ИНТРИГА Стр.3

Почему баланс текущего счета оказался профицитным

АКЦЕНТ Стр.4

Как казахстанские банки проверяют своих клиентов

МНЕНИЕ Стр.9

Адилет Нургожин, гендиректор технопарка Astana Hub

КАПИТАЛ

№5 (651)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 14 ФЕВРАЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Почему не развивается судебное финансирование
страница 5

Нужен ли компаниям уставный капитал
страница 6

Как легендарный сыщик основал охранный бизнес
страница 8

Станет ли Казахстан экспортером газа
страница 7

Банки не намерены сокращать колл-центры
страница 4

Мы в сети

kapital.kz

Риск-ориентированный надзор: все ли то, что хорошо для регулятора, плохо для банков?

Сергей Зелепухин

Прошло чуть больше месяца с того момента, как Национальный банк РК (НБРК) перешел на риск-ориентированный надзор (РОН). То, что необходимость в реформе регулирования финансового сектора назрела уже давно, в очередной раз доказали ситуация вокруг АО «Цеснабанк», череда отзывов финрегулятором лицензий у ряда банков в прошлом году и многомиллиардная помощь государства отдельным БВУ. По официальным оценкам, только за последние несколько лет она составила около $10 млрд.

В интересах стабильности

И если необходимость в превентивном реагировании на риски, в частности, в банковском секторе не вызывала сомнений, то дискуссии о том, каким должно быть это реагирование, в финансовом и экспертном сообществе велись продолжительное время и идут до сих пор, причем не только в Казахстане, но и далеко за его пределами.

Нацбанк не стал изобретать велосипед, а взял за основу новые подходы в международной практике надзора, разработанные после глобального финансового кризиса 2009 года. Эти подходы нашли отражение в базовых принципах «Базеля III» и в то же время стали частью программ Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Как не раз отмечал председатель НБРК Данияр Акишев, ключевым элементом РОН станет мотивированное суждение, которое будет выступать основанием для применения регулятором определенных надзорных мер. Предполагается, что оно будет использоваться при согласовании менеджмента и акционеров финансовых организаций, оценке качества активов, систем управления рисками и внутреннего контроля.

Кроме того, применение мотивированного суждения, по мнению Данияра Акишева, позволит оценить устойчивость финансовых организаций, защитить интересы их клиентов и обеспечить соответствие действий фининститутов требованиям законодательства.

В свою очередь шеф-аналитик ГК TeleTrade Петр Пушкарев считает, что меры риск-ориентированного надзора могут быть полезны для решения проблемы кредитования сторон, связанных тесными финансовыми и деловыми интересами с руководством банков, и тем более кредитования компаний самих акционеров банка.

«Для регулятора важно понять заблаговременно степень «родства» обильно кредитуемых структур с собственно владельцами банка, степень реальной выгоды банка от этих финансовых отношений и достаточно ли серьезны гарантии платежей и возврата, в конечном счете, тела таких кредитов. Или же это только прикрытие для увода денег фактически в какие-то фирмы-клоны. Это важно для регулятора, чтобы держать руку на пульсе и принять меры, ограничить такие операции на этапах, когда деньги вкладчиков или других акционеров еще не успели расползтись из банка насовсем в бизнес-интересах, допустим, одного из акционеров», – подчеркнул он.

Как не трудно заметить, самое главное заключается не в том, что риск-ориентированный надзор позволяет Нацбанку давать свою оценку финансовому состоянию, качеству активов, менеджменту, в частности, банков, а в том, что теперь на ее основе он может превентивно применять меры, вплоть до ограничения активных и пассивных операций БВУ.

Риски РОН для банков

Именно столь существенное расширение возможностей финрегулятора больше всего вызывает обеспокоенность в финансовом сообществе.

«Законодательно предусматривается, что даже если есть формальные признаки связанности сторон, то теперь Национальный банк имеет возможность оценить, насколько это так. В этом смысле здесь дополнительный инструмент для регулятора. Но в то же время возникает момент субъективности, не всегда прозрачности в принятии решений и возможность использования разных подходов. Последнее очень тонкий и хитрый момент, который ставит вопрос о том, почему Нацбанк принял то или иное решение», – обратила внимание председатель правления АО «Народный банк Казахстана» Умут Шаяхметова.

Разделяет обеспокоенность банкиров и Петр Пушкарев. По его мнению, существует риск неправильной оценки финансового состояния того или иного банка и риск снижения деловой активности в банковском секторе из-за действий регулятора.

«Я, конечно, не стал бы подозревать руководство Нацбанка в намерениях разобраться с неугодными, как-то превышая полномочия. Однако опасность излишне зарегулировать, напугать и сковать активность действующих БВУ имеется. Ведь речь не идет о выявлении явных нарушений банком законодательства, а о достаточно тонких вещах, где даже опытному регулятору не так просто будет оценивать заранее и полностью объективно, способна ли привести та или иная сегодняшняя ситуация в банке в итоге с высокой вероятностью к тяжелым финансовым последствиям. Или же банк действует вполне в рамках разумно взвешенного подхода к управлению капиталом и хорошо контролирует ситуацию», – пояснил эксперт.

Во избежание недопонимания между регулятором и участниками рынка, по мнению Петра Пушкарева, должны быть разработаны ясные инструкции и методические материалы, чтобы «финансовые организации могли им следовать, зная по возможности конкретнее, где с точки зрения Нацбанка проходят «красные линии», и по каким признакам регулятор может считать, что банк «заплыл за буйки».

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

67 млрд тенге

инвестиций должны привлечь IT-стартапы Казахстана к 2025 году

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Агрис Прейманис,

глава офиса ЕБРР в Республике Казахстан

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Планируем 1,5 млн га земель переориентировать на орошаемые. Для реализации этого проекта бюджетные средства не потребуются»,

– Ерлан Нысанбаев, вице-министр сельского хозяйства РК

Подробнее [Стр.9]

Путешествия

Неповторимый Китай: чем может запомниться страна с более чем 4000-летней историей

Подробнее [Стр.11]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЬНУР КИТАПБАЕВ, ДЖОРДЖЕ СТАМЕНКОВИЧ, ДМИТРИЙ ЛИ, ТИМУР АЯПБЕРГЕНОВ
− исключены из состава правления АО «Цеснабанк»

АСКАР ХАМИДУЛЛИН, БЕКЖАН ПИРМАТОВ, ЖАРКИНБЕК АЗБЕКОВ
+ избраны в состав правления АО «Цеснабанк»

БАГЫТЖАН КОЖРАКОВ
− исключен из состава совета директоров АО «Евразийский банк»

БЕЙБИТ КАРЫМСАКОВ
+ избран председателем совета директоров АО «Самрук-Энерго»

ВИКТОР ТЕМИРБАЕВ
+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Литовской Республике назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Латвийской Республике по совместительству

ГАБИТ БАЙЖАНОВ
−+ освобожден от должности помощника президента – секретаря Совета безопасности РК и назначен директором Службы внешней разведки РК «Сырбар»

ДАНИЯР БЕРЛИБАЕВ. ДАНИЯР ТИЕСОВ, ЖАКЫП МАРАБАЕВ, КУРМАНГАЗЫ ИСКАЗИЕВ
+ назначены заместителями председателя правления АО «КазМунайГаз»

ЕВГЕНИЙ ПАН, ДАУЛЕТ КАБЫЛБАЕВ, КАТСУ ШИГЕО
+ избраны в состав совета директоров АО «Цеснабанк»

ЕРЛАН ТУРГУМБАЕВ
−+ освобожден от должности заместителя министра внутренних дел РК и назначен министром внутренних дел РК

ЕРМЕК КУДАБАЕВ, ФРЕЙТАГ ЛЮЦ
+ избраны в состав совета директоров АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы»

КАЛМУХАНБЕТ КАСЫМОВ
−+ освобожден от должности министра внутренних дел РК и назначен помощником президента – секретарем Совета безопасности РК

КАСПАРС КУКЕЛИС
− исключен из состава правления АО «Казахтелеком»

НИКОЛАЙ МЕЩЕРЯКОВ, УЛЬФ ВОКУРКА, ЭДУАРД БАБАЯН
− исключены из состава совета директоров АО «Цеснабанк»

САГЫНДЫК ТЕЛИБАЕВ
+ назначен руководителем управления городской мобильности Алматы

СЕРГЕЙ ХОРОШУН
+ назначен заместителем Управляющего делами Президента РК

ТАЛГАТ ЕШЕНКУЛОВ
+ назначен вице-министром образования и науки РК

ТИТО СЫЗДЫКОВ
− исключен из состава совета директоров АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы»

Банковское спасение с хеппи-эндом

Николай Дрозд

Приход нового собственника в «Цеснабанк» и произошедшая докапитализация несколько разрядили напряженность, присутствовавшую на рынке с начала сентября 2018 года. Облегчение связано главным образом с тем, что банк остается частным финансовым институтом, и на сей раз обошлось без необходимости спасения системно значимого игрока путем прямого вхождения государства в его капитал. Ситуация с «Цеснабанком» разрешалась почти через 10 лет после вливаний в капитал 4 крупных банков и принятия на себя управления БТА и «Альянс Банком» в наиболее острый момент мирового кризиса в феврале 2009 года. Тогда главной предпосылкой необходимости кардинальных решений были объемы выплат БТА и «Альянса» по внешним долгам и нежелание государства допустить ситуацию, при которой внешние выплаты осуществлялись бы за счет его вливаний.

