответственности. Таким образом, мы снижаем нагрузку на бизнес», – сказал Касым-Жомарт Токаев. **(kapital.kz)**

BI Group внедряет умные системы на рынке жилья

Руководство холдинга презентовало новейшие разработки, которые станут доступны жильцам застройщика в ближайшее время

Айнагуль Елюбаева



Компания BI Group делает ставку на умный дом будущего. Технологии развиваются, а вслед за ними – и способы управления недвижимым имуществом. Такие ноу-хау призваны облегчить жизнь, а самое главное – обеспечить безопасность жилья. Об этом, а также о ключевых инновационных продуктах – Smart Remont и Smart Home – на презентации новой компании BI Clients рассказал председатель совета директоров холдинга BI Group Айдын Рахимбаев.

«Сегодня мы уверенно смотрим в будущее, потому что понимаем, какие вызовы готовит рынок и какие перспективы несут эти новые вызовы. В связи с этим стратегия развития холдинга обусловлена прежде всего стремлением предвосхитить ожидания и предоставить клиентам BI Group не просто квадратные метры, а образ жизни и инновационную экосистему, в которой будет комфортно жить и делать бизнес и которая обеспечит удобство, безопасность, функциональность», – рассказал Айдын Рахимбаев.

Компания BI Clients создана для того, чтобы поднять качество обслуживания жилых комплексов на новый уровень, соответствующий веку цифровизации. В настоящее время под управлением компании находятся 280 домов – это 44 тыс. квартир, или около 200 тыс. жителей. Приоритеты в ее стратегии – качество обслуживания и транспарентность.

«Люди должны понимать и мониторить в онлайн-режиме, сколько денег и куда потрачено. Когда ты будешь открытым, вопросов станет меньше», – говорит директор BI Clients Асель Жунусова.

Компания призвана создать не только комфорт и качественное сервисное обслуживание квартир и домов, но и помочь клиентам управлять недвижимым имуществом: покупать, продавать и сдавать в аренду квартиры, организовывать клининг и досуг маленьких жителей и многое другое.

Еще одной яркой разработкой, представленной на презентации, стал онлайн-конструктор Smart Remont. Аналогов этой системе на отечественном рынке нет. В несколько кликов онлайн-конструктор визуализирует ваши самые смелые решения по ремонту квартиры. На ресурсе smartremont.kz можно выбрать дизайн интерьера, купить качественные строительные и отделочные материалы по фиксированным ценам и без скрытых платежей, получить доступ к базе данных ресурсов холдинга по лояльным расценкам, заказать независимый технический надзор с отчетами в режиме онлайн. А услуга ремонт «под ключ» позволит обустроить квартиру дизайнерской мебелью, бытовой техникой из сети магазинов «Технодом» по специальным ценам.

Как заявил председатель правления BI Group Амангельды Омаров, новый сервис сэкономит расходы на ремонт минимум на 15%, а максимальная продолжительность работ займет от 1 до 3 месяцев. По его словам, на разработку приложения ушло полтора года.

«Услугу Smart Remont мы сейчас закладываем в общую стоимость квартир с чистовой отделкой. Планируем провести ремонтные работы в максимальном количестве квартир, чтобы оградить будущих жильцов от лишнего шума и дискомфорта. Сейчас выполняем заказы по 200 квартирам, 100 квартир уже сдали клиентам. Наша цель – через 3 года сдавать жилые комплексы 100% в чистовой отделке», – рассказал председатель правления.

Айдын Рахимбаев поделился на презентации еще одной новостью. Жители домов BI Group получат большую привилегию: клиентам, заказавшим ремонт через smartremont.kz, BI Group подарит базовый набор системы Smart Home. Это датчики, которые помогут сделать дом безопасным и комфортным. Например, выключить свет во всех комнатах или перекрыть подачу воды в случае ее утечки. Пожарная сигнализация и тревожная кнопка, возможность входить в дом и паркинг по отпечатку пальца или через Face ID – эти функции также включены в систему.

«С сентября 2019 года все строящиеся дома BI Group получат в базовую комплектацию цифровые замки на двери. Ключи и карточки в прошлом, теперь нужен будет только отпечаток пальца, предварительно занесенный в базу данных. И, что вообще сегодня выглядит революционно, но уже внедряется в BI Group – это то, что всем функционалом системы Smart Home можно управлять дистанционно с мобильных устройств или личных компьютеров. Через приложение Smart Home наши жители смогут программировать сценарии работы практически всех инженерных и мультимедийных систем квартиры. Это революционный шаг в строительной индустрии Казахстана», – рассказал о новшествах Айдын Рахимбаев.

Руководство компании не исключает, что услуга Smart Home в скором времени будет доступна и для жителей домов BI Group, построенных ранее. Также в планах компании выйти со своими разработками на весь строительный рынок и сделать свои предложения доступными для клиентов других стройкомпаний.

Что экономисты выделили в послании президента?

Ксения Бондал

В послании президента народу Казахстана очень большое внимание уделено вопросам экономики. Глава государства озвучил много острых проблем в ее развитии и обозначил способы их решения как стратегического, так и оперативного характера, считают отечественные эксперты.

2 сентября Касым-Жомарт Токаев впервые обратился с посланием к населению с тех пор, как он находится на посту президента.

«Среди наиболее актуальных проблем экономики, отмеченных в послании, можно выделить вопросы эффективности государственных компаний, стимулирования несырьевого экспорта, модернизации налоговой системы и системы социальных отчислений, кредитной политики, усиления реализации программы «Нурлы жол». В ряде из этих сфер намечены существенные преобразования», – считает экономист Вячеслав Додонов.

В рамках поддержки малого бизнеса предлагается разработать законодательную основу освобождения компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года, которое должно вступить в силу уже в следующем году. Это беспрецедентная для Казахстана акция, отметил эксперт. Другим важным шагом по обеспечению реальной поддержки МСБ станет решение о трехлетнем запрете на проверки субъектов микро- и малого бизнеса. Только эти две меры могут привести к резкому росту активности малого предпринимательства, отметил он. Однако в послании предложены и другие направления его поддержки, в частности, перезагрузка всей системы государственной финансовой поддержки МСБ с акцентом на создание новых проектов, причем с ростом социальной ориентации: семейный бизнес многодетных и малообеспеченных семей. На эту поддержку предлагается выделить дополнительные 250 млрд тенге в течение трех лет.

«Другим действенным шагом, направленным на повышение социальной справедливости и рост социальной защищенности населения, может стать модернизация налоговой системы с акцентом на более справедливое распределение национального дохода и ее работу в качестве инструмента стимулирования бизнеса по наращиванию инвестиций в технологии, повышение профессионализма сотрудников, обеспечение роста производительности труда», – добавил Вячеслав Додонов.

В этом же ключе радикального повышения эффективности можно рассматривать поручение о консолидации внебюджетной системы социального обеспечения путем создания единого социального фонда и введения одного социального платежа, что позволит снизить затраты и улучшить качество инвестиционного управления активами, заключил он.

Самыми значимыми инициативами, прозвучавшими в послании президента, ведущий эксперт Центра развития предпринимательства Данна Гафитуллина считает освобождение предпринимателей от уплаты налогов на три года и трехлетний запрет на проверки субъектов бизнеса.

«Дело в том, что данные меры поддержки будут иметь мультипликативный эффект. Это как количественное, так и качественное улучшение состояния нашего бизнеса. Хотя речь идет именно о микро- и малом бизнесе, значительная часть населения занимается или трудоустроена в сфере малого бизнеса. Соответственно, эффект от этих мер будет иметь широкий охват», – пояснила Данна Гафитуллина.

Что касается модернизации налоговой системы, то это будет означать снижение налоговой нагрузки на бизнес. Соответственно, высвободится часть доходов, которые компании смогут направить по нескольким направлениям. Во-первых, на развитие своей конкурентоспособности, во-вторых, на повышение производительности за счет улучшения качества производимой продукции. В-третьих, на обучение сотрудников, а также на модернизацию производства и внедрение новых технологий.

С января 2020 года вступит в силу решение о трехлетнем запрете на проверки субъектов микро- и малого бизнеса

Напоминим, президент поручил правительству разработать законодательную основу для освобождения компаний микро- и малого бизнеса на три года от уплаты налогов. Соответствующие поправки в законодательство должны вступить в силу с 2020-го.

«С января 2020 года вступит в силу мое решение о трехлетнем запрете на проверки субъектов микро- и малого бизнеса», – заявил Касым-Жомарт Токаев.

Во время моратория необходимо активизировать инструменты саморегулирования, общественного контроля. Если субъекты бизнеса не будут придерживаться установленных норм и правил, особенно в санитарно-эпидемиологической сфере, то такие компании будут закрываться, а их владельцы – привлекаться к ответственности, пообещал он.

В то же время президент по-прежнему отмечает многочисленные проблемы, связанные с действиями правоохранительных и контролирующих органов. Участились случаи рейдерства в отношении МСБ.

«Моя позиция по этому вопросу известна: любые попытки воспрепятствовать развитию бизнеса, особенно малого и среднего, должны рассматриваться как преступления против государства», – озвучил глава страны.

В то же время необходимо усилить противодействие теневой экономике, усилить борьбу с выводом капиталов, уходом от уплаты налогов. Систему государственной финансовой поддержки МСБ нужно «перезагрузить», отдавая приоритет новым проектам.

«Поручаю правительству в рамках новой «Дорожной карты бизнеса» выделить на эти цели дополнительно 250 млрд тенге в следующие три года», – сказал президент.

Нужно активно внедрять новые формы поддержки бизнеса с упором на социальные аспекты – создание семейных бизнесов, в первую очередь для многодетных и малообеспеченных семей, добавил он.

Кроме того, Касым-Жомарт Токаев отметил важность поддержки национального бизнеса на международных рынках. Предстоит решительно повысить эффективность господдержки компаний, работающих на экспорт. «Я говорю, прежде всего, о среднем бизнесе», – пояснил он.

Однако в стране отсутствуют эффективные меры государственной поддержки именно этого сегмента предпринимателей. Прежде всего, в области сбыта продукции. Нужно решить эту проблему.

«Поручаю правительству в рамках Госпрограммы индустриально-инновационного развития разработать комплекс мер по поддержке высокопроизводительного среднего бизнеса, включая налоговое, финансовое, административное стимулирование», – сказал президент.

Необходимо серьезно активизировать работу по привлечению прямых иностранных инвестиций, без которых резервы дальнейшего роста экономики будут ограничены. Это одна из приоритетных задач исполнительной власти.

«В рамках Стратегического плана развития Казахстана до 2025 года для каждой отрасли и региона установлены соответствующие целевые показатели. Их достижение – прямая ответственность руководителей госорганов, особенно акимов регионов», – уточнил глава государства.

Кроме того, важно уделить большое внимание развитию агропромышленного комплекса, продолжил президент. Сельское хозяйство – основной ресурс отечественной экономики, но он не используется в полной мере. Хотя Казахстан имеет значительный потенциал для производства органической и экологически чистой продукции, востребованной не только в стране, но и за рубежом.

«Мы должны поэтапно увеличить количество орошаемых земель до 3 млн га к 2030 году. Это позволит обеспечить рост объема сельхозпродукции в 4,5 раза. Министерствам торговли и интеграции, сельского хозяйства следует решительно поддержать фермеров со сбытом их продукции на внешних рынках», – отметил Касым-Жомарт Токаев.

В целом правительство в предстоящий период должно повысить эффективность своей деятельности. Казахстанцы ждут конкретных результатов, заключил глава государства.

КПО опубликовала Отчет об устойчивом развитии за 2018 год

Мадина Касымова

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) опубликовала Отчет об устойчивом развитии за 2018 год. Это одиннадцатый по счету годовой отчет компании в области устойчивого развития.

Отчет КПО об устойчивом развитии – важный инструмент информирования заинтересованных сторон о деятельности Карачаганакского проекта, о его влиянии на окружающую среду, на жизнь местного населения и экономику Западно-Казахстанского региона.

В отчете за 2018 год представлены сведения по значимым для компании темам в области устойчивого развития, в том числе:

- Охрана труда и здоровья персонала, промышленная безопасность и целостность активов, этические нормы поведения, достойные условия труда, профессиональная подготовка и обучение сотрудников.
- Мероприятия и программы по охране окружающей среды, включая мониторинг качества воздуха, сокращение выбросов парниковых газов, сохранение биоразнообразия, энергоэффективность, водопотребление, управление отходами.
- Вклад в экономическое развитие Западно-Казахстанской области через цепочку поставок, включая проекты, направленные на увеличение местного содержания, проекты социальной инфраструктуры, а также механизмы взаимодействия с местным населением.

Отчет был составлен в соответствии с требованиями стандартов GRI – международной модели отчетности в области устойчивого развития.

В последние годы КПО получала награды национального рейтингового агентства RAEX за лучшее раскрытие информации об устойчивом развитии в отчетах за 2015, 2016 и 2017 годы. В 2019 году КПО стала финалистом в «Азиатском конкурсе отчетов в сфере устойчивого развития – 2018» в категориях «Лучшая экологическая отчетность» и «Лучшая отчетность по обеспечению достойных условий труда».

Прочитать Отчет об устойчивом развитии за 2018 год можно, пройдя по ссылке http://www.kpo.kz/ru/ustoichivoe-razvitie.html или посетив веб-сайт КПО.

Bitcoin ставит новые рекорды на фоне запуска Bakkt

Дмитрий Чепелев

Всю прошедшую неделю внимание инвесторов было приковано к поведению цены «цифрового золота». За счет беспрецедентного доминирования Bitcoin в общей капитализации за последнее время динамика движения криптовалютного рынка всю неделю практически в точности повторяла динамику движения цены «первой криптовалюты». А она в свою очередь практически в самом начале недели упала ниже психологической отметки «нового дна» – $10 000. Стоит отметить, что «первой криптовалюте» удалось сломив тренд, выбраться из этой ямы и вновь преодолеть рубеж $10 000 лишь к концу отчетного периода, к 3 сентября.

Интересным образом о возникшей недавно дискуссии касательно того, что Bitcoin начинает рассматриваться институциональными инвесторами как защитный актив, высказался крупный финансовый эксперт и по совместительству непримиримый противник Bitcoin Питер Шиф. Он заявил, что «первой криптовалюте» не удалось пройти тест на причастность к классу защитных активов. «Биткоин опять провалил тест «безопасной гавани». По ходу развития торговых трений между США и Китаем, когда мировые рынки реагируют обвалом, инвесторы спасают свои капиталы в «безопасных гаванях». Японская иена, швейцарский франк и в особенности золото. Все на фоне трений ушло вверх. Вот только биткоин рухнул даже сильнее, чем акции», – высказался Питер Шиф во время обвала криптовалютного рынка 28 августа. Однако, стоит отметить, что зарождающийся криптовалютный рынок не совсем корректно сравнивать со зрелыми рынками ведущих резервных активов. Потенциальных криптовалютных институциональных инвесторов на каждом шагу поджидают возможные проблемы, связанные с недостатками, а иногда и отсутствием правового регулирования. Теоретически, подобные проблемы должны быть решены в ближайшем будущем, а запуск крупных инвестиционных фондов, работающих с криптовалютными активами, должен облегчить вхождение в рынок институциональных инвесторов. Одним из таких инвестиционных фондов является небезызвестный Bakkt, принадлежащий крупной американской бирже ICE. Запуск фонда, откладывавшийся на протяжении длительного времени, вышел финишную прямую. Дата старта была назначена на 23 сентября, однако уже с 6 сентября клиенты смогут вносить депозиты. Bakkt получил все необходимые разрешительные документы по линии Комиссии по срочной биржевой торговле США (CFTC). Помимо этого, фонд также прошел лицензирование Управления финансовыми услугами штата Нью-Йорк (NYDSF), которое позволит Bakkt выступать в роли депозитария криптовалюты, которая в свою очередь будет застрахована на сумму более $120 млн. Фьючерсные контракты, которые готовятся к запуску на данной платформе, дадут возможность институциональным участникам рынка получать расчеты непосредственно в Bitcoin в отличие от существующих фьючерсов от Чикагской товарной биржи (CME), которые подразумевают расчет в фиатном эквиваленте стоимости криптовалюты.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 28 августа по 4 сентября 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 28 августа по 4 сентября 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	28 авг **2019 г.**	4 сен **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**10181**	$**10634**	**+4,45**%
2. Ethereum **(ETH)**	$**187,7**	$**180,1**	**-4,05**%
3. Ripple **(XRP)**	$**0,27**	$**0,262**	**-2,96**%
Общая кап-ция (млрд)	$**264,9**	$**270,4**	**+2,08**%

График колебаний курса **Bitcoin (BTC)**
(с 28 августа по 4 сентября 2019 г.)

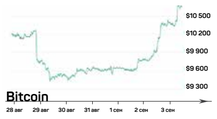


График колебаний курса **Ethereum (ETH)**
(с 28 августа по 4 сентября 2019 г.)

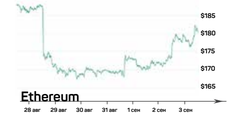
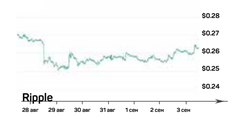


График колебаний курса **Ripple (XPR)**
(с 28 августа по 4 сентября 2019 г.)



В прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка прибавила 2,02%. На утро среды, 4 сентября 2019 года, она составила $270,4 млрд против $264,9 млрд на конец прошлой недели. Основной рост при этом пришелся на «первую криптовалюту».