Цена стабильности

В начале февраля 2009 года после невыполнения БТА требований о формировании дополнительных провизий на сумму 360 млрд тенге ФНБ «Самрук-Казына» докапитализировал банк на аналог $1,7 млрд, получив в собственность более 78% акций. При этом главным рефреном, звучавшим в первые дни после вхождения в капитал от властей, были настойчивые упоминания, что речь ни в коем случае не идет о какой-либо национализации, и пребывание в капитале банка будет краткосрочным. Предполагалось, что у банка быстро произойдет стабилизация фондирования, и государство на «вахте» сменит новый частный стратег с ясной мотивацией относительно приобретения БТА. В качестве такового в тот момент чаще всего назывался российский «Сбербанк» с его возможностями нормализации проблемного портфеля БТА в России и странах СНГ. На такие, числящиеся в основном девелоперскими, проекты приходилось 47% от всего кредитного портфеля банка. БТА осуществлял внешние выплаты по своим долгам, в том числе сделав крупные погашения на неделе, непосредственно предшествовавшей вхождению «Самрук-Казыны». Ссылки на это, однако, неизбежно сопровождались комментариями Нацбанка о предоставлении краткосрочной ликвидности на аналог $600 млн, которую «иначе банку было бы взять неоткуда». Стороны также сильно расходились в оценках дополнительной ликвидности, необходимой для поддержания жизнеспособности. Топ-менеджеры банка просили предоставить еще $200 млн с дальнейшим возможным увеличением лимита до конца 2009 года до $400 млн руководство Нацбанка о запрашиваемом аналоге $1,2 млрд. При отсутствии прозрачности в информации о предоставлении и изъятии ликвидности неопределенность влияла на ситуацию в секторе в целом.

Вхождение государства в капитал БТА позволило прекратить отток депозитов, но не столь быстро, как это ожидалось вначале. Это произошло в июле-августе 2009 года. Общий объем оттока составил примерно $2 млрд, правда депозиты перетекали в другие банки внутри системы, а не выводились из нее полностью. В момент достижения с кредиторами договоренностей о первой реструктуризации обязательств в конце 2009 года масштабы государственных вливаний в банк с учетом попавших под реструктуризацию средств «Самрук-Казыны» в $4,5 млрд и депозитов государственных организаций, связанных с участием в различных программах, оценивались примерно в $7 млрд, а масштаб сокращения обязательств в ходе реструктуризации – в $6,7 млрд.

В отличие от БТА в ситуации «Альянс Банка» не было требований о формировании дополнительных провизий со стороны регулятора. Собственники банка продали 74% его акций за 100 тенге фонду «Самрук-Казына», который обязался также разместить в банке относительно крупный депозит в тенге под 8% годовых. При этом топ-менеджеры банка говорили в тот момент о том, что такой исход оказался предопределен тем, что корпорация «Сеймар» оказалась недостаточно сильным мажоритарным акционером. По их оценкам, до февраля 2009 года, банк, возможно, мог бы обойтись без вхождения в капитал государства, если бы была уверенность, что кризис завершится в 2009 году. Сумма внешних выплат в банке в 2009 году составляла примерно $500 млн, а прогнозируемый уровень входящих платежей – аналог $1,1 млрд. Общая сумма внешних долгов «Альянса» составляла $3,9 млрд. У банка без поддержки государства, однако, не было достаточной ликвидности, чтобы удержать клиентов, хотя депозиты в отличие от БТА даже немного росли в последние месяцы 2008 года.

Ресурсы от государства – не панацея

Так или иначе именно события 10-летней давности стали началом периода существования банковской системы, многие черты которой актуальны до сих пор. Ни для БТА, ни для «Альянса» не удалось искусственно смоделировать какую-либо эффективную бизнес-модель до тех пор, пока в капитале находилось государство. Притом что изначально на заседании правительства, где обсуждалось вхождение в банки относительно перспектив «Альянса», высказывалась точка зрения, что государству нужен финансовый институт, специализирующийся на кредитовании МСБ с функционалом, близким к тому, какой есть у фонда «Даму». В результате, однако, субсидирование кредитования бизнеса через институты развития, воспринимавшееся как контрцикличное антикризисное решение, заняло место традиционных банковских программ. Сила частных банковских брендов оказывается недостаточной в ситуации оттоков ликвидности, особенно когда речь идет о квазигосударственных депозитах, а не эмоциональной панике частных вкладчиков. Такая ситуация повторялась много раз, и самым ярким ее проявлением выглядят даже не последние события с «Цеснабанком», а то, что происходило с «Казкоммерцбанком» перед его поглощением «Народным банком». Еще одним трендом, проявившимся в событиях десятилетней давности, становится бессилие нового топ-менеджмента после вхождения государства в банки остановить ухудшение качества даже внутреннего кредитного портфеля, которого в случае с БТА вроде не должен был коснуться злонамеренный вывод активов из банка бывшим руководством перед крахом. Решения, причем для сектора в целом, предлагаются только сейчас, и они связаны с проявлением политической воли относительно банкротств закредитованных компаний и обеспечения приоритета залоговых кредиторов в этом процессе.

Решение стратегической задачи, состоявшей в обеспечении стабильности банковской системы и защищенности депозиторов, особенно частных лиц, было достигнуто путем использования огромных объемов ресурсов и очень длинных процессов, завершившихся только с интеграцией «Казкоммерцбанка». Возможный ущерб розничным депозиторам остается одним из ключевых мотивов в определении действий, принимаемых в отношении того или иного проблемного банка. Председатель Нацбанка Данияр Акишев, формулируя основные решения, связанные с реструктуризацией банка RBK в 2017 году, говорил о том, что «банки никто не спасает просто так». Важно, сколько они должны населению и экономике. Розничные депозиты в банке достигали 188 млрд тенге, и отсутствие потерь вкладчиков было достигнуто за счет обязательств Нацбанка, обнуления участия акционеров, не принимающих участия в докапитализации и депозитов квазигосударственных компаний. Возможность их потерь в таких ситуациях, тогда как раньше считалось, что регулятор обеспечит сохранность средств сектора в критических ситуациях, предопределило изменения в подходах к размещению средств в 2018 году. И с не всегда обоснованным выводом депозитов столкнулся «Цеснабанк». В случае с RBK банку и клиентам повезло, что среди акционеров оказался сильный игрок в лице г-на Кима, обеспечивший докапитализацию и решение проблем с ликвидностью. При этом неочевидно, что банк найдет новую индивидуальную бизнес-модель в нынешней экономической ситуации.

Модель и мотивация

Одну из ключевых проблем сектора регулятор видит как раз в наличии «большого количества банков с похожими бизнес-моделями». Едва ли не главный вопрос, связанный с «хеппи-эндовой» сменой частного собственника в «Цеснабанке», состоит в его мотивации и нахождении новой эффективной специализации. Понятно, что прежняя модель банка, основанная на концентрации на Астане и соседних аграрных регионах, во многом исторически сложилась как результат развития акционера в лице корпорации «Цесна» и возможностей ее основателя Адильбека Джаксыбекова. Эту модель даже после очищения проблемного аграрного кредитного портфеля на сумму в 600 млрд тенге за счет фондирования Казахстанского фонда устойчивости сложно адаптировать и оживить автоматически. Так же как представить себе частный финансовый институт, специализирующийся на очень длинном и дешевом кредитовании аграрного сектора. Установление даже на добровольной основе ставки вознаграждения в 0,1% годовых по одному из выпусков облигаций банка вызвало очень быструю реакцию рейтингового агентства Standard&Poors в виде снижения рейтинга до уровня «выборочного дефолта» и, очевидно, стало катализатором для ускорения планов вхождения в банк новых акционеров, чьи интересы представляет First HeartLand Securities.

Риск-ориентированный надзор: все ли то, что хорошо для регулятора, плохо для банков?

[Начало на стр. 1]

«Важно для Нацбанка находиться в постоянном диалоге с правлением и советом директоров банка относительно текущих бизнес-стратегий. Важно также, чтобы возможные претензии к этим стратегиям со стороны регулятора не возникали потом неожиданно как гром средь ясного неба, а приводили бы к различным рекомендациям именно на основе тесного контакта и обратной связи, понимания политики банка, складывающихся условий и специфики возникающих проблем, планов исправления имеющихся недостатков», – порекомендовал эксперт.

Плюсы нового надзора

В свою очередь председатель правления АО «АТФБанк» Энтони Эспина считает, что риск-ориентированный надзор дает возможность финрегулятору оказывать давление на БВУ, чтобы «они поступали правильно».

«Если раньше банки могли игнорировать мнение регулятора, то теперь он может сказать, что есть недоработка и ее надо исправить, и банки должны будут с этим считаться. В итоге это должно стать стимулом для того, чтобы БВУ работали лучше.

Часто в Казахстане можно наблюдать, когда владелец компании на самом деле таковым не является. И когда что-то начинает идти не так, ее реальный владелец может сделать так, что это будет уже не его проблема. В результате вначале она становится проблемой компании, а потом и банка, выдавшего ей кредит», – пояснил он.

Поэтому, как считает банкир, если регулятор будет не только знать конечного владельца компании, но и иметь возможность предпринять к нему меры, это положительно скажется на управлении рисками. «А то, что хорошо с точки зрения управления рисками – хорошо для банковской индустрии, поскольку банки подвергаются меньшему риску. В конечном счете меньшему риску подвергается и экономика в целом», – подчеркнул Энтони Эспина.

Но как бы то ни было, после ввода РОН финрегулятор де-факто стал судьей всего финансового сектора, причем с весьма широкими полномочиями, ведь только его оценки теперь будет достаточно для того, чтобы решать, образно говоря, кого казнить, а кого помиловать.

Поэтому остается надеяться, что Нацбанк при формировании мотивированного суждения будет демонстрировать высокий профессионализм и неуклонно следовать принципам непредвзятости и объективности, а основанные на этом суждении решения будут приниматься прозрачно и в интересах стабильности всего финансового сектора, но не в интересах отдельных его участников.

Баланс текущего счета принес приятный сюрприз

Николай Дрозд

В 2018 году, согласно предварительным данным Нацбанка, в стране сложился с профицитом один из ключевых показателей – баланс текущего счета. Это произошло впервые с 2014 года, когда были высокие среднегодовые цены на нефть.

Советник председателя Нацбанка Айдархан Кусаинов прокомментировал по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz» то, как выглядит реальный эффективный обменный курс (РЭОК) по итогам 2018 года.

Нефть, евробонды и конкурентоспособность с импортом

Говоря о том, почему баланс впервые за длительное время оказался профицитным, хотя по итогам 10 месяцев Нацбанк прогнозировал дефицит в размере 1,2% от ВВП, притом что ноябрь и декабрь прошлого года были не лучшим периодом с точки зрения внешней конъюнктуры, эксперт отметил: во-первых, в целом прогнозы делались, исходя из консервативной оценки среднегодовой цены на нефть в $60 за баррель. Центральные банки часто осознанно консервативны при оценке потенциальных доходов, и это нормальная практика. Физический объем экспорта в прошлом году соответствовал планам. Во-вторых, прогнозы строятся на неких фундаментальных макроэкономических факторах, а такие факторы, как привлечение внешнего долга тем или иным институтом, могут оказать воздействие на платежный баланс, но сложны в прогнозировании. Так, например, Минфин РК привлек 1,5 млрд евро в ноябре 2018 года, что частично компенсировало прогнозированное снижение обязательств резидентов.

По словам Айдархан Кусаинова, интуитивно, конечно, такое размещение прогнозировалось, но оценки по балансу все-таки формируются из макропараметров. Итоги размещения принимаются больше по факту, потому что оно могло и перенестись при отсутствии аппетита в данный момент.

Что касается прогнозируемого дефицита платежного баланса на 2019 год и дефицита бюджета на будущий год, то их рост прогнозировался и ранее, и существенных пересмотров не произошло. Рост в значительной степени является следствием планируемого снижения экспорта нефти в соответствии с официальными прогнозами Минэнерго.

В своих прогнозах на 2019 год Нацбанк закладывал несколько меньший объем роста импорта, чем это могло быть при более высоких ценах на нефть. Комментируя произошедшее в 2018 году небольшое ослабление РЭОК, Айдархан Кусаинов отметил, что оно повышает конкурентоспособность казахстанских производителей, причем и на домашнем, и внешних рынках. Наибольшее влияние, происходившее в самое последнее время, – ослабление тенге к рублю и юаню – может иметь на ситуацию с потребительским рынком, так называемой «экономикой простых вещей», учитывая сохраняющуюся высокую долю российского импорта (порядка 40%) в потребительских товарах. Что касается инвестиционного и промежуточного импорта, то здесь влияние более слабого РЭОК выглядит не столь значительным. Поскольку экономика во многом разделена на две части: сырьевую и несырьевую. В настоящий момент примерно 60% добычи нефти и газа в Казахстане приходится на три крупнейших международных консорциума, и их затраты в значительной степени являются долларовыми, а расходы в тенге, связанные с зарплатами и налогами, выглядят несущественными. Необходимый импорт будет осуществляться при любом курсе тенге и ситуации с РЭОК.

Нахождение реального эффективного обменного курса на равновесных уровнях, безусловно, следствие проводимой политики свободного плавания. Сам же уровень, то есть курс тенге к любой валюте, является отражением ситуации в экономике. Попытки искусственного влияния привели бы примерно к тому же, что происходит с любым товаром при директивном ценообразовании: сначала к возникновению дефицита, а затем к резкому скачку цен, то есть к девальвации.

Не только цены, но и объемы

Аналитик «Халык Финанс» Дмитрий Шейкин в своем обзоре, посвященном впервые за 4 года достигнутому профициту текущего счета, выделил в качестве главных предпосылок повышение цен на нефть и рост физических объемов экспорта. Рекордным дефицит текущего счета – $8,9 млрд – был в 2016 году. Аналитик отмечает, что при росте котировок до среднегодовых значений в $54,7 за баррель в 2017 году негативное сальдо текущего счета сократилось до $5,4 млрд. Дальнейшее восстановление среднегодовых значений стоимости до $71,7 за баррель в 2018-м привело к формированию профицита текущего счета на уровне 925 млн. Что касается физических объемов, то, по данным, приводимым в обзоре в 2017 году, наблюдалось увеличение экспорта нефти на 10,4% год к году, до 68,7 млн тонн. А в 2018-м, по предварительным данным, объем экспорта сырой нефти вырос на 2,4% и составил 71,5 млн тонн. Поскольку в структуре экспорта доля минеральных продуктов не опускается менее 70%, а в отдельные годы доходит до 80%, как в 2013 году, становится очевидным существование «сквозного» эффекта цен на номинальную стоимость выручки от экспорта нефтепродуктов.

Что касается 2019 года, то, по оценкам Дмитрия Шейкина, прогнозные котировки цен на энергоносители на уровне $66-68 за баррель при экспорте нефти на уровне 70-72 млн тонн в год (что выглядит достаточно оптимистичным взглядом), а также политика «слабого» тенге окажут теперь поддержку текущему счету. Однако дальнейший рост дефицита счета первичных доходов (согласно статистике Нацбанка, в 2018 году доходы от прямых инвестиций на нетто-основе за исключением инвестиционного вознаграждения по активам Нацфонда сложились с дефицитом в $20,255 млрд) и расширение инвестиционного импорта в нефтегазовой отрасли в 2019 году будут оказывать давление на баланс текущих операций и препятствовать его дальнейшему улучшению.

С точки зрения РЭОК тенге никак не переоценен

Наличие в качестве главных факторов достижения профицита высокой среднегодовой цены на нефть и роста физических объемов экспорта несколько обесценивает его в качестве подтверждения эффективности проводимой денежно-кредитной политики и обоснованности курса тенге. В большей степени таким аргументом выглядит ситуация с РЭОК (реальным эффективным обменным курсом тенге). Нацбанк отмечает снижение его волатильности после перехода к режиму свободного плавания, а также близость к равновесным значениям. На основании уровня интегрированного РЭОК на конец 2018 года также никак нельзя говорить о переоцененности тенге, поскольку он по-прежнему очень далек от тех уровней, на которых происходили резкие девальвации. На декабрь 2018 года его значение составило 75,8 против 109,3 на июль 2015 года и 101,00 на январь 2014 года. Сохранение курсовой конкурентоспособности казахстанской внешней торговли, по оценкам Нацбанка, способствует тому, что «экспортный потенциал Казахстана расширяется, что отражается в росте экспорта готовых товаров на 11,7% год к году до $3,1 млрд за 11 месяцев 2018 года, с опережением роста как общего импорта (11,1%), так и импорта потребительских товаров (3,8%)».

Экспортирует ли Россия инфляцию в Казахстан?

Аскар Муминов

Прошел месяц с тех пор, как в России повысили НДС. Эксперты ожидали существенного всплеска инфляции на фоне новых ставок по налогу на добавленную стоимость. Нацбанк Казахстана предупредил, что инфляционные процессы в соседнем государстве могут ударить по ценам в РК.

Правда, это весьма спорный вопрос, так как в 2018 году инфляция в Казахстане оказалась одной из самых высоких среди стран ЕАЭС. По итогам года она сложилась на уровне 5,3%, цены на продовольственные товары увеличились на 5,1%, непродовольственные – на 6,4%, платные услуги – на 4,5% . На 2019 год Национальный банк установил коридор инфляции в размере 4-6%.

Возвращение к ориентирам

В свою очередь в России инфляция по итогам 2018 года составила 4,3%, потребительские цены в среднем по России увеличились на 0,8%. По прогнозу Банка России, годовая инфляция по итогам 2019 года составит 5-5,5%, при этом временно на пике она может подниматься и до 6%.

В 2020 году инфляция вернется к цели регулятора, вблизи 4%.

По прогнозам Евразийского банка развития, в среднесрочной перспективе денежно-кредитная политика в странах ЕАЭС постепенно перейдет к нейтральному состоянию, а средний уровень инфляции составит 4,3-4,5%.

На основании национальных ориентиров по инфляции будет определяться целевой ориентир по инфляции Союза, что позволит сблизить монетарные политики в среднесрочной перспективе.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» поговорил с экспертами о последствиях повышения НДС в России для Казахстана и какие инфляционные таргеты окажутся более близкими к реальности в 2019 году.

Без инфляционного шока

Аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин отметил, что по итогам января 2019 года инфляция составила 1%. Для сравнения: в январе прошлого 2018 года цены прибавляли 0,3%.

Между тем ранее ЦБ РФ представлял расчеты, что повышение базовой ставки НДС с 18% до 20% приведет к росту годовой инфляции дополнительно на 0,6-1,5 процентных пункта, заметил аналитик.

Соответственно, поскольку в январе цены в России выросли лишь на 1% против 0,3% годом ранее, опасения инфляционного шока не оправдались, и повышение ставки НДС добавило лишь около 0,5-0,7 процентных пункта, скорректированная разница оказалась в диапазоне между 1% и 0,3%, подчеркнул эксперт.

Слабый потребительский спрос

По всей видимости, ряд производителей, ретейлеров и компаний в сфере услуг, несмотря на обещания, так и не решились повышать цены из-за слабого потребительского спроса, «сберегательного» потребления, считает Тимур Нигматуллин.

«Напомню, что с 2014 года реальные доходы населения упали в общей сложности более чем на 10%. В подобных условиях попытка переложить повышение налога на потребителя чревато быстрой потерей доли рынка. Умеренный рост инфляции – позитив для российской экономики. По всей видимости, ЦБ не потребуется ужесточение монетарной политики», – отметил аналитик.