1. Bitcoin (BTC). За прошедший семидневный период «первая криптовалюта» заставила инвесторов изрядно понервничать. Начав неделю с резкого снижения стоимости, которое вплотную приблизило ее к отметке $9000, «первая криптовалюта» провела львиную долю отчетного периода на рубеже $9600 и лишь в последний момент смогла вновь вырваться выше границы $10 000. Более того, «цифровое золото» стало чуть ли не единственным криптовалютным активом, показавшим рост на минувшей неделе. В этой ситуации как нельзя лучше просматривается закономерность о том, что «падает биткоин – падает все остальные криптовалюты, биткоин возвращается к росту – остальные криптовалюты продолжают падение».

Тем временем, невзирая на длящуюся на рынке неопределенность, мощность сети Bitcoin (BTC) (хешрейт) достигла показателя 83,526 EH/s, что стало рекордным показателем. Помимо этого, новых максимумов достигла и вычислительная сложность добычи Bitcoin (BTC).

На утро среды, 4 сентября 2019 года, цена Bitcoin составила $10 634. За прошедшую неделю «цифровое золото» увеличилось в цене на 4,45%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом возросла до $190,497 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации увеличилась на 2 процентных пункта и на конец прошлого семидневного периода составила рекордные 70,5%.

2. Ethereum (ETH). За минувшую неделю «цифровая нефть» не смогла повторить культбитов «первой криптовалюты». Начав семидневный отрезок с ценой $187,7, эфир просел ниже отметки $170, однако, в отличие от Bitcoin он не сумел не то чтобы закрыть неделю в плюсе, а даже отыграть своего падения, имевшего место в начале недели. По итогу Ethereum потерял за неделю около $8.

На утро среды, 4 сентября 2019 года, стоимость ETH составила $180,1. По итогам прошедших семи дней цена «цифровой нефти» упала на 4,05%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась за неделю на 0,44 процентных пункта, составив 7,18%.

3. Ripple (XRP). За отчетный семидневный период рипл потерял в стоимости немногим меньше эфира. Начав неделю с падения, как, впрочем, и весь рынок, «банковская криптовалюта» так и не сумела в течение недели преодолеть последствия падения.

На утро среды, 4 сентября 2019 года, стоимость Ripple составила $0,262. По итогам прошедшего семидневного периода XRP потерял 2,96% от своей стоимости. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,2 процентных пункта и составила 4,17%.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НА KASE СНИЖАЕТСЯ ОБЪЕМ ТОРГОВ

За январь-июль текущего года объем торгов на KASE составил 72 трлн тенге, снизившись на 3,4% за год. За аналогичный период прошлого года объем торгов составил 74,5 трлн тенге, при снижении за год на 24,5%. В то же время совокупный объем торгов в июле 2019 года составил 9,7 трлн тенге, увеличившись относительно июня 2019 года на 2,5%, или 239,9 млрд тенге. С начала текущего года количество листинговых компаний выросло со 157 до 179. Основной причиной уменьшения объемов торгов на бирже является снижение торгов на денежном рынке и на рынке иностранной валюты. Объем торгов на денежном рынке занимает 85,3% от общего объема торгов, сумма снизилась к прошлому году на 5,5%, или 3,6 трлн тенге. Объем торгов на рынке иностранных валют составил 6,7 трлн тенге, это на 11,5%, или 878,1 млрд тенге, меньше, чем в аналогичном периоде годом ранее (7,6 трлн тенге). При этом рынок ценных бумаг за январь-июль 2019 года продемонстрировал двукратное увеличение и достиг 3,8 трлн тенге (годом ранее — 1,9 трлн тенге), доля увеличилась с 2,5% до 5,3%. Так, объем торгов корпоративными облигациями составил 1,8 млрд тенге, увеличившись более чем в 4 раза за год. Объем торгов ГЦБ увеличился на 71,5%, до 1,5 трлн тенге, а объем торгов ценными бумагами МФО вырос почти в 7 раз и составил 409,1 млрд тенге. Тем временем объем торгов акциями сократился на 61,3% — с 238,1 млрд до 92,1 млрд тенге. **(finprom.kz)**

ЧТО БУДЕТ С ПЕНСИОННЫМИ НАКОПЛЕНИЯМИ

Касым-Жомарт Токаев в рамках ежегодного президентского послания поручил обеспечить возможность использования пенсионных накоплений гражданами до выхода на пенсию. «Сейчас работающему человеку пользоваться пенсионными накоплениями можно только после выхода на пенсию, но понятно желание людей использовать эти средства еще до выхода на пенсию. Поэтому поручаю правительству до конца года проработать вопрос целевого использования работающими гражданами части своих пенсионных накоплений, например, для покупки жилья или получения образования», – глава государства. Также он поручил правительству совместно с Нацбанком провести работу по повышению эффективности пенсионной системы. «В отечественной пенсионной системе накопились серьезные проблемы. На текущий момент проблема недостаточности пенсионных сбережений не столь ощутима, однако уже через 10 лет ситуация может измениться: количество работающих граждан, производящих пенсионные накопления, заметно уменьшится, в то время как количество пенсионеров возрастет. При этом уровень накоплений инвестдоходов, получаемых из пенсионных активов, остается низким», – заявил он. По состоянию на 1 августа 2019 года объем портфеля пенсионных активов ЕНПФ составил 10 172,3 млрд тенге. **(kapital.kz)**

НАЦБАНК НЕ ОЖИДАЕТ ШОКОВЫХ СИТУАЦИЙ ПОСЛЕ AQR

Заместитель председателя Нацбанка Олег Смоляков рассказал, как проходит оценка качества активов казахстанских БВУ. «Есть поручение главы государства завершить оценку качества активов банков до конца этого года. С августа мы приступили к проверке. Определены 14 крупнейших банков», – сообщил Олег Смоляков на пресс-конференции в правительстве. Сейчас в Нацбанке совместно с аудиторами и инспекторами работают над формированием файлов и кредитных досье для оценки. «Весь процесс мы завершим до конца года. Считаем, что те действия, которые принимал Нацбанк на протяжении последних двух-трех лет, то есть мы отозвали лицензии тех БВУ, которые не могли выполнять требования регулятора, плюс была оказана поддержка на солидарных принципах вместе с акционерами, все это делает банковский сектор стабильным. В целом мы не ожидаем, что после проверки будут какие-то шоковые ситуации», – уверяет Олег Смоляков. Национальный банк с 1 августа 2019 года приступил к оценке качества активов банковского сектора Казахстана (Asset Quality Review – AQR). Оценку качества активов пройдут 14 крупнейших банков, занимающих порядка 87% активов банковского сектора страны. **(kapital.kz)**

ОБЪЕМЫ «ЧИСТЫХ» ПРОДАЖ ДОЛЛАРОВ СНИЗИЛИСЬ

Самый высокий курс доллара, по официальным данным регулятора, в августе зафиксирован 9 числа: 387,73 тенге за 1 USD. Всплеск наблюдался и к концу месяца: 28 и 29 августа — 387,5 и 387,55 тенге соответственно. При этом в обменниках стоимость 1 доллара дважды превышала 390 тенге — в начале и в конце августа. Нетто-продажи долларов (продажа валюты минус покупка) в июле, после рекордного июньского показателя, составили лишь 147,1 млрд тенге — на 61,7% меньше, чем в прошлом месяце. По сравнению с июнем прошлого года объем сократился на 10,1%. Официальный обменный курс доллара США в июле 2019 года в среднем составлял 383,66 тенге — на 0,4%, или 1,4 тенге, выше, чем в июне. Объемы «чистых» продаж долларов за месяц уменьшились во всех регионах РК. Наибольшее сокращение наблюдалось в Нур-Султане: на 96,5%, до 1,7 млрд тенге. На втором месте Акмолинская область (на 83,8%, до 1,7 млрд тенге), на третьем — Алматинская (на 80,9%, до 1,6 млрд тенге). Меньше всего сократился объем нетто-продаж в Туркестанской области (на 24,3%, до 3,7 млрд тенге), Атырауской (на 25,1%, до 15,1 млрд тенге) и ЗКО (на 29,1%, до 9,9 млрд тенге). Самые большие объемы нетто-продаж долларов США традиционно зафиксированы в Алматы (41,9 млрд тенге), Шымкенте (27,7 млрд тенге) и Актюбинской области (15,1 млрд тенге). **(ranking.kz)**

Аян Еренов: Чтобы экспортировать муку в Афганистан, нужен компромисс с Узбекистаном

Марьям Бижикеева

На сегодня товарооборот Казахстана со странами Центральной Азии составляет $4,3 млрд. Из них на казахстанский экспорт приходится больше половины – $2,9 млрд. Председатель правления Внешнеторговой палаты Казахстана Аян Еренов рассказал корреспонденту «Капитал.kz», что с 2019 года товарооборот между Узбекистаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и Туркменистаном вырос в 2 раза и имеет хорошую перспективу на увеличение в ближайшие несколько лет.

– Аян Айдарович, я правильно понимаю, что товарооборот между Казахстаном и странами ЦА развивается в разной степени? Какую страну из данной четверки мы на сегодня уже можем назвать ключевым партнером?

– В целом Казахстан активно развивает сотрудничество с Узбекистаном, который мы действительно можем назвать ключевым партнером. Например, в прошлом году товарооборот между нашими странами составил около $3 млрд. Из них на экспорт пришлось $1,7 млрд, а на импорт узбекской продукции в Казахстан – $1,9 млрд. На втором месте по активности сотрудничества – Кыргызстан, который казахстанские экспортеры считают стратегическим партнером. Здесь цифры по экспорту и импорту немного меньше, но с учетом страновой специфики Внешнеторговая палата прогнозирует хорошую динамику развития торговли между двумя странами. Например, на перспективу есть намерения наладить экспорт автобусов и другого автотранспорта от «СарыаркаАвтоПром» для городского коммунального хозяйства и акимата Бишкека.

На сегодня на рассмотрении вопрос по поставке отечественных строительных материалов и продукции пищевого сектора в Кыргызстан. Кроме того, мы видим, что у соседей есть потенциал наращивать импорт продукции местного производства как в Казахстан, так и евразийские рынки в целом.

– По каким категориям товаров казахстанским экспортерам интересен Таджикистан?

– Сотрудничество с Таджикистаном для них действительно имеет большое значение. Например, в рамках недавно состоявшегося визита премьер-министра Казахстана стала очевидна заинтересованность Таджикистана в нашей продукции машиностроительной и пищевой отраслей, а также строительного сектора.

– Машиностроительной? Вы говорите об автопроме?

– Да, на сегодня казахстанский производитель поставляет автотранспорт для таксопарков Душанбе. И мы видим, что у Казахстана есть большой потенциал стать торговым партнером в Таджикистане в ближайшее время. Могу отметить тенденцию увеличения товарооборота между нашими странами в ближайшие несколько лет. Во всяком случае и Внешнеторговая палата, и казахстанские экспортеры над этим активно работают.

– О сотрудничестве с Туркменистаном пока нечего сказать?

– С Туркменистаном отношения у нас пока выстраиваются. Отечественный бизнес интересуется возможностью выхода продукции на рынок страны, но есть некоторые ограничения: по выводу денег, по заключению договоров и по возможности попасть на территорию Туркменистана. Но тем не менее потенциал наши компании видят, и, когда мы проводим торгово-экономические мероприятия, то интерес Туркменистана к ним всегда большой. В прошлом году казахстанские экспортеры поставляли в страну мебель и фармацевтическую продукцию.

– По каким вопросам возникают трудности при налаживании торговых отношений? У стран ЦА разные законы, сертификаты соответствия, сертификаты качества и другое.

– Да, отечественные предприниматели неоднократно поднимали вопросы о проблемах во взаимоотношениях с торговыми партнерами стран ЦА. Они все выносятся на уровень межправительственной комиссии наших стран. Например, Узбекистан интересен нам и как страна – потребитель казахстанской муки, и как страна – транзит для ее экспорта в Афганистан. Соответственно, один из ключевых проблемных вопросов, который подняли отечественные мукомолы, – это снижение железнодорожных тарифов для транзитных перевозок через территорию Узбекистана. Этот вопрос недавно поднимался в рамках визита премьер-министра Казахстана в Ташкент. В целом мы нашли понимание со стороны узбекского руководства. Но здесь отмечу, что казахстанский экспорт идет и альтернативные выходы для экспорта муки в Афганистан. Например, возможность налаживания поставок через Туркменистан.

– Насколько я знаю, отечественные экспортеры набили оскомину с сертификатом происхождения товара – СТ-1, который должен быть у казахстанского производителя. В чем заключается проблема?

– Здесь хочу пояснить, что сертификат происхождения СТ-1 – это документ, определяющий страну – изготовителя перемещаемой через границу продукции. То есть СТ-1 действует для всех стран – участниц СНГ. Знаете, в чем заключается нюанс? При выдаче сертификатов СТ-1 Казахстан руководствуется правилами страны происхождения товаров 2009 года, а Узбекистан – правилами 1993 года. В связи с этим у ряда наших предпринимателей возникают трудности, проще говоря, нетарифный барьер.

Невозможность получения сертификата СТ-1 не дает ряду казахстанских товаров возможности выхода на рынок Узбекистана. Так, в сфере фармацевтики приходится проводить длительные процессы получения сертификатов и разрешения на вход на рынок Узбекистана, и, естественно, это снижает возможность казахстанских товаропроизводителей экспортировать свою продукцию на сопредельные рынки. Эти проблемы не только с Узбекистаном. У нас есть и с другими странами ограничения в режимах экспорта. На уровне межправительственной комиссии наших стран данные проблемы уже поднимались и были доведены до руководителей ведомств, причастных к решению данных проблем.

– То есть пока несоответствие с СТ-1 не решено, о наращивании экспорта отечественных товаров в страну речи быть не может?

– Когда речь идет о товарообороте между двумя странами, нельзя не учитывать проблемные вопросы и форс-мажорные обстоятельства. Но обе стороны – и казахстанские, и узбекские экспортеры – понимают, что нужен общий курс на сближение по сотрудничеству наших стран. Казахстан при этом учитывает, что потенциально для страны есть два крупных рынка – это Россия и Китай, куда мы вместе с Узбекистаном можем поставлять свою продукцию. Для обеих сторон это повод для кооперации и поиска компромиссов, как с позиции продвижения казахстанского и узбекского бизнеса, так и в целом для продвижения бизнеса стран ЦА на сопредельные рынки.

– Имеющиеся проблемные вопросы и пока нерешенные межстановые задачи отражаются на казахстанском бизнесе экспортно ориентированных компаний?

– Да, данные проблемы влияют на развитие экспорта продукции казахстанского бизнеса. Например, высокий тариф в Узбекистане снижает привлекательность казахстанских товаров, в частности, муки. Соответственно, мы становимся менее конкурентоспособными на рынке Афганистана. Понятно, что есть и у Узбекистана свои планы по развитию собственных мукомолен. Поэтому он заинтересован в импорте казахстанского зерна, переработке его на своей территории и последующей продаже в Афганистан, что, соответственно, повышает конкуренцию для нас на рынке данной страны.

– В каких отраслях Внешнеторговая палата видит экспортный несырьевой потенциал?

– В каждом отечественном секторе есть определенные товары, которые будут интересны странам ЦА в качестве экспортируемых. Если говорить о проектах, в которых мы уже увидели результат, то за пример можно взять производство макаронных изделий. В Казахстане есть компании, которые производят макароны, привлекают иностранные инвестиции и уже продают казахстанскую продукцию за рубежом. Это дает им возможность расти и увеличивать объемы производства. Для них становится мало рынка Центральной Азии, и они смотрят на рынки Ближнего Востока и Китая. То есть растет само предприятие, что в конечном итоге сказывается на экономике Казахстана: больше налоговых отчислений, больше социальной ответственности, больше рабочих мест и т.д.

– Насколько мне известно, отечественные экспортеры практикуют и формат встреч с бизнесменами стран ЦА в формате B2B? Это приносит результаты?

– Если оценивать эффект от встреч и сотрудничества в формате B2B, то, например, мы можем озвучить достижения компании «Султан Маркетинг» – это результат турецких инвестиций, которые были привлечены в Казахстан. Как итог сотрудничества – запуск завода по производству макаронных изделий. На сегодня данная компания – это один из крупных экспортеров на территории стран ЦА. Отмечу, что «Султан Маркетинг» – очень наглядный пример того, как иностранные инвестиции работают на Казахстане, создавая рабочие места. При этом они выходят на зарубежные рынки как казахстанский товаропроизводитель. Если компании, подобные «Султан Маркетинг», будут увеличивать объемы своих продаж, то они, определенно, со временем будут интересоваться и выходом на рынки Ближнего Востока, Китая и других стран. Каждый действенный шаг компании-экспортера ведет к новой ступени развития.

Как ускорить цифровую трансформацию бизнеса в Казахстане

Ксения Бондал

Мировой процесс цифровой трансформации начался, и компании, которые движутся по этому пути, являются лидерами рынка, то есть мы перешли к четвертой промышленной революции. Точкой невозврата можно назвать 2017 год, когда 50% населения планеты подключились к широкополосному интернету. В исследовании McKinsey Global (MGI) Institute говорится, что предприятия с большими цифровыми возможностями, которые раньше других заметили потенциал искусственного интеллекта, сегодня имеют более высокую маржинальность на рынке. И разрыв в прибыльности только увеличится в ближайшие три года. Что в этом контексте происходит в РК в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал глава представительства Dell EMC в Казахстане и Центральной Азии Нурлан Садыков.