По его словам, согласно базовому прогнозу, текущая ставка ЦБ РФ – 7,75% годовых – сохранится на уровне в первой половине 2019 года. Далее ожидается цикл снижения. В частности, в III квартале или в начале IV квартала ставка ЦБ снизится до 7,5% годовых, а к концу IV квартала может снизиться до 7,25% годовых, прокомментировал эксперт.

«Перенос ускорившейся инфляции на экономику Казахстана, скорее всего, не будет или будет в небольшом объеме, так как в обеих странах поддерживается режим инфляционного таргетирования и цены формируются в местной валюте», – сказал Тимур Нигматуллин.

Помимо эффекта от изменения ставки НДС, другие внутренние факторы инфляции выглядят относительно спокойно и вряд ли спровоцируют резкую реакцию ЦБ в виде повышения ключевой ставки. По словам эксперта, инфляционные ожидания не показывают выраженной динамики с июня прошлого года.

Новый заметный скачок

Эффект переноса валютного курса от ослабления середины 2018 года будет заметен еще 2-3 месяца, а возобновляемые по бюджетному правилу покупки валюты растянуты по времени достаточно сильно, чтобы не создать новый заметный скачок, подчеркнул Жаннур Ашигали.

«В отношении инфляции в Казахстане, стоит сразу оговориться, что импорт инфляции из России достаточно значителен и односторонен. То есть импорта инфляции из Казахстана в Россию не происходит, но резкие изменения в инфляции в РФ способны существенно воздействовать на уровень цен в ряде сегментов казахского рынка», – прокомментировал аналитик.

В рамках погрешности

Заместитель группы суверенных рейтингов и прогнозирования «Аналитического кредитного рейтингового агентства» (АКРА) Жаннур Ашигали также заметил, что за декабрь-январь эффект от повышения ставки НДС составил суммарно примерно 1 процентный пункт из 1,2-1,6 ожидаемого полного эффекта.

По оценке АКРА, подстройка может закончиться к апрелю. Накопленный за январь 1% укладывается в ожидаемую картину переноса ставки НДС в цены с графиком +0,4 (декабрь), +0,6-0,7 (январь), +0,3-0,5 (суммарно за февраль-май).

По итогам 2019 года негативный эффект на ВВП, связанный с приростом НДС, по расчетам, может оказаться на уровне -0,2-0,3 процентных пункта. Вероятно, он будет размазан по году, поэтому в квартальных данных это будет видно где-то на уровне статистической погрешности, заметил аналитик.

Поэтому, по его словам, перенос усиления инфляции в России в связи с повышением ставки будет иметь место, но кумулятивный эффект, согласно ожиданиям, окажется в рамках статистической погрешности, будучи относительно малозначительным фактором в формировании общей динамики.

«В Казахстане пока не слышна профессиональная дискуссия по пересмотру ставки НДС, а сама ставка является сравнительно низкой для региона. Тем не менее сам факт существенной разницы в ставке, особенно с учетом тенденции на гармонизацию регуляторной части в рамках ЕАЭС, может в перспективе способствовать началу такой дискуссии», – считает эксперт.

Нет значительного воздействия

Аналитик заметил, что в целом повышение ставки НДС для российской экономики не является событием, меняющем правила игры, тем более что эта тематика уже долго обсуждалась и была заложена в ожидания.

«Говоря об эффекте для соседних для России экономик, крайне значительного воздействия ожидать не стоило бы, так как наиболее очевидный эффект – перенос активов в юрисдикции с более низкой ставкой, но игроки, нацеленные на вывод активов, уже продолжительное время имели соответствующий повод», – сказал Жаннур Ашигали.

Эффект ожидается позже

Директор по развитию компании ARUM Capital Константин Жуковский отметил, что в первую очередь рост НДС отразится на российском населении, но затем, по мере распродажи товара со складов, приобретенного по старой стоимости, негативное влияние распространится и на страны-партнеры, так как производители будут вынуждены подстраиваться под новые реалии.

Эффект повышения налога уже практически полностью отыгран: предприниматели стали повышать цены задолго до вступления изменений в силу, заметил аналитик. Однако, по его словам, потенциал для дальнейшего удорожания товаров все еще сохраняется.

«Сейчас мы наблюдаем изменение стоимости по продукции с быстрой оборачиваемостью, таким как продукты питания, тогда как позиции, реализация которых занимает длительное время – техника, строительные материалы – практически не были затронуты изменениями. Таким образом, уже весной, когда увеличатся издержки производителей и по этой группе товаров, население ждет очередной виток увеличения цен», – убежден Константин Жуковский.

Небольшая вероятность увеличения НДС в Казахстане следом за Россией присутствует, но если этого не произойдет, то потенциальные выгоды РК вполне очевидны. Многие российские компании ориентированы на экспорт в Казахстан, однако, из-за изменения налога им будет уже не так выгодно реализовать свою продукцию в стране, считает эксперт.

Вполне возможно, это будет мотивировать российские компании открывать производство в Казахстане, что должно создать новые рабочие места и увеличить выплаты в бюджет.

Пойдет на спад

Старший аналитик информационно-аналитического центра «Альпари» Вадим Иосуб заметил, что увеличение НДС ожидаемо приведет к определенному росту инфляции. Она уже выросла до 5%, и, по оценке ЦБ РФ, пик роста придется на конец I квартала, когда инфляция в годовом выражении может достигнуть 5,5%, после чего действие фактора роста НДС пойдет на спад, и инфляция начнет замедляться.

«Стоит напомнить, что НДС не взимается при экспортных поставках, поэтому напрямую на стоимость российских товаров, поставляемых в Казахстан, рост налога не скажется. Но влияние будет через вторичные эффекты, через рост стоимости транспортировки товаров», – подчеркнул эксперт.

Однако, по его словам, вклад российской инфляции в рост цен в Казахстане вряд ли превысит 0,1-0,2 процентных пункта.

«Рост НДС как налога на конечное потребление внутри страны вряд ли сильно скажется на основных экономических партнерах России», – заключил аналитик.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

В РК ПОЯВИТСЯ ШОКОЛАД «ТУРКЕСТАН»

Аким Туркестанской области Жансеит Туймебаев предложил начать в регионе выпуск шоколада под брендом «Туркестан». По его мнению, это положительно повлияет на имидж региона. Об этом стало известно во время посещения Жансеитом Туймебаевым цеха по производству шоколадной глазури и шоколада ТОО «Балмуздак». Коллектив предприятия поддержал предложение и готов приступить к реализации идеи. Продукция ТОО «Балмуздак» поставляется не только на рынок Туркестанской области, но и на север республики, в Алматы, Астану, Актау и Тараз. В 2018 году предприятие экспортировало в Узбекистан 8,7 тыс. кг продукции на 6,1 млн тенге. Компания выпускает более 80 видов мороженого и оснащено современным оборудованием. Глава региона напомнил, что государство будет оказывать поддержку малому и среднему бизнесу. Отметим, что за прошлый год казахстанские кондитеры произвели 105,3 тыс. тонн кондитерских изделий из шоколада — это на 10% меньше, чем годом ранее. На экспорт отправлено 93 тыс. тонн кондитерских изделий из сахара, в денежном эквиваленте — это $60,5 млн (+19,5%). Основные импортеры среди стран СНГ — Узбекистан, Россия и Кыргызстан. Среди остальных стран мира — Китай, Монголия и Афганистан. **(kapital.kz)**

В АКТОБЕ ЗАПУЩЕН ТЕПЛИЧНЫЙ КОМПЛЕКС

В Актобе введен в эксплуатацию еще один современный тепличный комплекс промышленного типа ТОО «Грин Капитал». До 2021 года общая площадь тепличного комплекса составит более 20 гектаров. Объем частных инвестиций в проект – более 20 млрд тенге, на сегодня вложено 7,2 млрд тенге. «Это теплица последнего пятого поколения с использованием новейших климатических условий и конструктивных решений. На первых 5 гектарах посадили только помидоры. Ежегодно планируем собирать около 1,5 тыс. тонн. Принято говорить, что тепличные помидоры не отличаются ярким вкусом, но основной выращиваемый нами сорт отличается высокими вкусовыми показателями. Мы используем только натуральную модель выращивания – натуральное опыление и энтомофагов, то есть у нас все делается, как в природе», – рассказала руководитель проекта Анастасия Попова. После расширения тепличный комплекс будет обеспечивать актюбинцев не только томатами, но и зеленью, баклажанами, сладким перцем. **(kapital.kz)**

МОЛОДЕЖИ ПОСОВЕТОВАЛИ СФЕРУ ТУРИЗМА

Спикер сената парламента Касым-Жомарт Токаев посоветовал молодежи обратить внимание на сферу туризма. «Перспективнейшей отраслью для развития молодежного предпринимательства станет туризм. В нашей стране есть все возможности для развития экологического, спортивно-оздоровительного и экстремального туризма. Учитывая растущую потребность туристической отрасли в квалифицированных кадрах, необходимо в вузах по всей стране открыть факультеты туризма и отельного бизнеса», – сказал он, выступая на круглом столе «О реализации Закона Республики Казахстан «О государственной молодежной политике» и задачах, стоящих перед государственными органами, общественными и неправительственными организациями в рамках проведения Года молодежи». Также важной задачей, по мнению председателя сената, является укрепление интеллектуального потенциала нации. «Есть несколько примеров того, как перспективные специалисты из нашей страны многого добились в мировых IT-компаниях. Такие перспективные молодые люди должны трудиться на благо нашей экономики. Но для этого мы должны создать им необходимые условия. Без достаточной поддержки талантливой молодежи мы не станем «передовой интеллектуальной державой», – подчеркнул он. **(kapital.kz)**