– Нурлан, много ли в РК таких дальновидных компаний, о которых говорит MGI?

– В Казахстане та же ситуация, что и во всем мире. Многие отечественные компании обращаются к нашим экспертам для того, чтобы они помогли им с процессом digital transformation (DT). Республика живет в цифровой эре, есть все условия для трансформации бизнеса с точки зрения готовности инфраструктуры, и на сегодня в среднем уровень ШПД в интернет составляет более 75%. По индексу цифровизации бизнеса наша страна по итогам прошлого года, думаю, должна занять 47-48 место. Предполагается, что в результате реализации программы «Цифровая Казахстан» республика поднимется в рейтинге до 30 строчки.

По оценкам MGI, уже к 2036 году до 50% рабочих и административных специальностей в мире будут автоматизированы, это сравнимо с промышленной революцией XVIII-XIX веков. Тогда доля рабочих, занятых в производстве, уменьшилась более чем вдвое.

Промышленная революция в свое время дала возможность некоторым странам добиться впечатляющих темпов роста, и сегодня у Казахстана есть уникальный шанс реализовать потенциал и занять место среди мировых лидеров.

Технологически основными катализаторами DT являются 4 компонента: искусственный интеллект/машинное обучение (AI/ML), интернет вещей (IoT), аналитика больших данных и интерфейс взаимодействия с конечным заказчиком.

Сегодня мы видим много казахстанских инновационных компаний, которые уже работают на рынке со своими уникальными продуктами: онлайн-банкинг, каршеринг, в области электронной торговли и т.д.

Активно развивается электронное правительство, принята программа «Цифровой Казахстан», на базе парков инновационных технологий и Astana Hub создаются условия для поддержки и роста технологических стартапов.

– Казахстанский бизнес успешно движется по этому пути?

– Цифровая трансформация затрагивает все отрасли экономики и каждого человека в отдельности. В 2017 году принята программа «Цифровой Казахстан» и уже по результатам 2018-го, как отметил вице-министр цифрового развития Аскар Жумагалиев в ходе международной конференции IDC CIO Summit 2019, экономический эффект от нее составил $580 млн. Необходимо отметить, что это только эффект, который можно измерить деньгами и который показали предприятия ГМК и нефтяного сектора за счет автоматизации процессов и увеличения производительности оборудования. Речь идет о таких проектах, как «Цифровой рудник», «Цифровое месторождение». Бенефициарами этой программы являются все жители Казахстана. Цифровизация экономики несет в себе множество выгод: электронный доступ к государственным услугам, повышение качества медицинских услуг, удобство общественного транспорта, сокращение уровня преступности, безопасность дорожного движения, что в общем значительно улучшает жизнь граждан.

А если говорить про эффект для нашего бизнеса с точки зрения экспортного потенциала, то в Казахстане есть стартапы в области IT, которые могут уже предоставлять услуги в том числе и за пределами нашей страны. Эффект от цифровизации как раз и позволяет это сделать, потому что реально стираются границы и, например, приложением казахстанской компании на смартфоне могут пользоваться абсолютно все, кто подключен к интернету.

– Какие это компании?

– Это IT-компании, которые работают в области электронного документооборота, информационной безопасности, электронной коммерции, сервиса продажи билетов, геймминга и т.д.

– А вообще, нужно ли громогласно заявлять, что теперь цифровизация является нашей национальной идеей? Это ведь само собой разумеющийся процесс в современных условиях.

– О цифровизации необходимо не только заявлять, но и поддерживать постоянную дискуссию, находить наиболее эффективные пути и драйверы роста – какие результаты, планы и что еще предстоит сделать. Не стоит забывать, что государство должно предвидеть, какие специальности окажутся невостребованными и, соответственно, перестроить систему образования с целью обеспечения высокого уровня базовой цифровой грамотности населения. Уже сегодня мы наблюдаем нехватку профессионалов, владеющих цифровыми навыками. Ведь для цифровизации экономики государство должно обеспечить инфраструктуру, точно так же, оно строит дороги.

– Хорошая аналогия, потому что некоторые экономисты говорят, что лозунг «Мы будем строить много хороших дорог в стране» – это несерьезно, нужно заниматься этим по-настоящему. С цифровизацией то же самое.

– Когда мы говорим о промышленной революции, то нужна инфраструктура –программа «Цифровой Казахстан» это учитывает. Роль государства в перспективе 20 лет, а это очень короткий промежуток времени, состоит в том, чтобы подготовить новое поколение кадров, которое будет повышать эффективность экономики. Те $580 млн, которые были получены в качестве экономического эффекта от цифровизации бизнеса, это около 0,3% от ВВП страны, но порядка 8% от общего прироста ВВП в 2018 году. В течение следующих 10 лет ожидаемый эффект от цифровизации будет составлять 20-30% от прироста ВВП. Поэтому о цифровизации, как государственном курсе, надо не только говорить, но и целесообразно создать постоянные площадки для ведения диалога с вовлеченными представителями отраслей в рабочем режиме. Чем больше будет освещен прогресс в реализации программы цифровизации, чем больше будет вовлечено людей – тем быстрее и эффективнее будет реализация.

– В каких секторах экономики активнее проходит DT?

– Исходя из нашего опыта, пионерами во всех цифровых преобразованиях являются финансовые структуры, телеком и IT-компании, успех бизнеса которых традиционно зависит от скорости внедрения новых технологий, также предприятия нефтяного и горнодобывающего секторов. Например, одной казахстанской компании за счет автоматизации процесса движения самосвалов для перевозки руды с карьера на фабрику удалось повысить производительность и экономить до $100 тыс. в день.

– Насколько диджитализация бизнеса дорогое удовольствие в наших условиях?

– По данным Dell Technologies, рынок IT-продуктов на сегодня равен $3,3 трлн, учитывая, что мировой ВВП составляет $90 трлн, то это порядка 4%. В ближайшей перспективе – 5-7 лет – наш СЕО Майкл Делл прогнозирует увеличение этой суммы до $7 трлн в год. Это связано с тем, что основным драйвером экономического роста для всех компаний будет DT. С точки зрения капитальных затрат процесс DT не потребует значительных инвестиций. Даже наоборот, например, при трансформации IT-инфраструктуры и переходе на гибридные облачные технологии сокращаются операционные затраты до 24%, переход на аналитическую информационную безопасность снижает затраты на ее обеспечение до 40%, эффектом трансформации рабочих мест может быть рост производительности труда каждого сотрудника до 35%. По данным исследования Dell Technologies, 44% компаний показывают более быстрый рост, внедрив мобильные приложения для своих сотрудников. Если посмотреть на Fortune Global 500, то за последние 20 лет 80% состава компаний изменились, о большинстве из них еще 10 лет назад никто не знал.

– Сейчас больше всего зарабатывают те компании, которые предоставляют сервис, а не создают твердый продукт?

– Не соглашусь. Возьмите Amazon или другие электронные магазины, вы с помощью одного нажатия заказываете – и вам привозят твердый продукт. И именно автоматизация процессов позволяет сделать это с минимальными затратами и в оговоренный срок. Например, внедрение искусственного интеллекта Amazon в области логистики позволило в 2 раза повысить эффективность складских помещений и на 20% снизить операционные расходы.

– Но Amazon его не создает, просто работает посредником, регулирует потоки товаров.

– Хорошо, тогда давайте посмотрим на тех, кто создает. Добывающие компании входят в Fortune 500, те же Royal Dutch Shell, Sinopec, автоконцерны Toyota и Volkswagen. Цифровая трансформация только начала набирать обороты, но уже порядка 5% компаний в мире прошли DT, 60% находятся в процессе, 35% пока пассивны, и мы видим, что они теряют рынки. Вы правильно сказали, что быстрее растут те компании, которые прошли цифровую трансформацию. К сожалению, не у всех из них есть понимание, что этот процесс предполагает коренной перелом в сознании, когда приходится переучивать сотрудников, менять бизнес-процессы, нацеливаться на постоянные инновации. После этого нужно переходить к четырем составляющим, которые, как мы видим, необходимы для успешной цифровой трансформации. Первая – это создание IT-инфраструктуры в компании, которая позволит ей быть гибкой и готовой к очень быстрому росту графика. Здесь не нужно выбрасывать свою текущую инфраструктуру, надо просто провести полный аудит и заменить устаревшие функциональные блоки. Средний жизненный цикл сервера составляет пять лет, соответственно в течение этого времени можно эволюционно заменять всю IT-инфраструктуру на современную – горизонтально масштабируемую, готовую к облачным технологиям. Согласно закону Мура, производительность оборудования увеличивается на 100% каждые 18 месяцев, за пять лет в 10 раз. То есть в перспективе 15 лет мы увидим рост производительности процессоров в 1000 раз! Модернизация IT-инфраструктуры означает, что она готова к использованию облачных технологий, далее компания решает, какие данные необходимо хранить в ЦОД, какие хранить и обрабатывать в облаке, использовать мультиклауд-архитектуру.

– Но это впоследствии, а единовременные затраты?

– Главную роль в этом вопросе играет масштаб и специфика бизнеса. Могу привести пример: недалеко от Алматы есть тепличный комплекс «Зеленая ферма» по выращиванию зелени, и в нем владелец применил новые технологии, такие как IoT (датчики влажности и состава почвы) и специализированное ПО на основе искусственного интеллекта, которое вносит коррективы в частоту полива. При относительно невысоком уровне инвестиций – порядка 5% от стоимости строительства теплличного комплекса и инфраструктуры, он добился сокращения операционных затрат на 20% и повышения урожайности на 50%.

Виктор Елисеев: Бренд Казахстана дорожает. Теперь мы находимся между Перу и Венгрией

Марьям Бижикеева

Последние несколько лет на казахстанском рынке ретейла наблюдаются противоположные по своему течению тренды. С одной стороны – ушли крупные бренды, планировавшие расширять свою сеть в регионах страны, с другой – пришли новые, которые уверенно заняли рынок mass-market. Как рассказал корреспонденту «Капитал.kz» CEO Select Communication Group Виктор Елисеев, это произошло потому, что на сегодня наблюдается падение покупательской способности и переключение потребителей с премиального сегмента на массовый. То есть денег у людей стало меньше, поэтому вопрос экономии и качества стал более чувствительным.

– Виктор, если в нескольких словах, какие еще тенденции сейчас особо выделяются на рынке?

– Например, существенный рост безналичных транзакций, который сегодня позволяет банкам осваивать рынок розничной торговли. Сказались на рынке и развитие технологий и недорогой интернет, которые ускорили рост электронной торговли. Если говорить о трендах подробнее, то глобально сегодня отмечают развитие искусственного интеллекта и биометрии. Видеоаналитика становится одним из инструментов измерения эффективности потребительских предпочтений. Технологическим решением пользуются международные бренды, инкрустируя в некоторые торговые плоскости камеры, которые детально отслеживают поведение человека в момент выбора товара.

– Тогда какие прогнозы на ближайшую перспективу? Куда двинется ретейл в своих направлениях?

– В целом ретейл в стране укрупняется, на рынке растет конкуренция, и, как следствие, слабые игроки уходят, а более сильные развиваются. Такая тенденция сохранится не только в этом году, но и в следующем. На сегодня очевидно, что рост если есть, то небольшой в сравнении с предыдущим годом. В 2018-м – более 6% роста. Однако, если сравнить с 2017-м, то рост составлял 15,3%. В целом концептуальная смена настроения потребителей и поколенческие вызовы на сегодня характеризуют ключевые тренды в изменении рынка потребления.

– Сформировано ли сегодня понимание «казахстанский бренд» и сколько он стоит? В каких пределах варьируется?

– Бренд Казахстана дорожает с каждым годом. По данным рейтингового агентства Brand Finance, только за прошлый год он вырос в цене со $154 млрд до $167 млрд. На сегодня в рейтинге стоимых брендов РК 4-ходится на 53 месте, между Перу и Венгрией.

– В Казахстане стало тенденцией создание и продвижение собственных брендов. Это дань моде? Есть ли шанс у отечественных производителей выйти на рынки стран СНГ и быть продаваемыми со своим брендом?

– Да, наблюдается тенденция продвижения отечественных брендов, а их узнаваемость на внутренних рынках растет. Товары казахстанского производства постепенно заполняют полки магазинов. В некоторых супермаркетах появились отделы для отечественных продуктов питания. В fashion-категории стали заметны небольшие мануфактуры, которые производят одежду и аксессуары местного производства. Казахстанцы любят покупать хороший качественный товар, изготовленный на территории страны, и это становится трендом. Даже большие ретейлеры следуют моде – приобретают казахстанскую продукцию как часть своего имиджевого продвижения. И у всех, кто занимается производством казахстанской продукции, если она качественная, есть большие шансы масштабировать свой бизнес и выйти на новые рынки сбыта.

– Насколько они жизнеспособны? Какие задачи компании предстоит решить, прежде чем заявить об успешности бренда?

– В наши дни успешность бренда определяется лояльностью целевой аудитории. Важным моментом для предпринимателя является задача найти ее потребности. Вопрос, который необходимо регулярно задавать своим клиентам: «порекомендуете ли вы наш товар или услугу?» Также стоит обратить внимание на растущую роль блогеров в рекомендации товаров и услуг. По статистике, данный рынок показывает уверенный рост – более 30% ежегодно. Бренды обращаются к лидерам мнений для того, чтобы они прорекламировали товар или услугу. Это хороший маркетинговый инструмент для отечественных производителей и предпринимателей.

– Какую долю из всех иностранных брендов на отечественном рынке занимают российские?

– Российские бренды активно заходят в Казахстан. Одной из первых появилась сеть «Детский мир», открыв гипермаркет в 2011 году. Сегодня в данной сети 29 магазинов. Позже на отечественный рынок зашли такие Lamoda – в 2012 году, в 2014-м – Wildberries, а в 2018-м – были открыты первые магазины Gloria Jeans. Отмечу, что сегмент одежды буквально оккупировал российскими брендами в Е- commerce. К слову, с 2018 года Wildberries запустила в Казахстане продажу электроники. В настоящее время в казахстанском интернет-магазине компании представлено более 15 тыс. товаров. Но если смотреть на альтернативные одежде направления, например, сегмент «электроника», то первенство держат отечественные компании. И это радует. Стоит учесть, что с развитием технологий и масштабированием проектов в Е- commerce в нашу страну могут заходить и большие игроки, которые способны демпинговать и вытеснять менее приспособленных участников рынка.

– Какой вы видите дальнейшую тенденцию экспансии иностранных брендов казахстанских прилавков?

– Я предполагаю, что крупные ретейлсети будут поглощать маленьких игроков. Думаю, одним из следующих активных направлений для ретейлеров будет экспансия регионов, в которые они с каждым годом будут увеличивать свое присутствие в небольших городах. Пока сети активно развиваются в городах-миллионниках, при этом слабо присутствуют в региональных центрах, рынок будет развиваться и консолидироваться в сеть так называемых «магазинов у дома». Надо отметить, что специфика отечественного розничного опыта такова, что преимущество изначально принадлежало базарам, а не крупным операторам розничных сетей. Население, привыкшее торговать и совершать покупки на рынках, все еще предпочитает отовариваться там же. Для сравнения: в России организованный ретейл составляет около 30%, в Казахстане – более 12%. То есть мы в этом направлении развиваемся заметно медленнее.

– Насколько увеличилось или уменьшилось количество брендов за последние два года?

– Приход новых брендов стал более активным, чем в предыдущие годы. Так, в 2016 году рост числа новых брендов на розничном рынке Казахстана составлял около 9%, в 2017 – 14%, а в 2018-м – 20%.

– Но и уходят с отечественного рынка иностранные бренды. Это тоже достаточно заметно.

– Да, часть крупных международных брендов либо сократили свою деятельность в Казахстане, либо вовсе ушли. В первую очередь, в качестве примера можно отметить французский гипермаркет Carrefour, который запоздал с приходом в Казахстан, когда уже было сформировано позиционирование крупных местных игроков, и он просто не справился со своей бизнес-моделью, хотя планировал достаточно активно расти в Казахстане, строить не один десяток филиалов. Также наблюдалось сокращение продаж и магазинов таких брендов, как UNITED COLORS OF BENETTON, Ramstore. Одним из факторов является снижение покупательской способности казахстанцев, влияние девальваций и курсовых перепадов.

– В целом, какие факторы привлекают международные бренды в страну?

– В первую очередь, инвестиционная привлекательность, потенциал для развития. Эти факторы детально изучаются международными экспертами до открытия бизнеса в Казахстане. Глобальный игрок заходит на местный рынок с надеждой увидеть позитивную динамику роста. В развивающихся странах это главный приоритет, но нельзя недооценивать риски. Среди них: коррупция, экономические и политические нестабильность, снижение доходов населения.

– Как, по-вашему, трансформировались модель поведения, потребительские привычки на казахстанском рынке ретейла?

– Рынок ретейла как глобально, так и в Казахстане переживает существенные изменения. В первую очередь, это связано с потребительскими привычками молодого поколения –миллениалов. Согласно исследованиям, молодые люди, которые родились после 1986 года, не ходят в супермаркеты за продуктами питания так часто, как делали это их родители, а заказывают, например, еду на дом, используя службу доставки. Они уже привыкли заказывать в основном онлайн, и мы являемся свидетелями того, как быстро растет этот сегмент.