В АТЫРАУ ОБСУДИЛИ РАЗВИТИЕ МСБ

Аким Атырауской области Нурлан Ногаев провел совещание по вопросам поддержки и развития МСБ. «Только в прошлом году в Атырау зарегистрированы более 57 тыс. предпринимателей, решивших открыть свой бизнес. Этот показатель, по сравнению с прошлыми годами, вырос на 7,3%. За прошлый год субъектами предпринимательства произведено товаров и услуг на 1,7 трлн тенге. Для развития сферы предпринимательства большое значение имеет государственная поддержка. Одним из ее инструментов является государственная программа «Дорожная карта бизнеса-2020». С начала реализации программы более 1200 проектов местных предпринимателей нашли поддержку. Общая сумма выданных кредитов составила 96,1 млрд тенге», – сказал руководитель областного управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Айкын Елеусизов. Он отметил, что специалисты провели специальный скрининг, который позволил определить перспективные направления для развития бизнеса и сформировать карты регионального развития со специализацией, определением ниш и размещением субъектов. «Проведен анализ основных направлений развития бизнеса. В результате данной работы составлен список 46 тыс. предпринимателей региона. База данных позволяет определить необходимые потребности предпринимателей», – рассказал руководитель рабочей группы Ануар Керимбаев. Нурлан Ногаев поручил акимам взять этот инструмент «на вооружение». **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ ОТДАЛИ ЗА ОБРАЗОВАНИЕ 30 МЛРД ТЕНГЕ

Объем образовательных услуг за третий квартал 2018-го достиг 421,2 млрд тенге — на 8,9% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее. Услуги в области дошкольного образования составили 72,5 млрд тенге (на 10,1% больше, чем год назад); в области основного и общего среднего образования — 164,5 млрд тенге (+6,9% за год); в области технического и профессионального среднего образования (ТиПО) — 36,5 млрд тенге (+0,7% за год); в области высшего образования — 64,3 млрд тенге (+22% за год). Наибольшие объемы услуг организациями образования традиционно оказываются за счет бюджета. По итогам III квартала 2018 года за счет бюджета в области дошкольного воспитания и обучения оказано услуг на 56,7 млрд тенге (+8,8% за год); в области основного и общего среднего образования — на 158,7 млрд тенге (+7% за год); в области профессионального среднего образования — на 30,1 млрд тенге (+1,5% за год), в области высшего образования — на 40,4 млрд тенге (+25,1% за год). Отметим, что количество колледжей в текущем году планируется составляет 769 организаций. Для сравнения: пятью годами ранее было 790. Число высших учебных заведений также уменьшилось: за пять лет со 128 до 124. **(energyprom.kz)**

В КЫЗЫЛОРДЕ ПРОВЕЛИ ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН

В Кызылорде состоялся открытый аукцион по предоставлению 39 свободных земельных участков для предпринимателей. Аукцион организован Центром обслуживания предпринимателей и акиматом города. В мероприятии приняли участие свыше 70 бизнесменов. Важной особенностью аукциона для предпринимателей стала возможность ознакомиться с выставленными участками на карте, зарегистрироваться онлайн и принять участие в конкурсе также онлайн. Для проведения аукциона разработана программа по предоставлению всех услуг в сфере земельных отношений в цифровом формате. «Проведение открытого аукциона направлено на снижение административных барьеров и коррупционных рисков, исключение прямого контакта между государственным органом и предпринимателем. Аукционы по предоставлению земельных участков для предпринимательских целей и в дальнейшем будут проходить с возможностью онлайн-участия на базе Центра обслуживания предпринимателей», – сообщили в акимате. **(e-kyzylorda.gov.kz)**

АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ НУЖНЫ ИНВЕСТИЦИИ

Аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев сообщил, что объем иностранных инвестиций, поступивших в актюбинскую экономику за последнее время, уменьшился. Он остался недоволен отчетами руководителей регионального представительства филиал Kazakh Invest Ануара Сабыра и СПК «Актобе» Ануара Маханова. «Работа регионального представительства Kazakh Invest неудовлетворительная. Также большие вопросы вызывает деятельность открытого в Пекине представительства Актюбинской области по привлечению инвестиций и развитию экспорта. Главная проблема – отсутствие контроля и слаженной работы. Каждый работает сам по себе, когда должны вместе трудиться на благо области», – сказал Бердыбек Сапарбаев. Он поручил усилить работу по привлечению инвесторов в регион, в том числе иностранных, а также по реализации 5 проектов Актюбинской области, включенных в программу «Один пояс – один путь». «Работать надо с посольствами, усилить эффективность действующего у нас Центра сопровождения инвесторов. Также необходимо обеспечить реализацию всех меморандумов, касающихся инвестиционной деятельности», – сказал аким области, поручив своему заместителю Кайрату Бекенову взять вопрос на особый контроль. **(aktobe.gov.kz)**

В ТУРКЕСТАНЕ ПОСТРОЯТ СУПЕРТЕПЛИЦУ

В 2020 году в Туркестанской области возле Кентау запустят высокотехнологичный производственный тепличный комплекс. Стоимость проекта составляет $500 млн. Проект реализует турецкая компания Dal Holding Investment Co., Ltd. Для этого уже выделили 245 га земли, из них на 25 га построят современное овощехранилище. В тепличном комплексе будут выращивать огурцы, помидоры и болгарский перец. Ожидаемый объем урожая после запуска – около 20 тыс. тонн продукции ежегодно, после выхода комплекса на полную мощность сбор урожая планируется довести до 40-60 тыс. тонн. Современный тепличный комплекс обеспечит работой 3 тыс. человек. Ранее стало известно о том, что в области начнут разводить оливковые деревья. Первые саженцы необычного для региона растения посадят уже весной. В случае если их удастся вырастить, на юге страны построят первый завод по выпуску оливковой продукции. Проект, который принадлежит российско-испанской компании, будет реализован в Жетысайском районе. Эта местность, по мнению экспертов, самая благоприятная для разведения оливок. «Первый урожай молодое оливковое дерево начнет давать через 5-6 лет. В среднем с одного дерева можно собирать от 20 до 40 кг плодов. Недавно мы пригласили инвесторов и предложили им участки земли. Весной попробуем посадить оливковые деревья там. Если проект окажется успешным, то наши жители будут заниматься не только выращиванием хлопка, но и оливок. Отмечу, что нигде в Казахстане их не разводят», – рассказал Жамантай Бейсенбаев, аким Жетысайского района. **(kapital.kz)**

Эволюция банковского скоринга

Оценка кредитоспособности клиентов теперь учитывает роуминг, соцсети и родственников

Ксения Бондал

Розничное кредитование в последние 3-4 года выполняет роль флагмана банковского сектора. Активные в рознице банки получают сотни тысяч заявок в месяц, но в силу ограниченности кадровых ресурсов не могут проанализировать каждую по отдельности. Поэтому процесс автоматизирован и вся полученная от заявителя информация анализируется с помощью скоринговых моделей. Чтобы улучшить качество своего скоринга, БВУ используют огромное количество информации, которую могут получить законным путем. Помимо баз данных, уже ставших классическими источниками информации, банки все больше обращаются к альтернативным критериям оценки потенциальных заемщиков. Какие из них наиболее привлекательны для фининститутов – деловой еженедельник «Капитал.kz» узнал у экспертов и банкиров.

В число приоритетных источников информации о степени надежности заявителя входят кредитная история, подтверждение дохода заемщика, депозиты и данные Государственного центра по выплате пенсий (ГЦВП) о социальных отчислениях. «Также используются данные о различных ограничениях из государственных баз. Например, присутствие человека в списках с запретом на выезд, в базе должников по налогам», – сказала исполнительный директор Первого кредитного бюро Асем Нургалиева.

Кроме того, сейчас для банков доступны данные мобильных операторов, которые эксклюзивно предоставляются через ПКБ, добавил она. Особенно интересен скоринг по клиентам без кредитной истории, а это 1,5 млн человек. Скоринговая модель показывает высокую корреляцию данных компаний сотовой связи и вероятность просрочки клиента по кредиту, отметила наша собеседница.

Существует система «антифрод», в настройках которой присутствуют определенные правила, при срабатывании которых кредитная заявка попадает под особое внимание и рассматривается более тщательно и скрупулезно. В ней может использоваться информация, в том числе и от мобильных операторов, подтвердил директор департамента рисков «Банка ВТБ (Казахстан)» Александр Львов. Например, срок, в течение которого человек владеет номером, периодичность и длительность его звонков.

«Эти параметры могут указывать на то, пользуется он этой сим-картой постоянно или приобрел ее только для получения кредита. Но не стоит забывать, что подобные данные обрабатываются только с согласия клиента, обычно потенциальным заемщикам предлагают подписать соглашение об обработке личных данных», – добавил Александр Львов.

В начале 2019 года Евразийский банк подписал договор об использовании скоринга мобильного оператора Beeline, рассказал управляющий директор по рискам АО «Евразийский банк» Алексей Жуков. Конечно, если у заемщика дефолт в других банках, то никакой скоринг Beeline ему не поможет, сделал он оговорку.

«Также ясно, что при наличии позитивной кредитной истории и большого официального дохода скоринг Beeline не нужен. Однако есть ряд промежуточных сегментов, где включение скоринга мобильного оператора в нашу единую клиентоцентричную модель позволяет принимать более точные решения. Технически все просто: клиент дает свое согласие в письменном виде или в виде СМС-сообщения, и только при его наличии мы получаем скоринг», – пояснил он.

Именно операторы связи обладают тем самым BigData, анализ которых может дать значительный эффект во многих областях деятельности, добавил банкир.

Важно понимать, что мобильный оператор не передает банку данные абонента. Речь идет только и исключительно о скоринговом балле, подчеркнули в компании Beeline. Безусловно, для получения скоринга необходимо согласие абонента. После этого вся информация обрабатывается и передается банку. Дело в том, что не у всех людей, которые обращаются в банк за кредитами, есть кредитная история либо же она устарела. Таким образом, с помощью скорингового балла, основанного на ежедневном потреблении услуг сотовой связи, у них существенно повышается шанс получить заем, добавили в компании.

«Мы постоянно тестируем внешние источники информации на полезность в принятии кредитных решений. Кроме мобильных данных, это социальные сети, агрегаторы платежей, – сказал Алексей Жуков. – Как правило, нам представляют одну характеристику – сводный скоринговый балл, не содержащий персональных данных, – и мы на основе статистики решаем, необходимо ли подключаться к новому сервису».

Есть ряд компаний, предлагающих скоринг по социальным сетям и активности потенциального заемщика в интернете. Но по результатам тестирования этого параметра «Евразийский банк» отказался от использовать в своей модели, добавил Жуков. При этом ключевой базой данных для любого банка являются собственные клиенты. Например, «Евразийский банк» обладает информацией более чем по 3,2 млн граждан РК. Есть предыдущие клиенты, о которых многое известно: если он заявитель еще получал кредит, то в скоринге используется информация о его окружении: родственниках, соседях, коллегах по работе и т.д.

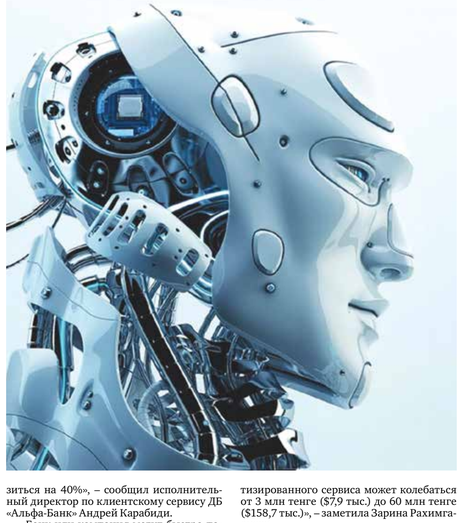
«Например, можно сравнить заработную плату потенциального заемщика со средней заработной платой на его месте работы, оценить динамику зарплаты в организации на основании предыдущих обращений его коллег», – объяснил Алексей Жуков.

Существует такое понятие, как «косвенное подтверждение дохода», заметил Александр Львов. Некоторые банки разрабатывают статистические модели, которые позволяют прогнозировать по клиенту его ожидаемый доход. Для этого используется информация о недвижимости, движимом имуществе, информация о том, как часто и в какие страны человек отправляется на отдых.

«Понимание того, какими реальными доходами располагает клиент, позволят более точно рассчитать кредитный лимит. Любая статистически значимая информация может быть использована для построения скоринговых моделей. Если модель показывает, что замужние женщины лучше соблюдают кредитную дисциплину, то подтверждение статуса заемщика может осуществляться на основе информации из социальных сетей», – пояснил финансист. Также для банков может быть полезна информация о друзьях заявителя. Если у него много друзей, которые занесены в черные списки, то это может вызвать подозрения.

Заменят ли роботы операторов в колл-центрах?

Анна Видянова



Компании и банки все активнее внедряют в свой бизнес искусственный интеллект. Большинство из них взаимодействуют с клиентами не только через социальные сети и мессенджеры, но и через роботизированные сервисы. Между тем, как отмечают в фининститутах, многие их клиенты не готовы отказываться от живого общения с операторами колл-центров.

Несмотря на развитие различных каналов коммуникаций, клиенты при обращении в банки не могут обойтись без взаимодействия с операторами колл-центров. Оно и понятно, ведь робот не поможет разобраться в нестандартной ситуации, в отличие от оператора. Поэтому многие клиенты, позвонив в колл-центр, пытаются связаться с оператором, несмотря ни на что, констатируют сами банкиры.

Цена вопроса

Можно предположить, что содержание колл-центров обходится для ВБУ достаточно дорого. В среднем в казахстанских банках число сотрудников колл-центров может варьироваться от 20 до 250 операторов. Конечно, в розничных банках масштабы колл-центра приближаются к верхней границе коридора.

«Если говорить в целом о банках, то в некоторых из них количество телефонных продавцов может доходить до 500 человек», – сообщили в «Народном банке».

Средняя зарплата сотрудников колл-центров – от 60 тыс. до 150 тыс.тенге. «Капитал.kz» подсчитал, если у каждого банка, входящего в топ-3 по активам, штат колл-центра составит 150 специалистов, а зарплата каждого оператора – 150 тыс. тенге, то расходы фининститута на оплату всего штата не превышают 22,5 млн тенге. Это около 0,5-3% от среднемесячных расходов банка на зарплату сотрудников. Стоит отметить, что эти цифры взяты из отчетов банков, опубликованных на сайте Казахстанской фондовой биржи. Таким образом, доля затрат на зарплату операторов колл-центров выглядит незначительной.

Но даже при этом банкиры стараются снизить расходы на колл-центры и одновременно улучшить коммуникации с клиентами с помощью искусственного интеллекта.

«Роботизация типовых задач в банках позволяет сократить затраты. Для примера можно привести статистику Smartlab – это сервис Voximplant для исходящих роботизированных звонков. Он гарантирует снижение расходов на содержание колл-центра минимум на 25%», – отметила начальник управления клиентского обслуживания Бейнка ВТБ (Казахстан) Зарина Рахимгалиева.

«Благодаря роботизированным системам обслуживания затраты банка на коммуникации с клиентами могут снизиться на 40%», – сообщил исполнительный директор по клиентскому сервису ДБ «Альфа-Банк» Андрей Карабиди.

«Банк или компания могут быстро почувствовать чистую экономию на затратах контакт-центра,но могут не заметить, как изменился клиентский опыт потребителя, уровень его удовлетворенности от взаимодействия с банком. Сэкономив за счет искусственного интеллекта, главное – не допустить потери в другом», – считает Андрей Карабиди.

После полноценного запуска проектов для автоматизации процессов колл-центра «Банк ЦентрКредит» планирует снизить расходы примерно на 25-30%», – сообщила начальник управления операторского центра БЦК Дана Амигралиева.

В банке уточнили, что он готовится запустить чат-бот и голосового робота. Подобные проекты позволят около 50% запросов клиентов перевести на полную автоматизацию.

«Капитал.kz» также решил выяснить, сколько стоят роботизированные сервисы.

«Цена услуг по роботизации зависит от выбранного поставщика, разработчика. Стоимость создания и внедрения роботизированного сервиса может колебаться от 3 млн тенге ($7,9 тыс.) до 60 млн тенге ($158,7 тыс.)», – заметила Зарина Рахимгалиева.

Тренд на биометрию

Одна из интересных тенденций в России – использование биометрических данных при работе с клиентами. В 2018 году в стране начала работать Единая биометрическая система (ЕБС), созданная «Ростелекомом» по инициативе Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций и Центрального банка РФ. Биометрическая платформа будет использовать для идентификации голосовой профиль и фотоизображение. Банки и компании, подключившись к этой базе, смогут удаленно идентифицировать своих клиентов.

Распознавание будет вестись с использованием Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) и подтверждаться данными в ЕБС. Предполагается, что за счет распознавания голоса и фотоизображения клиенты смогут проводить некоторые банковские операции, не посещая офисы фининститутов.

По сообщениям российских СМИ, «Ростелеком» вложил в создание биометрической системы около 250 млн рублей ($3,8 млн). Еще 1,5 млрд рублей ($22,6 млн) планируется инвестировать в ее развитие в ближайшие пять лет.

В Казахстане тоже идет речь о создании биометрической базы данных, схожей с ЕБС, но пока что только с использованием фотографий заемщиков. Ожидается, что помощью фотобазы банки смогут бороться с мошенническими схемами.

Внедрять голосовых консультантов в процесс обслуживания компания Kcell начала чуть более 2 лет назад, и этот инструмент себя полностью окупил. «Голосовые помощники распознают живую речь и помогают абонентам с часто возникающими вопросами. Количество потерянных вызовов сократилось в три раза, а число абонентов, которые ждали связи с оператором менее 1 минуты, увеличилось на 35%», – сообщил оператор.

В Beeline Казахстан также запланировали внедрить голосового помощника во второй половине 2019 года. Кроме того, компания активно вводит в свой сервис систему Digital Window, которая помогает к поиском и получением нужной информации. Например, если система видит, что клиент совершает много звонков за рубеж, то при звонке в справочную службу ему предложат именно эту услугу с возможностью мгновенного подключения. При общении абонента с живым оператором система сделает то же самое. Сотруднику колл-центра поступит уведомление с просьбой предложить абоненту актуальную услугу в конце диалога, уточнил оператор.

Банки не намерены сокращать колл-центры

Несмотря на развитие диджитал-каналов, некоторые банки не намерены «сжимать» колл-центры. Банк ВТБ (Казахстан) планирует увеличить штат колл-центра на треть, ДБ «Альфа-Банке» не будет сокращать этих сотрудников в ближайшие 2-3 года, «Банк ЦентрКредит» тоже этого не планирует.

Заменят ли роботы операторов?

Какими будут колл-центры будущего? Зарина Рахимгалиева считает, что полноценно «мыслящие» программы появятся в колл-центрах еще нескоро.

«Как выяснили исследователи из Корнуэльского университета, самые совершенные AI-платформы вроде Google AlphaGo уже могут неплохо справляться с узкими специфическими задачами, но даже они еще не дотягивают по общим интеллектуальным способностям до уровня шестилетнего ребенка. Между тем, ход событий подсказывает, что в ближайшем будущем ни операторы, ни голосовое общение никуда не исчезнут. Кстати, характер этих коммуникаций меняется уже сейчас», – отметила она.

Дана Амигралиева приводит выводы издания Gartner.

«По данным Gartner, к 2020 году 85% клиентов будут обслуживаться без вмешательства человека. Эти цифры, конечно же, очень высоки и более применимы к США и странам Запада. Однако такая же тенденция, думаю, намечается и в странах СНГ и, конечно же, в Казахстане», – резюмировала она.