Такси Bolt приходит в Нур-Султан

Эстонская компания составит конкуренцию «Яндекс.Такси» и inDriver

Арсен Аскаров

Эстонский агрегатор такси Bolt с 4 сентября начал работать в казахстанской столице. В скором времени он намерен собрать десятки тысяч водителей и пользователей в Нур-Султане, расширить операционную команду, выйти на рынок Алматы и других городов республики. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал руководитель подразделения Bolt в Казахстане Арай Бекембаев.

– Скажите, чем примечателен эстонский сервис заказа такси Bolt?

– Транспортная платформа Bolt доступна более чем в 30 странах Европы и Африки, свыше 25 млн человек во всем мире являются нашими пользователями. По данным Financial Times, Bolt входит в тройку самых быстрорастущих компаний Европы. Сегодня она оценивается более чем в $1 млрд, последний инвестиционный раунд составил $175 млн. В рамках стратегии развития бизнеса было решено запустить сервис такси Bolt в Казахстане, начав с Нур-Султана.

– Когда компания начала планировать свой запуск в Казахстане?

– В марте этого года со мной связались представители Bolt с предложением присоединиться к их команде, поскольку компания заходит на казахстанский рынок. А 15 апреля я уже приступил к работе по запуску сервиса такси Bolt в Казахстане, и в течение двух недель мы сформировали команду.

– Чем Bolt отличается от «Яндекс. Такси», Maxim и других подобных компаний?

– Основное отличие заключается в операционной эффективности, благодаря которой мы можем предложить нашим водителям более выгодные условия по сравнению с другими агрегаторами такси, а пассажирам – лучшие цены. Мы поняли, что если водители довольны своей работой, они предоставляют качественный сервис и радуют клиентов. Довольные водители – счастливые пассажиры. Кроме того, Bolt изначально был основан как сервис такси в 2013 году. Это не огромная корпорация, которая фокусируется на отдельных участках одновременно, а сервис такси, помогающий комфортно добраться из точки А в точку Б. В какой-то момент такой подход понравился многим жителям Эстонии, Грузии, Украины – сейчас у Bolt свыше 25 млн пользователей в более чем 30 странах мира.

– Тем не менее, как вы намерены конкурировать с действующими такси-сервисами в Нур-Султане?

– Казахстан – не первая страна, куда приходит Bolt, когда на рынке уже есть другие игроки и конкуренция. Однако во многих странах, где мы работаем, люди быстро полюбили наш сервис. Мы считаем, что в Казахстане есть место для нового игрока. У людей должен быть выбор, каким такси пользоваться, и чем шире этот выбор – тем лучше.

Для нас не стоит задача бороться с конкурентами в столице. Мы в первую очередь делаем акцент на европейском сервисе и нашей операционной модели: меньшая комиссия для водителей и партнеров-таксопарков и более приемлемые цены для наших клиентов.

В любую страну, где запускается Bolt, сервис такси заходит интенсивно, предоставляя скидки до 50% на все поездки в течение определенного времени. Скажем, если вы сегодня зайдете в приложение и увидите рекламу, пройдя по ссылке, можно получить промокод на скидки до 50% на поездки. Так мы даем понять, что заходим на рынок.

– Расскажите об инвестициях компании в развитие сервиса в Казахстане?

– При запуске на новом рынке штаб-квартира Bolt в Эстонии инвестирует сразу по нескольким направлениям бизнеса.

Например, для запуска и развития сервиса такси в Казахстане в рамках маркетингового направления – это опять же 50% скидки, которые получают пассажиры на первые поездки с Bolt. Так, если такси будет стоить 500 тенге, наши клиенты заплатят со скидкой лишь 250 тенге.

По факту в самом начале – при запуске в новой стране – Bolt готов заплатить вторую половину стоимости поездки из своего кармана. Получается, что эту разницу компания выгодно инвестирует для привлечения внимания пользователей к новому для них сервису.

– Как работает ваша операционная команда?

– На самом деле, помимо операционной у нас есть команда, которая взаимодействует с клиентами. Эти два основных блока сконцентрированы именно в Нур-Султане. Сам сервис состоит из двух приложений: у водителя свое приложение, и у пассажиров – свое. При этом задача – поддерживать бесперебойную работу приложения для водителей и пассажиров, обеспечивая при этом высокий уровень обслуживания и приток клиентов.

– Сколько водителей компании Bolt может реально заработать в Казахстане на сегодняшний день?

– Это зависит от того, сколько и когда они хотят работать. Можно работать полный рабочий день или зарабатывать лишь дополнительные деньги, трудясь несколько часов в неделю. Если говорить про целый день, то сумма начинается со 150 тыс. тенге в месяц. Но это должен быть водитель, работающий с отдачей.

Если водитель будет совершать больше одной поездки в час, то для нас это нормально. А на коротких расстояниях он может совершить до 3-4 поездок в час. У нас есть такое задание, чтобы он гнал по дорогам с красными глазами – свыше 10 часов ни один водитель у нас работать не будет. Если он все время находился на линии без перерыва, наше приложение его не пустит, это попросту небезопасно.

– Сколько водителей и пользователей вы планируете собрать в ближайшее время?

– Мы видим большой спрос на установки нашего приложения и планируем, что уже в ближайшее время к нам присоединятся тысячи водителей и пользователей. Bolt хочет достаточно масштабно запуститься в Нур-Султане, чтобы в дальнейшем перейти на рынок Алматы и других городов.

– Расскажите, каким будет ваш гараж такси на первоначальном этапе?

– Все наши машины не старше 2000 года. Есть определенные страны выпуска, где мы берем автомобили не старше 2010 года. Наши авто в хорошем состоянии снаружи и внутри.

Водитель может зарегистрироваться со своим автомобилем через парк, с которым мы сотрудничаем.

– Когда вы планируете выйти на самоокупаемость?

– Мы рассчитываем, что примерно через год-два все вложенные средства вернутся, и тогда можно будет выйти на точку безубыточности.

Кроме службы такси Bolt также занимается арендой самокатов и мотоциклов через приложение, развивает сервис по доставке еды. В перспективе компания готова заняться этим в Казахстане.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СКОЛЬКО СРЕДСТВ ВЫДЕЛЯТ МСБ В АЛМАТЫ

Одной из стратегических задач акимата является поддержка и развитие предпринимательства, заявил аким Алматы Бакытжан Сагинтаев. По его словам, исходя из того, что сегодня малый бизнес – главный драйвер создания новых рабочих мест, оценкой работы районных акимов и городских управлений будет показатель качественной занятости на местах. Акиматом разработана единая региональная программа развития предпринимательства «Алматы Бизнес 2025». Кроме того, успешно функционирует центр предпринимательства Qoldaу, где бизнесмены могут получить 525 госуслуг по принципу одного окна. Филиалы центра открыты в 6 районах города. «Чтобы расширить доступ финансовых ресурсов для бизнеса, мы создали компанию Almaty Finance и микрофинансовую организацию Almaty с общей капитализацией только в 2019 году 3 млрд тенге – все эти деньги получат алматинские бизнесмены», — сказал аким города. При этом будет применен дифференцированный подход финансирования проектов. 2% — для районов с низкой деловой активностью, в остальных районах — 7%. Для финансирования проектов МСБ через банки второго уровня совместно с фондом «Даму» дополнительно выделены 2 млрд тенге на паритетной основе, на следующий год только в рамках этого направления планируется еще 10 млрд тенге. Как подчеркнул аким, в целом объем финансовой поддержки МСБ с 4,5 млрд тенге в текущем году увеличится до 30 млрд тенге со следующего года. **(kapital.kz)**

ЗАПУЩЕН МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС

ТОО «EMPIRE FOOD» ввело в эксплуатацию мясоперерабатывающий комплекс стоимостью 2,9 млрд тенге в Алматинской области, сообщила пресс-служба областного акимата. Создано 80 рабочих мест. Производственная мощность предприятия составляет 8 тыс. тонн мясопродукции в год. Имеется конвейерная линия на 12 тыс. банок, завод костной и кровной муки на 14 тонн. «Порядка 20% валовой продукции сельского хозяйства республики производит Алматинская область. В регионе более миллиона голов КРС и более 4 млн голов МРС. Поэтому налаживание глубокой переработки мяса и производство экспортно ориентированной продукции с использованием современных технологий является одним из приоритетных направлений. В связи с этим открытие мясокомбината – большое событие для всех нас. Ведь это новые рабочие места, инвестиции и, что очень важно, качественная продукция со знаком «Сделано в Казахстане», – сказал аким области Амандык Баталов. Руководитель ТОО «EMPIRE FOOD» Джавидан Арман Джавад выразил благодарность руководству области за обеспечение инфраструктурой, которая была проложена за счет средств местного бюджета. Как отметил руководитель предприятия, с начала года объем произведства составил 332 тонны мясной продукции. **(zhetysu.gov.kz)**

РК И РФ ДОГОВОРИЛИСЬ О СБОРКЕ ВЕРТОЛЕТОВ

С 2020 года на базе Алматинского авиаремонтного завода № 405 запустят линию по крупносузловой сборке вертолетов семейства «Ми» гражданского назначения, сообщает пресс-служба посольства Казахстана в России. Такая договоренность достигнута на встрече министра индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан Романа Скляра с министром промышленности и торговли Российской Федерации Денисом Мантуровым на полях 14-го Международного авиационно-космического салона «МАКС-2019» в подмосковном Жуковском. Министры обсудили ход реализации совместных документов, подписанных 3 апреля 2019 года в рамках визита Президента Республики Казахстан в Российскую Федерацию. Особый акцент был сделан на интеграцию продукции казахстанских предприятий в производственную цепочку по сборке авиаборотов, выпускаемых в России. «Кроме того, в области самолетостроения дан старт реализации новых проектов, предусматривающих максимальную кооперацию казахстанских и российских предприятий. Стороны обсудили широкий круг вопросов, предусматривающих развитие промышленной кооперации и реализацию двусторонних проектов, в том числе на базе существующих и новых производств на территории РК», – сообщили в пресс-службе. **(kapital.kz)**

WILDBERRIES ПОСТРОИТ 2 РАСПРЕДЦЕНТРА

Министр торговли и интеграции Казахстана Бахыт Султанов и генеральный директор российского онлайн-ретейлера Wildberries Татьяна Бакальчук подписали соглашение о сотрудничестве. Wildberries построит на территории республики 2 распределительных центра, которые будут расположены в Нур-Султане и Алматы, сообщили в пресс-службе компании. Площадь логистических комплексов составит по 50 тыс. кв. м. Инвестиции Wildberries в строительство центров превысят 5 млрд рублей (около 30 млрд тенге). «Мы уверены в высоком потенциале нашего партнерства с местными производителями, поэтому инвестируем в создание инфраструктурных и образовательных проектов на территории страны. Важно отметить, что благодаря открытию новых крупных распределительных центров Wildberries в Казахстане локальные производители смогут существенно сократить свои расходы на логистику, расширить ассортимент товаров на нашем сайте и, соответственно, нарастить продажи», – прокомментировала Татьяна Бакальчук. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

DISNEY – ЛИДЕР ПО СБОРАМ

Около половины всех продаж билетов в кинотеатрах США и Канады в так называемый летний период пришлись на компанию The Walt Disney Co., тогда как продажи в целом сократились на 2%, показали данные Comscore. Кассовые сборы за период с первых выходных мая до Дня труда в США принесли Disney около $2,2 млрд, что больше, чем у всех остальных крупных студий в совокупности. Сборы пяти фильмов Disney за этот период превысили $1 млрд. В их число вошла и картина «Король Лев», ставшая самым успешным анимационным фильмом в истории. На текущий момент картина находится на седьмом месте по мировым кассовым сборам ($1,56 млрд). Disney остается лидером рынка в Голливуде на протяжении последних четырех лет, поскольку дорогостоящие сделки по покупке Lucasfilm, Pixar, Marvel и Fox дали компании преимущество в индустрии, которая все больше фокусируется на франшизах, пишет MarketWatch. Ранее стало известно, что Apple увеличила бюджет на производство собственных сериалов, фильмов и шоу для онлайн-кинотеатра Apple TV+ до $6 млрд. Изначально Apple выделила $1 млрд на создание оригинального контента, однако по мере съемок бюджет вырос. Только на производство одного эпизода «Утреннего шоу» с Дженнифер Энистон и Риз Уизерспун компания потратила несколько сотен миллионов долларов. **(interfax.kz)**

CLOUDFLARE ОЦЕНИЛА СЕБЯ В $2,9-3,5 МЛРД

Компания-разработчик сервиса для защиты сайтов и хранения контента Cloudflare установила диапазон цен на акции при их размещении на Нью-Йоркской фондовой бирже: от $10 до $12 за штуку. Компания планирует выпустить в обращение 293 млн акций. При заданном диапазоне капитализация компании составит от $2,9 млрд до $3,5 млрд. По итогам финансового раунда E в марте 2019 года инвесторы оценили Cloudflare в $3,2 млрд. За первое полугодие 2019 года выручка компании выросла на 48%, до $129,2 млн. Чистый убыток составил $36,8 млн по сравнению с $32,5 млн годом ранее. Компания объясняет увеличение убытков ростом затрат на маркетинг и продажи. Cloudflare подала заявку на IPO в середине августа 2019 года, компания планирует разместить акции на бирже под тикером NET в 2019 году. Она была основана в 2009 году и занимается защитой сайтов от DDoS-атак и других угроз. В июле этого года рухнуло 16 млн сайтов из-за сбоя Cloudflare. Среди пострадавших сайтов и приложений мессенджер Discord, новостной агрегатор Feedly, музыкальный сервис Soundcloud, стриминг-сервис Crunchyroll, криптобиржа Coinbase, сайт издания Inc.Russia и многие другие. **(ve.ru)**

SAUDI ARAMCO ВЫБРАЛА ТОКИО

Государственная нефтяная компания Саудовской Аравии Saudi Arabian Oil Co. (Saudi Aramco) рассматривает Токио в качестве площадки для размещения своих акций, сообщает The Wall Street Journal. Первичное публичное размещение акций Saudi Aramco будет проходить в два этапа. Размещение акций на саудовской фондовой бирже состоится позднее в этом году, после чего будет проведен международный листинг в 2020 или 2021 гг., пишет издание со ссылкой на советников и чиновников, знакомых с планами IPO. Saudi Aramco планирует продать до 5% акций в ходе IPO, которое должно стать крупнейшим в истории. Эр-Рияд рассчитывал привлечь в рамках IPO рекордные $100 млрд, но пока не ясно, какой будет окончательная сумма. Многие фондовые биржи по всему миру стремились стать площадкой для листинга Aramco. Лондон и Гонконг рассматривались как фавориты в этой гонке. Однако оба города столкнулись с политической неопределенностью. Риски, связанные с Brexit, и длительные протесты в Гонконге уменьшили привлекательность Лондона и Гонконга. Тем не менее саудовские чиновники и советники Aramco сообщили WSJ, что, хотя они склоняются к варианту IPO в Токио, окончательное решение еще не принято. В компании сказали изданию, что сроки размещения будут зависеть от рыночных условий. Размещение акций является частью «Видения-2030» – плана наследного принца Мухаммеда бен Салмана по диверсификации экономики, созданию крупнейшего в мире суверенного инвестфонда и сокращению зависимости от углеводородов. **(vestifinance.ru)**

GOOGLE ПЕРЕВОДИТ ПРОИЗВОДСТВО СМАРТФОНОВ ВО ВЬЕТНАМ

Компания Google, входящая в холдинг Alphabet Inc, переносит производство смартфонов Pixel из Китая во Вьетнам для построения дешевой цепочки поставок в Юго-Восточной Азии, сообщает деловое ежедневное издание Nikkei. Это решение было принято из-за роста стоимости рабочей силы в Китае наряду с дополнительным давлением увеличения пошлин из-за продолжающейся торговой войны КНР и США. По данным источников Nikkei, американская компания планирует перевести из Китая большую часть производства гаджетов, предназначенных для поставок в Штаты. Перевод производства смартфонов — лишь первый шаг. По информации Nikkei, Google в ближайшее время переведет большую часть производства из Китая в другие страны. В частности, выпуск умных колонок корпорации может перенести в Таиланд. Впрочем, Google не сможет полностью покинуть Китай: в Поднебесной сохранится первичное производство части деталей для гаджетов. Уже более 50 компаний, включая Apple и Nintendo, объявили или рассматривают планы по переносу производства из Китая, чтобы избежать американских пошлин. **(3dnews.ru)**

АО и ТОО: особенности деятельности и регулирования

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

Двумя наиболее распространенными формами коммерческих юридических лиц в Казахстане являются товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО) и акционерные общества (АО). При этом ТОО по численности значительно преобладают над АО.

Основными их отличиями должно являться то, что ТОО состоит из ограниченного количества участников (учредителей), тогда как АО – публичная компания с большим количеством акционеров (инвесторов). Так как фондовый рынок, который нацелен на привлечение компаниями множества индивидуальных инвесторов для финансирования коммерческих проектов компаний, в Казахстане не развит, то это объясняет нераспространенность АО в настоящее время. При этом даже среди существующих АО лишь их малая часть действительно имеет большое количество акционеров.