Децентрализация Bitcoin и Ethereum смещает Ripple

Дмитрий Чепелев

За прошедшую неделю криптовалютный рынок немного отошел от февральской спячки и продемонстрировал признаки умеренного роста. Как обычно бывает, Bitcoin довольно уверенно пошел вверх, потянув за собой остальные криптовалюты. И хотя общий недельный рост рыночной капитализации составил менее 10%, некоторые криптовалюты из топ-10 продемонстрировали более уверенный рост, который привел к рокировке в группе лидеров индустрии. Кроме того, официальная цифровая валюта криптовалютной биржи Binance BNB Coin стремительно подорожала в цене и вырвалась в топ-10 криптовалют. Токен BNB стабильно наращивал стоимость на протяжении долгого периода времени, при этом на прошлой неделе, когда было официально заявлено, что 20 февраля 2019 года состоится запуск тестовой версии собственной блокчейн-сети Binance, стоимость BNB резко возросла на 17%. «Наконец у нас есть дата. Начало публичного тестирования запланировано на 20 февраля. Мы говорим пока о тестовой сети», – сообщил CEO Binance Чанпэн Чжао. При этом стоит отметить, что рост криптовалюты BNB за прошедшие 30 дней составил около 70%, что является восхитительным результатом при текущем состоянии рынка. Напомним, что биржа Binance планирует запустить в ближайшем будущем собственный блокчейн и основанную на нем децентрализованную биржу. Помимо этого, Binance планирует реализовать на базе своего блокчейна площадку для проведения ICO.

В то время как Binance строит планы по оптимизации торговли криптовалютами, биржа SIX Swiss Exchange, расположенная в Швейцарии, готовит к запуску блокчейн-платформу для торговли акциями компаний. «В настоящем покупатель акции становится ее фактическим владельцем лишь через несколько дней. При этом сама сделка занимает считанные секунды, однако после этого должны быть произведены расчеты и иные транзакции. Если же все это осуществлять в рамках одной цифровой биржи, то процесс займет всего несколько секунд. Такой подход делает рынок более эффективным, устраняя различные системные риски», – заявил руководитель биржи Йос Дийссельхоф. Запуск биржи, которая может изменить то, как люди инвестируют в акции, запланирован на начало лета 2019 года.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка увеличилась, прибавив 7,22%, и на утро среды, 13 февраля 2019 года, составила $121,7 млрд против $113,1 млрд неделей ранее.

1. Bitcoin (BTC). В очередной раз «первая криптовалюта» демонстрирует резкое изменение цены в середине недели. На этот раз «цифровое золото» оседлало восходящую волну и вместе с ней вывело криптовалютный рынок из двухнедельного застоя. В случае если стоимость Bitcoin суммеет удержаться на отметке выше $3560, инвесторы в скором времени смогут стать свидетелями дальнейшего роста до $3800.

В то время, пока «первая криптовалюта» доллар за доллром отвоевывала потерянные позиции, канадская финансово-аналитическая компания Canaccord Genuity Group опубликовала исследование на тему актуального состояния сети Bitcoin. Исследователи пришли к выводу, что по состоянию на начало 2019 года ни один из майнинговых пулов не контролировал более 20% совокупных майнинговых мощностей сети. При этом лишь 5 пулов контролировали от 10% до 20%, остальные держали под контролем мощности менее 10%. Аналитики называют растущую децентрализацию сети крайне позитивным явлением, которое свидетельствует о ее взрослении.

На утро среды, 13 февраля 2019 года, стоимость BTC составила $3661, что на 5,63% больше, чем на конец прошлой недели. Рыночная капитализация «цифрового золота» выросла до $64,2 млрд. При этом доля Bitcoin в общей рыночной капитализации на фоне еще большего падения остальных криптовалют практически за неделю опустилась на 0,8% и составила 52,7%.

2. Ethereum (ETH). За прошедшие семь дней «цифровая нефть» успешно потеснила Ripple и вернулась на свое традиционное второе место в рейтинге криптовалют по рыночной капитализации. Резкому росту цены эфира предшествовала активация «бомбы сложности», которая ограничила суточную эмиссию Ethereum на уровне 13000. После активации в скором времени хардфорка «Константинополь» суточная эмиссия составит 13400 ETH, притом что вознаграждение майнерам снизится с 3 ETH до 2 ETH.

На утро среды, 13 февраля 2019 года, стоимость «цифровой нефти» выросла до $122 на 1,9%. Совокупный рост цены по итогам недели составил 14%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка выросла до 10,6%.

3. Ripple (XRP). Несмотря на сданное второе место, положение Ripple сложно назвать удручающим, ведь произошедшая рокировка была скорее результатом резкого роста Ethereum, чем падения Ripple. «Банковская криптовалюта» достаточно крепко держится за отметку 0,30$, а перспективные связи с консорциумом R3 и недавнее косвенное партнерство со SWIFT может стать фундаментом для дальнейшего роста. Тесные контакты Ripple Labs с банковским сектором в очередной раз стали достоянием общественности, когда на прошедшей неделе американский стартап SendFriend привлек финансирование на $1,7 млн. Среди основных инвесторов были замечены такие гиганты, как банк Barkley's и корпорация Mastercard. SendFriend осуществляет трансграничные переводы при помощи токена XRP, и благодаря этому комиссии сервиса на 65% меньше, чем в среднем по индустрии.

Главный стратегический директор Кори Джонсон покинул компанию на прошлой неделе. «В прошлом году Кори уволил представлял Ripple Labs инвесторам, прессе и регуляторам. Однако в связи со сложившейся рыночной конъюнктурой было принято решение об упразднении должности», – заявили в пресс-службе. Однако стоит отметить, что заявление пресс-службы прозвучало двусмысленно и может свидетельствовать как о том, что при текущих ценах институциональные инвесторы сами приходят покупать XRP, так и о том, что при падающем рынке активное продвижение не дает существенных результатов.

За прошедшую неделю стоимость Ripple выросла на 2% и на утро среды, 13 февраля 2019 года, составила $0,304, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка незначительно снизилась и составила 10,3%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 6 февраля по 13 февраля 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 6 февраля по 13 февраля 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	6 фев **2019 г.**	13 фев **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**3466**	$**3661**	**+5,63%**
2. Ripple **(XRP)**	$**0,298**	$**0,304**	**+2%**
3. Ethereum **(ETH)**	$**107**	$**122**	**+14,02%**
Общая кап-ция (млрд)	$**113,5**	$**121,7**	**+7,22%**

Судебное финансирование: есть желание судиться, но нет возможности

Аскар Калдыбаев, кандидат юридических наук, LL.M., Толеген Дон, юрист

Разрешение спора по взысканию убытков в суде или арбитраже требует финансовых ресурсов. Подавая в суд исковые заявления, компании выплачивают государственную пошлину в размере трех процентов от суммы иска. Например, если иск большой, на 300 млн тенге, то размер выплачиваемой пошлины будет составлять 10 млн тенге. И это не предел, поэтому желание инициировать подобное судебное разбирательство должно совпадать со способностью компании оплатить издержки, необходимые для ведения судебного процесса. Но это не всегда возможно. И вот здесь на помощь может прийти инвестор, финансирующий судебные разбирательства.

Как мы упомянули, помимо пошлины с высокой долей вероятности могут возникнуть расходы на услуги дорогостоящих юристов, на экспертизу и прочие организационные расходы. Ну а если иск планируется подавать за рубежом, то расходы значительно возрастут. Например, минимальная сумма расходов для рассмотрения дела в арбитраже Международной торговой палаты в Париже с участием одного арбитра может составить $150 тыс.

Что такое судебное финансирование?

Судебное финансирование является динамично развивающейся практикой в западных странах, когда лицо, не имеющее отношения к возникшему спору, однако имеющее достаточно денежных средств, предоставляет истцу финансовую поддержку – выплачивает за него судебные издержки. При этом в качестве условия своей помощи инвестор указывает право получить некую долю от присужденной истцу суммы.

С точки зрения экономической целесообразности судебное финансирование для инвестора является привлекательным вложением, поскольку оно не связано с рыночными циклами и связанными с ними рисками. Судебный процесс не зависит от изменений денежно-кредитной политики или потрясений на финансовых рынках. При таком низком риске судебное финансирование обеспечивает инвесторам высокую доходность. Инвестиции в судебные разбирательства часто дают двойную отдачу.

Так, например, согласно опубликованной в Financial Times информации, компания IMF Bentham с 2011 по 2017 год профинансировала 166 дел. При этом девять дел, разрешившихся в 2017 году, принесли судебному инвестору $82,9 млн при вложенных инвестициях в размере $43,3 млн.

Известно об успехе другой известной компании Burford. Говорится, что она продала в 2017 году свое право на одно из арбитражных решений за $107 млн, при изначально вложенных $1,4 млн. Таким образом, возврат инвестицией Burford составил 736%.

Однако как в одном, так и в другом случаях прибыль от вложенных компаниями инвестиций не была мгновенной. Судебные разбирательства по указанным делам были инициированы в 2011 году.

Для финансово благополучных компаний, имеющих достаточно денежных средств для покрытия судебных издержек, возможность избежать затрат при неблагоприятном исходе судебного дела также является очень привлекательным раскладом. Перенаправляя расходы на судебные издержки, которые часто выходят за пределы установленного операционного бюджета, на третьих лиц (инвестора судебных издержек), истец получает возможность использовать капитал на иные цели своего бизнеса.

В США сектор финансирования судебных дел оценивается примерно в $10 млрд. За последние два года было создано около 30 фондов для инвестиций в судебные процессы. Эти новые средства привлекли более $2 млрд. В Англии по сравнению с 2017 годом в 2018 году рынок финансирования судебных процессов вырос на 743% и составил 1,5 млрд фунтов стерлингов.