Такие особенности ТОО и АО предполагают особенности регулирования их деятельности, которые, к сожалению, в казахстанском законодательстве проявляются нечетко. Наличие в АО множества акционеров, которые могут и не быть профессиональными инвесторами, привлечение потенциальных акционеров, отделение функций владения (акционеры) и управления (менеджмент компании) делают необходимым создание различных механизмов защиты прав акционеров. Этим объясняется наличие в законе об АО многочисленных обязательных требований к процедуре создания АО, выпуску и обороту акций, компетенции и работе органов компании, раскрытию информации, внешнему аудиту, одобрению сделок компании, ответственности должностных лиц компании.

Учитывая детализированное регулирование деятельности АО, законодательными актами предусматривается обязательность организационно-правовой формы АО для компаний, осуществляющих отдельные, общественно важные виды деятельности. Так, например, законом об использовании воздушного пространства и деятельности авиации предусмотрено, что авиакомпании, выполняющие регулярные воздушные перевозки, создаются в форме АО. Или в соответствии с законом о банках и банковской деятельности банки должны быть созданы в форме АО.

Между тем полагаем, что при устанавливании обязательности формы АО для таких общественно важных организаций, смешиваются инструменты обеспечения интересов разных групп. Требования к АО, предусмотренные в законе об АО, направлены прежде всего на защиту акционеров и в определенной степени кредиторов. Тогда как требования к организациям, действующим в общественно важных отраслях экономики, направлены на защиту потребителей, населения, общества в целом. Следовательно, и инструменты защиты в последнем случае должны быть не через механизмы корпоративного управления, а через введение лицензирования деятельности, проверок, квалификационных требований, резервных фондов, отчетности, публичности деятельности, более строгой ответственности.

Например, в соответствии с законом о бухгалтерском учете и финансовой отчетности организации публичного интереса (финансовые организации, акционерные общества, организации-недропользователи, хлебоприемные предприятия и организации, в уставных капиталах которых имеется доля участия государства, а также государственные предприятия) обязаны составлять финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами.

В отличие от АО предполагается, что ТОО имеет ограниченный состав участников. Поэтому, для того чтобы сохранить эту особенность ТОО и не прикрывать под формой ТОО публичную компанию с большим количеством фактических акционеров, стоит все-таки законодательно установить максимальное количество участников ТОО. Малое количество участников в ТОО должно предопределять их большую свободу и гибкость по управлению компанией. По сравнению с АО рамки государственного регулирования ТОО (через закон о ТОО) должны быть значительно широкими.

Необходимо сокращать количество обязательных (императивных) норм в законе о ТОО, которые предписывают определенное поведение участников и органов компании. В работе ТОО должен проявляться разрешительный (диспозитивный) подход, основанный на свободе договора и автономии воли участников коммерческих отношений. Это когда граждане и компании могут самостоятельно решить: заключать ли им договоры и определить содержание этих договоров. Государство должно иметь возможность ограничить свободу договора только в исключительных случаях, когда этого требуют наиболее важные интересы общества и менее защищенных групп населения.

Примером излишнего регулирования является то, что закон о ТОО содержит требования о наличии у ТОО уставного капитала с минимальным размером не менее 100 месячных расчетных показателей. Между тем такой размер уставного капитала не обеспечивает на защиту интересов кредиторов, ни реальное финансирование начала деятельности компании. Создание уставного капитала должно зависеть от воли участников: если участники захотят образовать гарантированный фонд для обеспечения своих обязательств перед кредиторами, то его размер должен быть отдан на их усмотрение. Создание уставного капитала (гарантированного фонда) и его размер не должны предписываться законом.

Или другой пример: согласно закону о ТОО, общее собрание участников может принять решение о внесении участниками дополнительных взносов в имущество ТОО. Указано, что решение должно приниматься большинством в три четверти голосов всех участников ТОО. Полагаем, что такое императивное требование не соответствует духу регулирования отношений в ТОО. Так, участники в уставе или отдельном договоре между собой должны иметь право установить внесение дополнительных взносов через единогласное решение или решение простым большинством голосов.

Еще один пример. Закон о ТОО сейчас предусматривает возможность распределять чистый доход ТОО только по результатам квартала, полугодия и года. Ранее вообще была возможность распределения дохода только по итогам года. Вместе с тем не является ли это делом самих участников ТОО, по результатам какого периода распределять чистый доход? Не видим обоснованных причин устанавливать здесь какие-либо ограничения (если, конечно, нет признаков несостоятельности компании). Кроме того, закон о ТОО указывает, что выплата участникам их части чистого дохода должна быть произведена в денежной форме в течение месяца со дня принятия решения о распределении дохода. Снова обязательное требование. Здесь также участники должны иметь право самостоятельно определять срок выплаты дохода и его форму.

Таким образом, исходя из кардинальных различий между АО и ТОО, полагаем, что регулирование деятельности ТОО должно основываться на диспозитивном подходе, когда сами участники могут определить вопросы, каким образом деятельность ТОО должна регулироваться. В законе нужно установить, что участникам ТОО в регулировании деятельности ТОО по общему правилу все разрешено. Наличие обязательных требований в законе может быть оправдано только в случае необходимости защиты важных интересов кредиторов и общества.

Гибкость регулирования и возможность участников ТОО самостоятельно определять свою деятельность позволит реализовать предпринимательский потенциал и обеспечит защиту интересов компании и участников наиболее приемлемым для них образом. В ТОО должны быть минимальное применение патерналистских методов регулирования государством и максимальная гибкость для участников.

Телеком vs финтех – точка роста?

Дмитрий Сочин,
эксперт международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Телеком может значительно вырасти благодаря финтеху, если не станет воевать с ним, а найдет точки соприкосновения и возможности для роста. Это поняли в Apple и Facebook, где создают свои финтех-направления: корпоративную ApplePay и криптокошелек Calibra. А что же в Казахстане?

Будущее 5G туманно. Оно, конечно, будет и даже может наступить быстрее, чем мы думаем, если наши стратегические партнеры по ЕАЭС не навяжут нам свое собственное оборудование и технологии, которые собираются разрабатывать. Там запуск сети оценили почти в $10 млрд, и эти суммы как-то надо будет отбивать. А вот финтех уже рядом, другое дело, что у представителей рынка нет единого понимания, что такое финтех и как его можно применять.

Финтех – это больше собирательный термин, под капотом которого лежит огромное количество мифов и легенд, но в любом случае эта история о том, что люди не хотят сталкиваться с банками и их служащими, хотя бы напрямую, предпочитая приложения и сайты, новые технологии, которые экономят их время и деньги. Разберем самые распространенные мифы о финтехе.

Первый: финтех – нерегулируемая среда. Это совсем не так. Опираясь на мировую практику, можно сказать, что финтех-решения могут подпадать под регуляцию, а могут и не подпадать. Например, лицензирование необходимо там, где в итоге вовлечены регулируемые компоненты: платежные, брокерские и банковские лицензии. Это практически все проекты, связанные с электронными кошельками, и платформы для инвестиций. Проекты, подпадающие под песочную (экспериментальную) регуляцию. Например, краудфандинг, прямые инвестиции, social ATM, платежные проекты на базе блокчейн-технологий и т.д. В любом случае реальность такова, что без AML/CFT-процедур ни одному проекту не дано выстрелить.

Второй: международные платежные системы не поддерживают финтех. Это неправда. MasterCard и с недавних времен Visa напрямую поддерживают работу с финтех-проектами без необходимости привязывать их к процессингу определенного банка. Есть конкретные примеры. EXANTE MasterCard – карта, привязанная к стандартному сегрегированному брокерскому счету, с ценными бумагами и кешем внутри. Wirex Visa – карта, привязанная к криптокошельку. ePayments MasterCard – электронный кошелек с возможностью совершения переводов как внутри экосистемы, так и по всему миру. BTCNext UnionPay – криптокошелек/биржа.

Третий миф: финтех находится вне регулирования и банковской инфраструктуры, поэтому несет в себе риски для пользователей. И это тоже неверное утверждение. Вокруг национального стейблкоина могут быть выстроены любые конструкции без регуляции, так как любая транзакция безопасна и стабильна. При этом обеспеченный стейблкоин не вступает в противоречие с денежно-кредитной политикой государства. В этом случае банки с многотысячной армией сотрудников, процедурами, datacентрами и тарифами будут не нужны. А платежи не будут зависеть от состояния банковской системы. В Китае это поняли и огромными шагами запускают криптоюань, разработка ведется еще с прошлого года. Заместитель директора подразделения платежных и расчетных решений Народного банка Китая Му Чанчунь в рамках форума «China Finance 40» подтвердил намерения китайского регулятора заменить криптовалютой только наличные деньги в обращении. По словам Чанчуня, цифровая валюта поспособствует циркуляции и интернационализации юаня, а также благоприятно повлияет на денежно-кредитную политику регулятора.

Практика показывает, что классические банки со всеми законами, правилами, требованиями и риск-менеджментом не обеспечивают должной надежности функционирования системы. В итоге БВУ стоит сконцентрироваться на управлении пассивами и активами, а не там, где эффективнее выглядят другие игроки, которые быстрее и активнее. Уже сейчас, для того чтобы создать успешный розничный банк, нужны не финансисты и банкиры, а разработчики и продакт-менеджеры, которые сделают нормальное банковское приложение. Что уж говорить о виртуальных банках, которые пока никак не представлены в Казахстане, но успешно работают в РФ и Украине, например.

Так причем же тут телеком? Телекомбизнес – это миллионы пользователей мобильных устройств, подключенных к скоростному интернету. Операторы знают гораздо больше о своих клиентах, чем банки. Спрос есть, рынок достаточно большой даже для Казахстана. А это значит, что точки для роста есть.

Российские инвесторы вложат 80 млрд тенге в газовый завод в Актобе

Владимир Бурьянов

Будущее топливно-энергетического комплекса страны за сжиженным природным газом (СПГ), уверен директор ТОО «Акжол Газ Сервис» Руслан Аскеолов. Компания планирует в 2019-2020 годах начать строительство завода по производству СПГ, в которое на начальном этапе будет вложено 80 млрд тенге.

– Руслан, насколько мне известно, ваша компания создавалась специально под проект строительства завода по производству СПГ?

– Да, Актюбинская область – это нефтедобывающий регион. Вместе с нефтью выходит и попутный газ, который выбрасывается в атмосферу, сжигается на факелах, загрязняя атмосферу. Газа не хватает, а деньги в прямом смысле слова выбрасываются на ветер. А ведь на этом можно сделать хороший бизнес с одной стороны, а с другой – внести свою лепту в улучшение экологии региона. Сначала мы задумались: а почему бы не перерабатывать попутный газ в электроэнергию, которую можно использовать на том же месторождении. И в настоящее время это уже реализовано. В любом сжигаемом попутном нефтяном газе содержится до 70% метана. Его в сжиженном состоянии также можно использовать на месторождениях в качестве газомоторного топлива. Нужна установка по сжижению метана. Мы разрабатывали проект совместно с ТОО «Казахтуркмунай», дочерней компанией АО «НК «КазМунайГаз». Сейчас он находится на рассмотрении в профильном министерстве.

– В чем преимущества СПГ перед пропаном?

– Пропан тяжелый и взрывоопасный. Сжиженный природный газ не имеет запаха, бесцветный, не вызывает коррозии, негорючий и нетоксичный. При воздействии на окружающую среду СПГ быстро испаряется, не оставляя следов на воде или почве. В своей жидкой форме сжиженный природный газ не может взрываться или воспламеняться.

– Сама идея не нова?

– Для Казахстана – это новый проект. Китай уже вовсю использует СПГ. Его же и Европа вся использует. Сжиженный газ широко применяется в Татарстане, но почему-то дальнейшего распространения по РФ нет. Мы начали дорабатывать проект по использованию газомоторного топлива в масштабах города, области и далее по всей стране.

– Расскажите о ваших партнерах.

– Главный наш партнер и инвестор – ГК «РариТЭК» из Набережных Челнов. В компании разработали специфику газомоторного топлива, систему хладоснаба. Работаем совместно с ПАО «КамАЗ», это тоже наш партнер.

«РариТЭК» – одна из крупнейших компаний Татарстана, работающая по программе развития альтернативных источников энергии, совместно с ПАО «Газпром». Программа реализуется параллельно: «Газпром» развивает сеть заправок производства СПГ на территории России, а «РариТЭК» обеспечивает перевод техники на данный вид топлива. В основном это грузовая и коммунальная техника, общественный транспорт.

И российские партнеры, как и руководство Китая, заинтересованы в развитии транспортного коридора Азия – Европа – Азия. КНР готова увеличить наш транзитный потенциал в десятки раз. Автомобильные перевозки являются одними из самых дешевых, но в то же время самых скоростных способов логистики.

– Получается, что при использовании СПГ нужна инфраструктура на протяжении всего транспортного коридора?

– Заправки, топливо, сервисные центры. Использование газомоторного топлива на основе СПГ – прямой путь к снижению тарифов и улучшению экологии. В себестоимости любого товара и услуги большую долю составляют перевозки.

– Вы говорили о второй части проекта – сборке автотранспорта, работающего на газомоторном топливе. Это будет происходить в Актобе?

– Конечно, и уже в ближайшем будущем мы начнем переоборудование автомобилей. Есть договоренность на поставку авто без двигателей с Коншетугского филиала КамАЗа. Двигатели нам будут поставлять Ярославский моторный завод (ЯМЗ) и непосредственно «РариТЭК». Навесное оборудование – мусоросборочное, поливочное мы будем производить сами. Как правило, там нет ничего технически сложного. Себестоимость техники, собранной здесь, будет на 10-15% ниже по сравнению с заводской сборкой. Пока будем комплектовать автомобили и собирать двигатели на компримированном природном газе, потом перейдем на СПГ.

– Какие еще направления есть в вашем проекте?

– Мы уже приступили к выпуску газопоршневых электростанций малой мощности, работающих на метане. Это альтернативное решение обеспечения электроэнергией населенных пунктов. Если раньше применяли повсеместно дизельные электростанции, то сейчас большая потребность региона в ГПЭС небольшой мощности от 20 до 300 КВт. Мы получили сертификат и начинаем их промышленное производство. Один цех мы уже подготовили под ГПЭС. Наш проект комплексный. В него входят строительство газоперерабатывающего завода (производство СПГ), автосборочный завод, криозавод (производство топливных баков), производство ГПЭС, испытательная лаборатория, утилизация природного нефтяного газа. Программное обеспечение электронного оборудования наши IT-специалисты будут готовить здесь.

– Итак, на первоначальном этапе вы планируете...?

– На первоначальном этапе будем производить сборку, сервисное обслуживание и переоборудование автомобилей двигателями, работающими на газомоторном топливе, пока на этой небольшой площади нашего предприятия.

– Сколько единиц техники будете собирать/переоборудовать под газомоторное топливо?

– На первом этапе до 30 единиц в месяц. Это будет спецтехника для нужд ЖКХ.

– Вы говорили, что сумма инвестиций составит 80 млрд тенге. А сколько рабочих мест планируете создать?

– Я бы хотел сказать, что 80 млрд на первом этапе придут к нам в виде оборудования и технологий от «РариТЭК». Если мы запустим проект, то ЯМЗ планирует в Актобе начать производство двигателей на газомоторном топливе. Только одна технологическая линия по сбору двигателей стоит 20 млрд тенге. Если же говорить об общей сумме инвестиций, то проект оценивается более чем в 400 млрд тенге. Это только цепочка из шести основных производственных составляющих, о которой я сказал. Сама же цепочка гораздо длиннее. На первом этапе будет создано 500 высококвалифицированных рабочих мест.

– Где найти столько квалифицированных кадров?

– В Казанском федеральном университете (КФУ) по разным специальностям на сегодняшний день обучается больше 120 актюбинских студентов. Мы заключаем с ним договоры о подготовке нужных специалистов. Компания «РариТЭК» предоставляет места для прохождения производственной практики. Обеспечение кадрами – дело времени. Надо просто приложить усилия.

– Где можно еще использовать СПГ?

– Для газификации отдаленных населенных пунктов без строительства сетей. Сжиженный природный газ легко транспортировать. В Европе именно его используют, там нет газопроводов в каждый город. Метан легче воздуха, поэтому испаряется моментально в отличие от более тяжелых пропана и бутана, которые могут скапливаться и воспламеняться.

– В чем разница использования КПГ и СПГ?

– КПГ – это сжатый метан до 250 атмосфер, его можно получать просто из бытового газопровода. Сейчас в Европе и видоизменяют общественный транспорт. Такой транспорт невзрывоопасен, единственное неудобство – большое количество баллонов (от 10 до 13). А при использовании СПГ достаточно одного стандартного баллона, в который вмещается вдвое больше газа. Будущее за сжиженным газом, использование КПГ – это переходной период. Скоро мы установим блок подготовки газа (БПГ). Первый результат, надеюсь, увидим уже в октябре этого года. Кстати, одна тонна СПГ эквивалентна 1,3 тыс. кубометров природного газа.

– Где вы намерены брать газ?

– На всех месторождениях есть факельное хозяйство. Мы можем на каждом из них поставить БПГ модульного исполнения. Пока будет дорого, но в масштабах эффективно и в любом случае окупится.

– Насколько рассчитан проект?

– На десятилетия, на начальном этапе реализации нам ежегодно потребуется 1 млрд кубометров природного газа. Но этот вопрос решится только с вводом третьей нитки газопровода Бухара – Урал.

– В случае реализации вашего проекта необходима сеть АГЗС вдоль международного коридора Западная Европа – Западный Китай. Как решается этот вопрос?

– Этим вопросом занимается ТОО «КазМунайГаз Онимдери». Я вхожу в рабочую группу министерства энергетики. Делимся опытом, знаниями. Совместно будем решать данную проблему.

– Вы проводили мониторинг потребности в СПГ?

– Любой объем газа востребован. В Нур-Султан сжиженный природный газ сейчас поставляется из Екатеринбурга по цене 120 тенге за килограмм. Производство нашего газа обойдется в 50-65 тенге за килограмм.

Как развивает бизнес единственный производитель бытовой химии ЗКО

Елена Калинина

ТОО «Cleanser» – единственный производитель продукции бытовой химии в Западно-Казахстанской области. За полтора года существования предприятие прошло большой путь и готово производить 50 тонн продукции в месяц. Период работы «в минус» закончился, и ТОО должно выйти на стадию доходности, рассказал корреспонденту «Капитал.kz» учредитель Павел Шапошников.

К производству бытовой химии предпринимать пришел не случайно. В прошлом он занимался перепродажей продукции российского производства. Изучил рынок, завел постоянных клиентов, ознакомился с технологиями изготовления, особенностями производства, и, как следствие, появилась мысль наладить подобное, но уже собственное. Сейчас предприятие производит три вида продукции: жидкое, хозяйственное мыло и средство для мытья посуды.

Сначала Павел закупал готовые бутыли для расфасовки своей продукции, но потом простые расчеты показали, что дешевле изготовлять самому. Поэтому вскоре после открытия предприятие приобрело соответствующее оборудование. Продукция реализуется и на разлив, что для некоторых покупателей является существенной экономией – литр жидкого мыла продается за 80 тенге. На прилавках магазинов в собственной бутылке с этикеткой и помпой тот же литр стоит 220 тенге.

Разлив предприятие некоторое время выполняло вручную, но конкуренция вынуждает предпринимателя идти в ногу со временем.

«Не имея аппарата по розливу продукции, небольшой заказ в 200 бутылок (например, литровых) можно выполнять целый день. Я не говорю о более мелкой таре. Поэтому решил приобрести дополнительное оборудование. На его покупку пришлось оформить кредит в 5 млн тенге», – разъяснил предприниматель.

Суммы хватило на полуавтоматизированную линию розлива, аппарат для нанесения самоклеющейся этикетки, пятиметровый транспортер с регулятором скорости, струйный принтер для печати даты на этикетке. Конечно, приобрести автоматическую линию было бы правильнее: автомат отлично клеит этикетки на тару вместимостью 0,3 литра, однако на более тяжелые приклеивает не до конца. С автоматической линией таких проблем нет, но стоит она порядка 15 млн тенге.

Про свой бизнес Павел Шапошников говорит так: «Это узкоспециализированное и крупноцикличное производство. Помещение площадью в 200 квадратных метров должно иметь вытяжки для поддержания определённой температуры, окна, огнетушители, пожарный гидрант, сигнализацию, канализацию, водопровод. Необходимо соблюдать ГОСТ, технологию производства самого продукта».

При мыловарении нужно поддерживать в реакторе температуру в 40 градусов, а при разливе в тару – 20 градусов, иначе продукт может испениться. Воду, которая используется для варки, надо очистить от примесей и смягчить, а готовый продукт должен отстояться не менее суток. Но и это не все. Неизвестному отечественному производителю для того, чтобы конкурировать и привлечь к себе внимание потребителей на рынке, нужно удивить ценой. Вот и получается, что главная заповедь предпринимателя звучит так: заработать при минимальной наценке.

«Просидим ценообразование на примере литровой бутылки с жидким мылом. Выдув тары стоит 30 тенге, себестоимость производства литра продукции – 70 тенге, этикетка – 15 тенге, пушпул (крышка, позволяющая без открытия налить необходимое количество продукта) – 15 тенге, дозатор – 50 тенге. Стоимость упаковки варьируется от 5 до 15 тенге. Литровые бутыли фасуются по восемь штук в полиэтилен, так и полулитровые, правда, уже по десять штук, а вот тара по 300 мл в коробки по двадцать единиц. 10-20 тенге закладывается как заработная плата, стоимость коммунальных услуг, аренда помещения и оплата сырья. Получается, что себестоимость продукта составляет 180 тенге. Наша наценка здесь всего лишь 20 тенге, по цене 200 тенге мы и привозим продукт в магазин. В ней не заложены даже транспортные расходы», – уточнил Павел Шапошников.

Пушпулы и дозаторы бизнесмен закупает в Москве. Было время, когда ему привозили их из Алматы, однако от этих поставок пришлось отказаться из-за низкого качества. Конечно, можно приобретать их напрямую в Китае, так дешевле и качество отличное, но объем поставок должен измеряться контейнерами, а количество заказанного товара превышать миллион штук. К такому масштабу производства компания готова, однако пока не было соответствующих заказов.

«Сейчас наша продукция реализуется через торговую сеть «Анвар». Скоро она, возможно, появится и на прилавках «Алтындара». Переговоры ведутся. Местным предпринимателям, хотя повсеместно говорится о важности поддержки казахстанского производителя, навстречу не идут. Как правило, в супермаркетах предлагаются только платные полки. Чтобы за них заплатить, надо поднять цену на товар, тогда о стабильных продажах можно забыть», – заметил Павел Шапошников.

По его словам, администрации супермаркетов выгоднее дружить с крупными компаниями и продавать товар, на котором можно больше заработать.

Ситуация, по мнению предпринимателя, не изменится, пока в законе не появится поправка о необходимости господдержки сбыта готовой продукции местных производителей. Такая практика давно и успешно существует во многих странах.

Например, в любом магазине Беларуси на прилавках соотношение отечественных товаров и иностранных должно составлять 50 на 50.

«Есть система штрафов, поэтому и местная продукция востребована. Покупатель ее видит. В Узбекистане на ввозимый товар распространяется пошлина, что поощряет развитие собственных производств. Ввозимое жидкое мыло «Пальмолив» стоит 17 тыс. сомов, местного производства – всего 3 тыс. сомов за упаковку того же объема. В Казахстане кредит на приобретение оборудования получить легко, но с готовой продукцией пробиться на прилавок очень трудно», – объяснил наш собеседник.

Если же говорить о роли рекламы в бизнесе, то она, безусловно, делает свое дело. Так, на фоне повсеместной наглядности Гаргу продажи средства для мытья посуды в ТОО «Cleanser» имеют самый низкий показатель. Однако с этими рисками предпринимать знаком. Иногда бывает проблема даже с сырьем. Казалось бы, какие сложности могут возникнуть с солью: но если у нее низкое качество – у бизнесмена был такой опыт, когда пришла пищевая соль с мусором – то готовый продукт получился неоднородной консистенции, хотя соль просеяли. Всю партию пришлось забраковать. С тех пор предприятие занавозывает соль в Азербайджане или России небольшими партиями, но это негативно сказывается на оперативности поставок, а приобретать соль вагонами Cleanser пока не очень выгодно – все упирается в сбыт, поэтому главное внимание руководства компании сконцентрировано на привлечении новых клиентов. Их находят даже за пределами области.

Что касается расходов предприятия, то на зарплату сотрудников уходит 200 тыс. тенге, еще 100 тыс. тенге на аренду помещения и столько же на оплату кредита. Объем инвестиций в компанию составляет около 25 млн тенге, но это не предел.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK МОЖЕТ СКРЫТЬ КОЛИЧЕСТВО ЛАЙКОВ

Популярные социальные сети рассматривают возможность отказаться от системы показа точного числа лайков, оставленных под публикациями пользователей. В начале августа такую функцию начала тестировать российская соцсеть «ВКонтакте», а чуть раньше масштабное тестирование запустил сервис Instagram. В скором времени список соцсетей, рассматривающих возможность отказа от показа точного числа лайков, может пополнить Facebook. Так, эксперт по приложениям Джейн Манчун Вонг обнаружила в коде приложения Facebook для Android функцию, которая изменяет систему показа лайков и других реакций на записи и комментарии – вместо точного числа приложение показывает, что лайк поставил кто-то из друзей и «другие». Вскоре в Facebook сообщили изданию TechCrunch, что компания рассматривает возможность запуска тестирования такой функции, но пока решение не принято. В компании полагают, что будут делать это постепенно, но могут прекратить тест, если он негативно отразится на рекламе в соцсети. «Мы хотим, чтобы ваши друзья сосредоточились на фотографиях и видеороликах, которыми вы делитесь, а не на том, сколько лайков им поставили», – объяснили ранее в Instagram смысл сокрытия количества лайков. **(hitech.newsru.com)**

DIDI ЗАПУСТИТ БЕСПЛАТНОЕ БЕСПИЛОТНОЕ ТАКСИ

Компания Didi Chuxing в течение ближайших месяцев запустит сервис самоуправляемых такси. На период тестирования все поездки будут бесплатными. Первыми покатиться на беспилотнике смогут жители округа Шанхая, а за пределами Китая эту услугу запустят в 2021 году. Такое заявление сделал техдиректор Didi Чжан Бо, выступая на Всемирной конференции по искусственному интеллекту (WAIC) в Шанхае. По его словам, первыми возможность вызвать «машину будущего» получат жители Цзядана — района на северо-западе Шанхая. Выбрать можно любую из более чем 30 моделей, каждая из которых оборудована системой 4-го уровня автономности, не предполагающего активного участия человека в процессе езды. Тем не менее для подстраховки в салоне будет находиться водитель, который в случае экстренной ситуации возьмет управление на себя. В 2020 году услуга «роботакси» Didi запустится в Пекине и Шэньчжэне. А уже в 2021-м — станет доступна вне Китая, передает Reuters. **(hitech.vesti.ru)**

ЖИТЕЛЯМ СИНГАПУРА РАЗДАДУТ ФИТНЕС-ТРЕКЕРЫ

Власти Сингапура запускают национальную программу здравоохранения Live Healthy SG, в рамках которой любой гражданин сможет бесплатно получить фитнес-трекер Fitbit. Но это вовсе не льгота, а своего рода уловка, призванная взять под контроль физическую активность населения. Государство нуждается в актуальной информации о том, как живет и чем занимается народ, чтобы принимать взвешенные решения в сфере охраны здоровья. Также это бизнес-проект с закрытыми для посторонних деталями. Сами фитнес-трекеры, модель Fitbit Inspire HR за 99 долларов, выдаются бесплатно, но участники обязуются оформить подписку на премиум-сервис по тренировкам, ценой 10 долларов в месяц, минимум на один год. Помимо подписки на контент, сингапурцам придется дать согласие на передачу их персональных данных с трекеров. Министерство здравоохранения обещает применить эту информацию при разработке новых социально оздоровительных проектов. Процесс обработки данных намерены сделать максимально прозрачным, но участники программы никак не могут на него повлиять. Выбор делается только вначале — принять участие в программе или отказаться, весь проект реализуется на добровольных началах. Сингапурская программой заинтересуются и возьмут фитнес-трекеры сотни тысяч жителей Сингапура. А в самой Fitbit осторожно замечают – может, даже целый миллион человек. При численности населения в 5,6 млн это будет весьма существенная выборка, хороший источник статистических данных о физической активности людей. Программа стартует в сентябре, а сами трекеры начнут раздавать с октября. **(techcult.ru)**

ВО ФРАНЦИИ ОБЕЗВРЕЖЕН МАЙНИНГОВЫЙ БОТНЕТ

Сотрудники французского центра по борьбе с преступностью в цифровой среде C3N уничтожили майнер-ботнет, атаковавший свыше 850 тыс. компьютеров более чем в 100 странах мира. Известно, что ботнет контролировался с территории Франции. Он использовал зараженные компьютеры для майнинга Монеро, запуска программ-вымогателей и кражи данных, включая данные пациентов израильских лечебных учреждений. Предполагается, что доходы хакеров достигали миллионов евро. Отметим, что для распространения вируса использовалась email-рассылка с предложением быстрого заработка или с содержанием эротических материалов, а также зараженные USB-накопители. По словам главы C3N Жана-Доминика Нолле, для нейтрализации ботнета создали сервер, который вывел вирус из строя на уже зараженных компьютерах. «Люди могут не осознавать это, но 850 тыс. инфицированных компьютеров представляют собой значительную мощь и могут использоваться даже для вывода из строя всех [гражданских] веб-сайтов планеты», — заявил Нолле. Сервер C3N продолжит работу еще в течение нескольких недель для того, чтобы все зараженные компьютеры могли избавиться от вируса. **(forklog.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

AIR ASTANA И QAZAQ AIR ДОКАПИТАЛИЗИРУЮТ

Заместитель премьер-министра Женис Касымбек на заседании правительства пояснил, что основной проблемой высокой стоимости билетов является дефицит провозных емкостей и нехватка воздушных судов. «В мае для снижения стоимости билетов запустили первый отечественный лоукостер Fly Arystan, который до конца года планирует вдвое увеличить количество выполняемых рейсов в день – с 14 до 28 частот», – сказал Женис Касымбек. Правительство совместно с «Самрук-Казыной» также планирует докапитализировать авиакомпании Air Astana и Qazaq Air для увеличения парка воздушных судов. «Будет продолжена работа по снижению цен на авиатопливо с учетом завершения модернизации казахстанских нефтеперерабатывающих заводов», – пояснил Женис Касымбек. Министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр пояснил, что цены на билеты формируются исходя из авиационного сбора аэропорта, стоимости авиатоплива, стоимости самого воздушного судна, его лизингового продукта. «Нужно навести порядок прежде всего в регулировании цен на пиковые даты, когда авиакомпании, пользуясь динамическим ценообразованием, существенно завышают цены в выходные и праздничные дни. Эту работу мы проводим», – сказал он. Роман Скляр пояснил, что «вопрос регулирования стоимости авиатоплива будет решен в ближайшее время». Отечественные НПЗ производят авиакеросин в достаточном количестве. **(kapital.kz)**

В ТУРКЕСТАНЕ ПОСТРОЯТ ТЕПЛИЦУ

В Туркестане подписано пятистороннее инвестиционное соглашение между акиматом области, «KAZAKH INVEST», ООО АПХ «Экокультура», ТОО «Green Land Alatau» и Евразийским банком развития о строительстве тепличного комплекса площадью 500 га на территории Келесского района. Сумма планируемых инвестиций составит $1,1 млрд. Проект тепличного мегакомплекса будет реализован при помощи российского партнера АПХ «ЭКОкультура» – казахстанской компании «Green Land Alatau». На сегодняшний день областным управлением энергетики и жилищно-коммунального хозяйства произведены расчеты по подведению необходимой инфраструктуры на выбранном участке. Строительство тепличного комплекса будет вестись в несколько этапов. Комплекс оснастят современной компьютеризированной системой управления микроклиматом. В год здесь намерены собирать порядка 50 тыс. тонн продукции. Продукцию крупнейшего в стране тепличного комплекса планируется экспортировать в страны СНГ и Европы. В тепличном комплексе будут выращивать огурцы и помидоры. **(kapital.kz)**

КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УПАДКЕ

Кредитование сельского, лесного и рыбного хозяйства за год сократилось сразу на 62,2%, или 401 млрд тенге, и составило на конец июня 2019 года 243,8 млрд тенге. Корпоративные кредиты в целом уменьшились на 11,6%, или 925,9 млрд тенге, до 7,1 трлн тенге. Доля сельхозкредитов от ссудного портфеля юрлиц, соответственно, за год сократилась с 8,1% до 3,4%. Более 99% всех кредитов в данной отрасли приходится на растениеводство, животноводство, охоту и предоставление услуг в этих областях: 242 млрд тенге — на 62,3% меньше, чем в прошлом году. Оставшиеся менее 1% приходятся на рыболовство (1,3 млрд тенге, –26,7% за год) и лесное хозяйство (509 млн тенге, –44,8% за год). Из 17 регионов годовой рост кредитов в секторе показали 8. Лидирует Актюбинская область: рост в 2,1 раза, до 6,7 млрд тенге. На втором месте Кызылординская область: рост на 45,6%, до 1,4 млрд тенге. Замыкает тройку лидеров Алматинская область: рост за год на 32,2%, до 6,2 млрд тенге. Наибольшее сокращение сельхозкредитов было отмечено в Нур-Султане: на 94,7%, до 19,5 млрд тенге. Еще в 3 регионах — Карагандинской, Акмолинской и Павлодарской областях — наблюдалось сокращение более чем в 2 раза. **(energyprom.kz)**

САД ЗА 850 МЛН ТЕНГЕ

В Жамбылском районе Алматинской области ТОО «Атек Агро» реализует проект по посадке яблоневых садов с применением капельного орошения. Высажено уже 125 тыс. саженцев молодых яблонь популярных сортов «Пинк леди», «Фуджи», «Гренни смит», «Гала», «Голден делишес». Как сообщил руководитель ТОО Жанат Алтынгадысулы благодаря применению системы капельного орошения на третий год реализации проекта с одного гектара планируется получать от 30 до 45 тонн яблок. Оборудование для капельного орошения завезено из Израиля, саженцы – из Турции. На данном этапе необходимые агротехнологические работы проводятся турецкими специалистами. Ведется ограждение поля, установлены шпалеры, вырыты котлованы для водозабора капельного орошения. Реализуемый проект состоит из трех этапов. Первый – выращивание продукции, второй – длительное хранение готовой продукции и третий – переработка. Жанат Алтынгадысулы сообщил, что планируется сбывать яблоки на местные рынки, а большую часть перерабатывать. Общая стоимость проекта составила 850 млн тенге. Одна часть профинансирована АО «Аграрная кредитная корпорация», другая – собственные средства предпринимателя. Благодаря реализации проекта в районе создано 75 новых рабочих мест. Общая площадь садов Алматинской области составляет 23 тыс. гектаров. По итогам прошлого года объем валовой продукции плодово-ягодных культур и винограда составил 126 тыс. тонн. **(zhetysu.gov.kz)**

Казахстанский стартапер выводит на рынок инновационные гели

Аграрии смогут увеличить урожайность в два раза

Анна Видянова

Один из самых актуальных вопросов, который встает перед аграриями, – как повысить урожайность выращиваемых культур. Удобрения не всегда оправдывают эти ожидания. Ученик физико-математической школы 17-летний Альнур Акчурин, увлекающийся химией, как-то решил попробовать себя в науке. Вместе с профессором одного из казахстанских вузов ему удалось разработать агрогель, который не только помогает удерживать воду у корней растений, но и доставляет к ним другие питательные вещества. Корреспондент еженедельника «Капитал.kz» поговорил с молодым стартапером, чтобы узнать, насколько такой гель будет выгоден для агрокомпаний.

– Альнур, когда появилась идея разработать этот гель?

– В 10 классе у меня появилось желание заниматься научной деятельностью, и я стал искать профессора, который помог бы мне реализовать это желание. Своего наставника Ерлана Жатканбаева мне удалось найти в 2017 году в Казахском университете технологий и бизнеса. На тот момент профессор, а теперь уже и мой партнер, уже занимался разработкой полиакрилатного гидрогеля, который способствовал выращиванию культур в сухой, песчаной, минеральной почвах. В целом испытания над характеристиками геля проходили около года.

– В чем его особенность?

– Основные свойства полиакрилатного гидрогеля заключаются в том, что он дает возможность растениям расти и получать нужные удобрения в песчаной, глинистой почвах, которые имеют низкую степень плодородности.

Главным компонентом гидрогеля является полиакрилат калия – этот порошок отлично растворяется в воде и поэтому используется для приготовления разного рода технологических растворов, он обладает высокой степенью влагопоглощения, отличается вязкостью и отличной термостойкостью, поэтому это вещество можно применять при высоких температурах. Нам удалось синтезировать полиакрилат калия с другими составляющими удобрения, поэтому гидрогель не только подпитывает корни культур, но и доносит до них все необходимые микроэлементы.

– Есть ли на мировом рынке аналоги вашего геля?

– Подобный продукт используется в Китае, некоторых странах Европы. Между тем, по нашим данным, в Казахстане не пользуются этой технологией.

Если говорить о цене, аналоги полиакрилатного гидрогеля на китайском рынке реализуются в эквиваленте на казахстанскую валюту по 2,5-3 тыс. тенге за килограмм. Мы планируем продавать наш гель по 2,5 тыс. тенге. Наша задача – сделать казахстанский гидрогель более доступным для аграриев нашей страны.

– Где вы взяли материальную базу для работы над проектом?

– У нас не было соответствующего оборудования, навыков, капитала, и в 2018 году было принято решение участвовать в программе акселерации стартап-проектов, которую запускал Назарбаев Университет. Затем мы заключили меморандум с Актюбинской областью и договорились, что после акселерации проекта, завершения всех разработок можно будет использовать гидрогель в сельском хозяйстве области. Также мы стали сотрудничать с АО «Парк ядерных технологий», которое предоставило нам уникальное оборудование для проведения испытаний, аналогов которого нет в Казахстане.

– Расскажите об испытаниях гидрогеля, какова его эффективность?

– В процессе испытаний мы посеяли нут и пшеницу на 25 гектарах и 50 гектарах песчаной почвы. В итоге выяснилось, что чем больше мы использовали полиакрилатного гидрогеля, тем выше были показатели плодородности почвы. После использования 50 кг гидрогеля на 1 га земли урожайность культур повысилась почти на 180%. Также мы выяснили, что если аграрии будут использовать гидрогель, то они смогут практически наполовину сократить расходы на воду.

Одновременно мы проводили работу над разработкой второго проекта – биодеградируемого геля на основе хитозана для выращивания растений в неплодородной почве. То есть мы с профессором стали работать над агрогелем, который был бы на уровень выше, чем первый гидрогель. Мы планировали разработать продукт, который помогал бы выращивать культуры даже там, где почва даже после полива была совершенно не плодородной. После стали исследовать рынок и выяснилось, что аналогов такого геля в мире нет.

– В чем особенность второго агрогеля, который вам удалось разработать?

– В состав второго агрогеля входит хитозан, который при сочетании с определенными компонентами способствует образованию гелеобразной массы. Наша разработка превращает воду в гель и удерживать влагу у корней растений. Кстати, бюджет в размере 500 тыс. тенге на разработку агрогеля предоставил в 2019 году Назарбаев Университет в рамках программы инкубации стартапов. Средства полностью были направлены на разработку проекта. Пока мы не делали дополнительных инвестиций.

– Насколько экологична ваша вторая разработка и как долго агрогель на основе хитозана удерживается в почве?

– По нашим оценкам, синтез геля именно с хитозаном, содержащим удобрение, делает гель экологичным. При этом почве не наносится никакого вреда, хитозан разлагается в грунте через 5 лет, можно сказать, что он также антитоксичен, как и различные насекомые, растения после разложения.

– Можете пояснить, сколько граммов воды удерживают первый и второй агрогели?

– У двух агрогелей одинаковая впитываемость. Один грамм геля впитывает 100 граммов воды. Если же говорить об урожайности при использовании второго геля, то, по нашим оценкам, он также может повысить урожайность почвы практически в два раза.

– Сколько килограммов обычного удобрения расходуется на один гектар земли?

– Более 60-70 килограммов. В случае с нашей разработкой достаточно лишь 50 килограммов геля.

– При выращивании каких культур можно применять ваш продукт?

– Агрогели можно использовать в любых отраслях. Главное – просчитать их окупаемость. По нашим оценкам, хлопок, рис, помидоры активно экспортируются аграриями, поэтому, думаю, в этих сегментах использование агрогеля будет более рентабельным. Нашу разработку можно адаптировать под любую культуру, потому что состав удобрения в ней можно каждый раз корректировать. Например, рису требуется кислотная среда, такую среду можно химически сконструировать в наших гелях.

– Находитесь ли вы в поисках инвестора?

– Да, наш проект нуждается в дополнительных инвестициях. Главное, чтобы тот, кто захочет вложиться в наши разработки, имел опыт работы в аграрном секторе, разбирался в сельском хозяйстве. Пока трудно назвать тот объем денежных вливаний, который нам необходим. О конкретной сумме можно будет говорить после проведения всех расчетов.

– Когда планируете запустить производство агрогелей?

– Первый – в конце осени 2019 года, второй, более инновационный, начнем производить зимой. Также в будущем мы хотим создать испытательный полигон – это поле с песчаной почвой, не приспособленной для выращивания растений, неплодородной. На нем мы будем тестировать наши разработки, в том числе агрогели.

Как цифровые технологии развивают агросектор

Мария Галушко

Многофункциональный аграрный интернет-портал AgroBiz.kz Айдос Аманбай вместе со своей командой запустили два с половиной года назад. Единая база данных фермеров, агропредприятий, сельских округов и личных ПВ легчает связь с госорганами и финансовыми институтами. На реализацию проекта было потрачено $78 тыс. Корреспонденту «Капитал.kz» Айдос Аманбай рассказал о том, как современные технологии расширили возможности фермеров и на чем зарабатывает портал.

– Айдос, как возникла идея создания аграрного портала?

– Около 20 лет я проработал на телевидении. Последние мои проекты, которые я вел на государственных телеканалах, были связаны с агросектором. Во время работы я столкнулся с тем, что найти контакты фермеров очень сложно. Большинство хозяйств находится в отдаленных регионах Казахстана, их практически невозможно найти, но и они о себе не заявляют. Со временем у меня начала формироваться своя база данных, и я подумал, что было бы неплохо создать единую площадку с контактами всех фермеров и агропредприятий.

Так как фермеры живут в дальних регионах, у них нет прямого выхода на рынки, поэтому их сложно найти. И выходит так, что посредники зарабатывают больше, чем крестьяне. Теперь же все меняется.

– С кем вы сотрудничаете по проекту?

– Портал существует уже два с половиной года. Я думаю, что агросектор – это драйвер развития экономики Казахстана, а IT-технологии – наше настоящее и будущее. Мы решили объединить два этих направления вместе. Когда начинали, то думали, что к уже имеющейся базе данных сможем добавить больше контактов, которые возьмем у акимата. Но это так не работает, в связи с чем нам самостоятельно пришлось объездить 50 районных центров. Это большие затраты на проезд, питание, проживание, командировочные сотрудникам.

Во время этого процесса мы тесно сотрудничали с акиматами, прежде чем поехать в определенный район, договаривались с ними. Акимы собирали для нас фермеров, которым мы презентовали свой проект, а они открывали у нас аккаунты.

Перед нами стояла задача устранить посредников. Проект пришелся по душе не только фермерам, но и акимам, ведь это поступление денег в бюджет и развитие сельского хозяйства.

Мы объездили почти весь Казахстан, собирая базу данных и презентуя проект. Наши фермеры устали быть массовкой и кормиться обещаниями. Поэтому мы попали в самую точку.

– Какие еще важные функции выполняет портал?

– Помимо фермеров у нас на сайте есть база данных сельских округов. Указана информация: к какому сельскому округу относится тот или иной фермер, чем занимается – животноводством или растениеводством, сколько работают в том или ином округе. Собрана база данных аграрных предприятий и ученых аграриев. Компании и фермеры находят друг друга с помощью нашей платформы. Ученым нужны аграрии для реализации своих проектов. У нас есть и база данных почти всех акиматов страны, которым мы отправляем агродайджесты, то есть подборку сельскохозяйственных новостей.

С нами уже работают США, Италия, Голландия, Германия, Турция и СНГ, которые заходят в агросектор Казахстана через нас. Мы хотим расширить базу и добавить в нее такие страны, как Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан.

– Сколько денег было потрачено на проект и как быстро окупились вложенные средства?

– Мы вложили $78 тыс. Деньги получили благодаря выигранным грантам, казахстанским и зарубежным. Нам потребовалось два года, чтобы окупить вложения. Сейчас, когда все процессы налажены, затрат стало намного меньше. Большая часть уходит на оплату заработной платы сотрудникам. А когда мы начинали, то много денег тратили на поездки по регионам для сбора информации. Вообще, поддержание сайта – это бесконечная работа и вложения.

– Сколько пользователей уже зарегистрировалось на портале?

– На сегодняшний день 37 400 человек, 10 135 открыли свой аккаунт. Идет дальнейшая активная регистрация. За регистрацию на сайте фермеру не нужно платить, а ретейлерам больше не нужно ходить в акиматы и узнавать, чем занимается тот или иной фермер в определенном регионе. Многие хозяйства находят инвесторы.

– На чем тогда вы зарабатываете, если регистрация на сайте бесплатна?

– Сейчас уже другое время, платно регистрироваться почти никто не будет. Даже бесплатно многих приходится уговаривать и рассказывать о преимуществах портала. Но владеть информацией мало, нужно еще ей управлять. Собранная база данных позволяет нам продавать фермерам товар некоторых фирм. Мы осуществляем несколько видов продаж: делаем e-mail, sms и whatsapp-рассылки, обзвоны. Контакты приходят к контрактам. Плюс обслуживаем аграрные предприятия, продвигаем их в социальных сетях, делаем видеоролики, создаем сайты. Предоставляем полное обслуживание со стороны медиа. Кроме того, на нашем сайте компании размещают баннеры. Мы организуем все аграрные мероприятия, создаем образ предприятиям.

– По каким критериям вы отбираете фермеров?

– В первую очередь смотрим, насколько хозяйство экологично. Перед тем как зарегистрироваться, фермер заполняет на сайте анкету, пишет, где находится, чем занимается, что продает и что ему требуется для работы. Например, тому, кто продает мясо, нужен корм. Большие и мелкие предприятия взаимодействуют друг с другом, и продают необходимый товар.

Вначале мы думали, что будем привлекать только крупных фермеров, но в процессе работы пересмотрели стратегию, и сейчас не делим аграриев на крупных или мелких, следим за качеством продукции, которую они выпускают. Например, в Северном Казахстане есть хозяйства с 10 тыс. га земли, но на этой территории пасутся всего 10 коров. И многие ошибочно думают, что наличие большого участка земли равно наличию крупного хозяйства. Но это не так.

– В каком регионе работает больше всего фермеров?

– Это южный регион, Туркестанская область, где насчитывается 72 тыс. фермеров. В Алматинской области 43 тыс., в Жамбылской – 18 тыс., дальше все меньше и меньше. Поэтому мы были в основном в Туркестанской области, где собиралось 200-250 фермеров. Нам это было экономически выгодно. После того как связи были налажены, продолжили работу удаленно.

– Порталом могут пользоваться крестьяне из отдаленных районов. Не возникает ли с этим проблем? Ведь может быть так, что они не очень ладят с технологиями.

– Я бы не сказал, что совсем не возникает, но не надо ждать, пока решатся все проблемы. Нужно самим создавать востребованность. Даже то поколение, которое далеко от технологий, знает об их необходимости сегодня. Они могут попросить помочь своих внуков. Плюс в этом плане хорошо сейчас помогает государство, внедряя программу цифровизации.

– С какими еще проблемами сегодня сталкиваются фермерские хозяйства?

– Многие фермеры подвязаны на кредитах, а я не считаю, что это хорошо. Кроме того, когда меняется министр, меняются и программы: фермеры только начинают работать с одной программой, как тут же меняется власть, и она перестает действовать. Это проблема на глобальном уровне, не только в сфере сельского хозяйства.

Для себя мы поняли, что не хотим ориентироваться только на мир IT, поэтому создали свой цех. Это мастерская по выпуску сельхозоборудования. Если у нас есть готовая база фермеров, то почему бы нам не продать им свой товар?

Сказочные места Болгарии

Мария Галушко

Болгария считается одной из лучших стран для недорогого и качественного отдыха. Здесь есть на что посмотреть и чем заняться даже самому взыскательному туристу. Большая доля культурных ценностей имеет многовековую историю. Местные архитектурные и природные объекты находятся под охраной ЮНЕСКО. Черноморский курорт Золотые Пески, горнолыжный Боровец и множество лечебных курортов составляют основу для многочисленных туристических маршрутов

Монастырь Аладжа

Аладжа находится близ курорта Золотые Пески. Монастырь высечен в отвесной скале, поэтому сложно определить стиль его архитектуры. Среди всех достопримечательностей Болгарии он является одним из самых старейших объектов. Временем его основания считается IV век. Вплоть до нападения османских завоевателей монастырь был действующим и перестал функционировать в XIV веке.

Средневековая обитель будет интересна тем, кто решает, что посетить в Болгарии. Уникальный комплекс принимает туристов с мая по октябрь.

Христианские отшельники, некогда располагавшиеся здесь, жили на первом уровне здания. Тут находится кухня, храм и монашские кельи. На втором этаже монастыря расположена часовня. Скала достаточно большая, в ней много узких ущелий, в которых легко затеряться. По преданию, именно в них монахи прятались от жестоких османов.

Рильский монастырь

Этот мужской монастырь расположен в горах Рила примерно в 120 км от столицы – Софии и является главной святыней Болгарии. Временем его основания считается XX век, а его основателем называют святого Иоанна Рильского. Преподобный отец поселился в одной из пещер горного Рила, а его ученики и последователи начали здесь строительство святыни.

Монастырь пережил немало испытаний: землетрясение, сильнейший пожар, был даже разграблен турками, но он всегда возрождался жителями Болгарии.

В наши дни здесь хранятся несколько святынь – это мощи Иоанна Рильского и чудотворная икона Богородицы «Одигитрия» («Путеводительница»). Едут сюда, чтобы посмотреть также на крест Рафаила, на котором изображены 104 религиозные сцены и 650 фигур. Это место славится и своими великолепными настенными фресками. На территории монастыря есть богатейшая библиотека и музей. Для туристов рядом работают рестораны, сувенирные лавки и уютные отели.

Крепость Царевец

Крепость Царевец была построена в городе Велико-Тырново в 1185 году, когда еще существовало Второе Болгарское царство. В тот период Велико-Тырново был столичным городом, во всем болгарском царстве это был крупнейший административный центр. Кроме того, в этот же период замок Царевец стал резиденцией королевской знати.

Город и крепость Царевец были захвачены Оттоманской империей в 1393 году. В ходе боев некоторые части крепости были серьезно повреждены. Восстановительные работы на этом объекте были начаты лишь в 1930 году. Крепость соорудили с толстыми стенами, окольцовывающими замок, и тремя воротами. В укрепленный комплекс входили: королевский дворец, патриарший собор Св. Вознесения, дворцовая церковь, дома простолюдинов и ремесленников. Археологи обнаружили здесь около 400 жилых построек. Также тут некогда было более 20 церквей, 4 монастыря. Можно сказать, что вся жизнь города сосредотачивалась за стенами крепости.

Сегодня сохранились лишь фрагменты стен, храм, башни и ворота. Вечерами замок освещает большое количество лазерных лучей в рамках музыкального шоу, которое повествует об истории падения великого Болгарского Царства.

Старый город Несебр

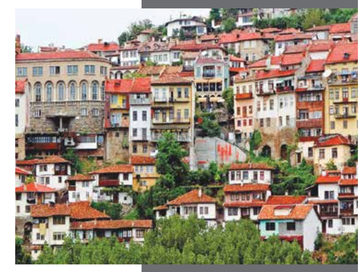
Несебр – один из старейших городов Европы, который расположился на черноморском побережье. Первое упоминание о нем было найдено в манускрипте, возраст которого более 3 тыс. лет. Город очень тихий, его узкие, мощеные булыжником улицы и маленькие деревянные постройки создают атмосферу старины.

Сейчас Несебр делится на две части – Старый Несебр на острове и Новый Несебр, который построили не так давно рядом с курортом Солнечный Берег. На острове совсем нет транспорта, это полностью пешеходная зона. С 1983 года Старый Несебр занесен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Город притягивает толпы туристов каждый сезон. На острове расположено 40 церквей.

Римский Амфитеатр

Величественный Римский Амфитеатр (RomanAmphitheatre) в Пловдиве, построенный императором Траяном во II веке, был обнаружен во время оползня 1972 года. Верхняя часть этого сооружения вмещала около 6000 зрителей. В настоящее время, после проведенных масштабных реставрационных работ, в Римском Амфитеатре вновь проходят зрелищные мероприятия и концерты. Посетители могут полюбоваться им с разных точек улицы Хельмус и из расположенных выше кафе.

Каждый год в июне в амфитеатре проходит пловдивский фестиваль оперного искусства имени Верди, а также идут летние оперные, балетные и музыкальные постановки.



Болгарский город-заповедник Велико-Тырново

Велико-Тырново является древней столицей Второго Болгарского царства, колыбелью болгарской литературы, живописи и архитектуры. Кроме того, Велико-Тырново – это один из древнейших городов в Болгарии, а также предмет национальной гордости и символ государственности. Древние поселения в этом районе существовали еще с эпохи неолита. Здесь были найдены следы поселений византийцев, римлян и фракийцев.

Точная дата основания Велико-Тырново неизвестна, однако исторический факт – в 1185 году произошло восстание болгарских братьев Асена и Петра, свергших византийское владычество и создавших Второе Болгарское царство.

Достопримечательности Велико-Тырново весьма интересны и разнообразны. Одной из главных считается холм Царевец – место королевских дворцов и патриархальных церквей. Отсюда открывается превосходный вид на старый город. После возникновения Второго Болгарского царства на холме Царевец была сооружена крепостная стена, омываемая с трех сторон водами реки Янтры. А в ее южной части возвышается великолепная башня Балдуина, связанная с древней легендой о латинском правителе Балдуине Фландрийском.

Одним из интереснейших объектов, на которые обязательно стоит посмотреть, является Дворец болгарских царей, представляющий собой самостоятельную крепость. Не менее привлекательным считается и Дворец болгарской патриархии, расположенный на самом высоком месте холма.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Как Escada завоевывала признание на рынке

Ксения Бондал

История всемирно известного бренда женской одежды, сумок, обуви, аксессуаров и парфюмерии Escada началась с 1976 года. Его основателями стала немецкая семейная пара Маргарет и Вольфганг Лай. Название для своего модного дома супругам Лай помогла сделать победа на скачках. Однажды, присутствуя на забеге, они сделали ставку на жеребца по кличке Эскада, и он финишировал первым. От радости Маргарет и Вольфганг решили назвать компанию в честь победителя.

Маргарет Лай, шведка по происхождению и супермодель в прошлом, в молодости занималась дизайном и пошивом одежды при шведском королевском дворе. В конце 1960-х годов она работала модельером в немецкой фирме Mondi. Кроме того, Маргарет обладала утонченным вкусом и была внимательна к малейшим мелочам. Вольфганг в свою очередь был успешным предпринимателем, поэтому в их совместном бизнесе он сделал ставку на талант жены и не прогадал.

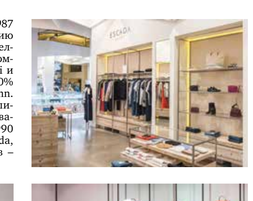
Escada смогла быстро выделиться среди других компаний благодаря креативному подходу в выборе цвета и тканей при создании коллекций. Утонченный дизайн Маргарет Лай существенно отличал одежду Escada от всего того, что продавалось в то время в Германии. Она одна из первых начала экспериментировать с материалами и необычными цветовыми решения. Кроме того, Маргарет всегда считала, что дизайнер не должен полагаться только на свой талант, а креативность нужно уравновешивать с помощью четкого понимания рыночных запросов.

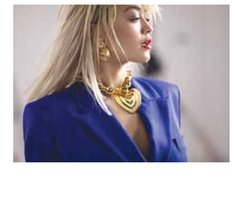
Но, поскольку компания была ориентирована на производство дорогостоящей дизайнерской одежды, Маргарет и Вольфганг приняли решение создать еще одну компанию по созданию более доступной одежды. Их новый бренд получил название Laurel и вскоре стал даже более популярным, чем Escada, и в 1980-х годах обогнал ее по объему производства.

Кстати, это десятилетие ознаменовалось повышенным интересом мирового рынка к немецкой моде, поэтому Вольфганг Лай принял решение о том, что Escada пора начать международную экспансию. К этому времени компания уже прочно закрепилась на родном рынке, создала сеть фирменных бутиков во всех крупных европейских городах, а также в США и Японии.

В 1986 году Вольфганг вывел фирму на фондовый рынок, разметив ее акции на Франкфуртской бирже, на полученное финансирование он планировал создать целую мультибрендовую империю. В 1987 году Escada выкупила сначала компанию Schneeberger, а затем Kempret. На этом сделки по поглощению не прекратились, и компания приобрела бренды Crisca, Apriori и Natalie Acatrini. В 1989 году Лай купил 80% акций калифорнийской компании St. John.

Кроме расширения географии и линейки брендов, компания увеличивала и ассортимент своих товаров. В 1990 году появился первый аромат от Escada, а затем линия косметических средств – Escada Beaute.





Маргарет Лай занимала пост ведущего дизайнера Escada вплоть до своей смерти в 1992 году. Ее уход из жизни совпал с начинающимся финансовым кризисом, и все вместе это привело компанию к значительным убыткам. Вольфганг был вынужден продать значительную долю в St. John, а также сократить и перевести в другие регионы многие обособленные производства. Через некоторое время линия Escada Beaute была продана немецкой компании Wella AG, а бренд Laurel отделился от группы Escada.

После смерти Маргарет креативным директором стал Михаэль Штольценбург, который решил сделать упор в развитии компании на молодежный стиль. Команда дизайнеров бренда, в основном проходивших обучение в Великобритании и Германии, поддержала его в этом.

Но в 1994 году Штольценбург скончался и его должность занял Тод Олдам, который решил запустить новое направление бизнеса – пошив спортивной одежды Escada Sport. В настоящее время помимо одежды под этим лейблом создаются коллекции аксессуаров, сумок и обуви. Escada Sport сотрудничает с такими крупными партнерами, как Procter & Gamble.

В 1995 году благодаря энтузиазму Олдама Escada создала коллекцию трикотажных изделий в самых разных цветовых гаммах.

В конце 1990-х годов у компании появилась новая коллекция солнцезащитных очков, сделанных по лицензии компании Airess. Немного позже Escada обновила линии других аксессуаров, включая драгоценности, а так же нижнее белье, обувь. Кроме того, компания продолжала создавать новые ароматы, как в классической, так и в своей экспериментальной «сезонной» линии. В 1997 году появилась тройка «спортивных» ароматов Escada Sport trio, включавшая Sport Spirit, Feeling Free и Country Weekend.

К началу 2000-х годов компания владела 375 бутиками по всему миру. Флагманский бутик в Нью-Йорке был перенесен со старого места на более престижную Пятую Авеню. К этому времени Escada считалась одной из самых крупных в мире розничных компаний, специализирующихся на продаже готовой одежды. В 2004 году Escada запустила линию товаров для детей – Escada Kids.

Однако возникшие внутренние конфликты ударили по финансовому состоянию компании, и 2008 год закончился для нее большими убытками. А 11 августа 2009 года Escada публично объявила о своем банкротстве. В ноябре 2009 года ее выкупил живущий в Лондоне индийский миллиардер Лакшми Миттал. Он приобрел компанию для своей невестки Мегхи Миттал. Тогда же креативными директорами марки были назначены Карен Шоллер и Дэниел Уингейт.

В своих последних коллекциях дизайнеры Escada вдохновляются образами выдающихся современниц и звезд мирового кинематографа. Утонченность и шик, отличавшие Грейс Келли, стали лейтмотивом коллекции 2017-2018 годов , а музами коллекций – актриса Изабелла Росселлини и София Коппола – американский режиссер, сценарист и актриса, подарившая публике «Трудности перевода», «Марию Антуанетту» и «Роковое искушение».

Кроссовер для эгоиста

Диаз Абылкасов (Фото автора)

Поездив несколько дней на BMW X2, мы пришли к выводу, что этот нестандартный компактный SUV не является альтернативой обычным кроссоверам. В чем же его суть и для кого предназначен свежий представитель баварского X-семейства? Обо всем по порядку.

О модели

BMW X2 дебютировал в 2017 году, а до казахстанского рынка добрался в 2018-м. Этот компактный «премиум» представляет собой нечто среднее между хэтчбеком гольф-класса и классическим кроссовером, являясь прямым конкурентом известному у нас Mercedes GLA.

Технически X2 базируется на той же изначально переднеприводной платформе (с опционной возможностью подключения задней оси через муфту), что и X1. У них даже одинаковая колесная база (2670 мм) и почти одинаковые ширина и клиренс (1824 мм и 182 мм, соответственно). Но «икс-второй» заметно короче (на 79 мм, его длина 4360 мм) и ниже (на 86 мм, высота 1526 мм), хотя подоконная линия у него выше. Багажник, разумеется, тоже уменьшился – с 505 до 470 литров.

Гамма силовых агрегатов включает 2.0-литровые бензиновый (турбо, 192 л.с.) и дизельные двигатели (190 и 231 л.с.). Бензиновой версии полагается 7-скоростной «робот», дизельным – 8-ступенчатый «автомат», привод – передний или полный. Есть как более скромная дизельная и 3-цилиндровая бензиновая модификации, так и «заряженная» бензиновая M35i с доработанным мотором 2.0 турбо (306 л.с.), 8-диапазонным «автоматом» и полным приводом.

Будучи меньше, чем X1, «икс-второй» позиционируется как более престижная, нишевая модель со спортивным акцентом, поэтому и стоит дороже. Неудивительно, что их очень мало на наших дорогах.

Базовые цены на X2 начинаются от 12,276 млн тенге за «пустую» 1.5-литровую машину с передним приводом. Но в случае с BMW ориентироваться на базовую стоимость не стоит, ведь никто у нас не покупает престижные баварские модели без многочисленных опций, а они существенно поднимают цену. Например, наш тестовый автомобиль в очень хорошей, но не максимальной, комплектации стоит 21 млн тенге, хотя его базовая цена – чуть больше 14 млн тенге.

У нас на тесте побывала версия sDrive 20i с бензиновым турбомотором 2.0 (192 л.с.), 7-скоростным «роботом» и передним приводом. Комплектация включала «спортивно-внедорожный» дизайн-пакет M Sport X, спортивную M-подвеску с уменьшенным на 10 мм клиренсом и адаптивной системой Dynamic Damper Control, 19-дюймовые M-диски на низкопрофильной резине размерностью 225/45, полностью диодную оптику, электропривод крышки багажника, отделку интерьера алькантарой, передние кресла с электроприводом (водительское с памятью), проекцию приборов на лобовое стекло, систему «стоп-старт» и много другое. Но таких необходимых опций, как подогрев сидений и автохолд, в ней почему-то не было…

Снаружи

«Икс-второй» со своими перевернутыми «ноздрями», высокой поясной линией, короткими свесами кузова и «купированным» хвостом напомнил нам симпатичного бульдога. Один из отличительных штрихов модели – эмблемы на задних стойках крыши. Это элегантное решение – дань традициям, призванная напомнить о спортивных купе BMW 2000CS и 3.0 CSL шестидесятых годов. Завершил картину яркий цвет кузова Galvanic Gold – золотисто-охристый металлик, а в темное время суток водителя и пассажиров порадуют LED-подсветка дверных ручек и яркое освещение зоны порогов.

Внутри

Тем, кто знаком с последним BMW X1, интерьер X2 покажется очень знакомым. Собственно, у них один интерьер на двоих. Общий стиль дизайна – строгий, но не чопорный. Выглядит весьма симпатично, но без фривольностей. Отделка в целом качественная, даже несмотря на присутствие твердого пластика. Салон сильно оживляют дорогая обивка сидений алькантарой, контрастная прострочка в цвет кузова и планки «под алюминий» с 3D-принтом. А в темное время настроение создает диодная амбиентная подсветка.

Центральная консоль в лучших традициях BMW развернута к водителю. Спортивный M-руль с толстым ободом, отделанным приятной гладкой кожей, отлично лежит в руках. Аналоговые приборы порадовали лаконичным дизайном и высокой информативностью на фоне новомодных и зачастую бестолковых электронных «приборок». Впрочем, нижняя часть панели с дисплеем бортового компьютера и индикатором системы Efficient Dynamics электронная, но это ничуть не портит картину. Хорош и широкоформатный тачскрин системы мультимедиа iDrive с классной графикой и удобным управлением. А вишенка на торте – отличнейшие спортивные кресла с массой электронастроек в широком диапазоне, в том числе по высоте, регулируемыми валиками боковой поддержки и экстендерами подушки. В них удобно расположатся даже длинноногие водители.

Эргономика вообще почти эталонная – все на своих местах. Претензии вызвали лишь неудобно расположенный блок кнопок стеклоподъемников и регулировки зеркал на водительской двери, требующие привыкания нефиксируемые подрулевые рычажки и «кривая» проекция – ее картинка на стекле перед водителем заметно смещена влево.

Места в салоне достаточно как спереди, так и сзади, где оказалось на удивление не тесно даже рослым пассажирам, сидящим за такими же высокими людьми. Низкая крыша вкупе с опционной темной обивкой потолка создают впечатление, что едешь в большой кепке на колесах или в эдаком компактном броневичке с амбразурами бойниц. Кому-то такое ощущение понравится, кому-то нет. Последним стоит отказаться от темного потолка. Запас пространства над головами совсем небольшой, но он все же есть, а вот дверные проемы откровенно низкие, и мы к ним прикладывались головой.

Обзорность из «икс-второго», как вы уже догадываетесь, средняя. Ее ухудшают толстые передние стойки крыши и узкое заднее стекло, хотя оно идеально вписывается в салонное зеркало. А улучшает картину отличная камера заднего вида с высоким разрешением изображения, эффектом «рыбьего глаза» и классными визуальными подсказками.

Багажник не огромный, но достаточно вместительный, к тому же удобный по форме и хорошо продуманный. В нем предусмотрены жесткая полка, поднимающаяся вместе с дверью, сеточки и крючки, а спинка заднего сиденья складывается в трех частях в пропорции 40:20:40.

В движении

Как и в других моделях BMW, в X2 есть система выбора режимов движения. Их здесь три: комфортный (стоит по умолчанию), спортивный или «эко».

Разгон бодрый, но с «турбозадержкой». В спорт-режиме машина ускоряется заметно злее, задержка на газ сокращается, но полностью не исчезает. Время разгона до «сотни» по паспорту – 7,7 секунды, максимальная скорость – 227 км/ч.

Тормоза поначалу удивили неоднозначностью реакций: если вы давите на педаль несильно, то отклик ожидаемо плавный, а если чуточку сильнее, то машина резко клюет носом… Видимо, это дело привычки.

Руль «по-спортивному» тяжеловат и информативен. Конечно, в спортивном режиме он еще наливается усилием. Рулится «икс-второй» неплохо, в крутых виражах проявляет высокую устойчивость, цепляясь передними колесами за полотно вплоть до высоких скоростей. Но в спортивном режиме автомобиль может спрыгнуть с траектории, испугав начинающих водителей, при этом баранка неприятно «пустеет». Скорее всего, причина здесь не столько в рулевом управлении, сколько в той самой адаптивной подвеске, которая зажимается в режиме Sport, явно не предназначенном для плохих дорог. В стандартном же режиме подвеска жестковатая, но не «табуреточная», упругая и энергоемкая. Именно такой настройки и ожидаешь от этой модели.

А вот чего не ожидаешь, так это шума в салоне. Здесь постоянно доминирует неприятный фон от дороги. Немалая «заслуга» в этом жесткой низкопрофильной резины. Но, в любом случае, шумоизоляция у X2 для автомобиля премиум-бренда явно недостаточная.

Резюме

Если человеку нужен классический кроссовер, он вряд ли выберет BMW X2, который пожертвовал частью практичности ради стиля. В этом сегменте у BMW есть X1, и его высокие продажи говорят сами за себя. Для чего и для кото тогда нужен X2? Мы пришли к выводу, что это современная альтернатива классическим автомобилям для эгоистов – например, спортивному купе. «Икс-второй» вряд ли уступит ему в ярком дизайне, индивидуальности или спортивном характере. А вот купе никак не сравнится с X2 по вместимости, практичности и универсальности, в том числе в плане круглогодичного и всепогодного использования. BMW X2 – это новый автомобиль для эгоиста.

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 04.09.2019 г. Заказ N 24995.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04