За рубежом крупные инвесторы предпочитают участвовать в финансировании антимонопольных споров, споров по ценным бумагам, в сфере интеллектуальной собственности, споров по договорам, исполнения арбитражных решений

Естественно, инвесторы финансируют не все предлагаемые компаниями споры. Кредиторы имеют специалистов, которые тщательно анализируют дела с учетом различных факторов для оценки риска неблагоприятного исхода. Для скоринговой модели важно то, насколько очевиден ущерб, какие имеются доказательства для обоснования требований истца, какие контраргументы может привести сторона ответчика, какова вероятная продолжительность разбирательства, необходимы ли дополнительные вливания, имеет ли ответчик активы, чтобы исполнить решение суда.

Каковы перспективы применения судебного финансирования в Казахстане?

В Казахстане вопрос финансирования судебных расходов законодательно не урегулирован. Нет и широкой практики его применения. Нам известен лишь один случай, когда Harbour Litigation Funding профинансировала участие АО «Казахстан Газы» в английском суде с требованиями к бывшим акционерам. Так как решение было принято в пользу компании, ожидается, что инвестор получит прибыль в размере $260 млн.

Несмотря на отсутствие практики, имеется определенный потенциал для развития этого механизма. Согласно статистике Верховного суда Казахстана, количество оконченных дел в судах растет из года в год. В 2015 году их было 680 778, в 2016-м – 764 962, а за 10 месяцев 2017 года – 724 577 дел. То есть за общим ростом количества споров возможно увеличение количества споров, нуждающихся в судебном финансировании.

При общей нестабильной ситуации в экономике, в том числе в банковском и строительном секторах, вложения в судебное финансирование могут быть гораздо выгоднее любых других инвестиций.

Между тем, инвесторам требуется предсказуемость судебных решений, когда от споров определенной категории ожидаются определенные решения. Коррупция в судебной системе делает непредсказуемым исход судебных разбирательств и, следовательно, значительно повышает риски инвесторов. Таким образом, широкое применение судебного финансирования может стать популярным при повышении качества правосудия в стране и при наличии реальной независимости у судей.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ ЗАДОЛЖАЛИ ПО КРЕДИТАМ 6 ТРЛН ТЕНГЕ

К началу 2019 года совокупная ссудная задолженность казахстанцев перед финансовыми институтами, по данным ПКБ, достигла 6 трлн тенге. Все большим спросом пользуются потребительские кредиты без залога: их удельный вес в структуре займов за год вырос с 49,7% до 54,1%. Еще одна тенденция — стремительный рост онлайн-кредитования. В структуре выдач розничных кредитов доля компаний, кредитующих онлайн, составила по итогам 2018 года уже 2,5% — на 0,8 п. п. больше, чем в 2017 году. Выросла и доля микрокредитования: так, МФО занимают 5,2% против 4,6% годом ранее. Удельный вес ББУ РК, наоборот, уменьшился с 93,2%, до 92,2%. Напомним, с 16 июля 2018 года вступили в силу поправки в законодательство по регулированию онлайн-кредитования, согласно которым годовая эффективная ставка вознаграждения по договору займа не может превышать 100% от суммы выданного займа, в том числе в случае изменения срока возврата займа. В связи с этим средняя ставка на рынке составила 0,21% в день. Минимальная ставка в день — 0,19%. Такие условия предлагают 5 компаний. Максимальный срок варьируется от 21 (moneybox.kz и zaimer.kz) до 90 (moneyman.kz) дней. Максимальная сумма в сегменте — у dengiclick.kz: до 300 тыс. тенге. Популярную максимальную ставку в 200 тыс. тенге предлагают сразу 7 компаний. Выдачу кредитов онлайн предлагают и банки. Онлайн-заем готовы выдать Altyn Bank, Capital Bank (для Алматы и Астаны), Kaspi Bank и Сбербанк. **(ranking.kz)**

МИНФИН РАЗМЕСТИТ СУКУК НА БИРЖЕ МФЦА

Министр финансов Алихан Смаилов сообщил, что Казахстан планирует разместить сукук (исламские ценные бумаги) на бирже МФЦА в ближайшие два года. «Что касается еврооблигаций, то пока планов в настоящее время не имеется. Что касается сукук, то планы есть. В ближайшие два года мы планируем с такими бумагами выйти на биржу МФЦА. С одной стороны, это развитие биржевой торговли на МФЦА, с другой стороны – это сигнал для международных инвесторов. И это бенчмарк для корпоративного сектора, что Казахстан будет участником мирового рынка исламского финансирования», - рассказал министр. Он пояснил, что такое размещение необходимо делать нужно», - заключил глава ведомства. Ранее премьер-министр Бакытжан Сагинтаев на пленарной сессии форума Astana Finance Day заявил, что Международный финансовый центр «Астана» станет региональным хабом исламского финансирования. «Еще одной особенностью финансовых услуг МФЦА является содействие развитию рынка исламского финансирования. Уже сейчас на базе МФЦА совместно с Азиатским Банком Развития и Исламским Банком Развития создана необходимая правовая и регуляторная среда. До конца этого года будет произведена эмиссия государственных исламских ценных бумаг — сукук», — рассказал Бакытжан Сагинтаев. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТПОТЕНЦИАЛ РК ОЦЕНИЛИ ДО $100 МЛРД

Инвестиционный потенциал Казахстана составляет до $100 млрд, из которых только в несырьевые отрасли может быть вложено до $40 млрд прямых иностранных инвестиций в течение следующих 10 лет. Об этом говорится в докладе BCG «Инвестиции в Центральную Азию: один регион, множество возможностей». Казахстан, согласно мнению авторов документа, закрепил за собой прочное лидерство среди центральноазиатских стран по большинству критериев экономического и социального развития, добившись за период с 2008 по 2018 год значительных успехов по многим параметрам. Так, доли ВВП Казахстана в регионе составляет около 60%, а показатель ВВП на душу населения – $8837. По данным составителей доклада, это самый высокий показатель среди стран региона. При этом в 2008-2017 годах совокупный объем прямых иностранных инвестиций в новые проекты в РК достиг $82 млрд. **(kapital.kz)**

В НАЦБАНКЕ ОБОЗНАЧИЛИ ПРИЧИНЫ УКРЕПЛЕНИЯ ТЕНГЕ

В январе 2019 года месячная инфляция составила 0,5%, годовая инфляция замедлилась до 5,2%, а текущий уровень базовой ставки при отсутствии шоков будет обеспечивать формирование инфляции внутри нового коридора 4-6%. Курс тенге к доллару укрепился с начала года на 1,4%, рассказал глава Нацбанка. По состоянию на 8 февраля курс тенге составил 378,73 тенге за доллар. «Это происходит на фоне благоприятной конъюнктуры на рынке нефти и укрепления российского рубля», - сказал он. Глава фингрегулятора отметил, что Нацбанк продолжит придерживаться режима свободно плавающего обменного курса. Объем нетто-интервенций Нацбанка на валютном рынке в январе 2019 года был равен нулю. «Золотовалютные резервы Национального банка на конец января, по предварительным данным, составили $30,6 млрд, актива Национального фонда – $58,2 млрд. Общие международные резервы составили $88,8 млрд», – рассказал глава фингрегулятора. Он подчеркнул, что впервые с 2014 года счет текущих операций за календарный год сложился с профицитом в $0,9 млрд, что подтверждает улучшение макроэкономических тенденций и будет оказывать положительное влияние на курс тенге. **(kapital.kz)**

Агрис Прейманис: Важно создать экосистему, которая поможет компаниям работать

Аскар Муминов

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – один из институтов, который активно поддерживает развитие экономики Казахстана путем инвестиций в альтернативную энергетику, частный сектор и инновационные проекты. Банк намерен развивать экосистему стартапов и поддерживать новые перспективные направления экономического развития республики. О проектах, поддерживаемых ЕБРР, перспективах частного сектора в РК, применении стандартов ЕС и ОЭСР и участниках конкурса EY «Предприниматель года 2018» корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» поговорил с главой офиса ЕБРР в Казахстане Агрисом Прейманисом.

– Европейский банк реконструкции и развития активно поддерживает проекты «зеленой экономики» в Казахстане. К примеру, в 2018 году банк частично профинансировал проект строительства солнечной электростанции «Номад» в Кызылординской области. В чем интерес ЕБРР в развитии альтернативной энергетики в РК?

– 2018 год был в целом успешным для ЕБРР в Казахстане, мы профинансировали 26 проектов на общую сумму в $540 млн, причем большинство проектов финансируется в тенге. Поддержка «зеленой экономики», возобновляемой энергии – это одна из тех сфер, которую ЕБРР выделяет как приоритетную в республике. В прошлом году мы профинансировали 5 проектов в области солнечной энергетики по всему Казахстану, задействованы спонсоры из Китая, Германии, Франции, Великобритании.

Мы рады, что благодаря совместной работе с министерством энергетики удалось создать регулятивную базу по финансированию таких проектов. Это важно, в свете изменения климата, тех обязательств, которые взял на себя Казахстан в рамках выполнения Парижского соглашения. Сама сфера возобновляемой энергетики приоритетная в Казахстане, люди удивляются, что в стране, где высокая доля нефти в экономике, так много внимания уделяют альтернативным источникам. Мы видим значительную поддержку главы государства, правительства этой сфере.

У нас обширные планы на 2019 год. Раньше подобные проекты финансировались по единому тарифу, а сейчас успешно реализуется система аукционов. И проекты, над которыми мы работаем, выбраны по новому подходу.

– Известно, что ЕБРР также уделяет много внимания поддержке реального сектора и частного предпринимательства в Казахстане. Могли бы рассказать об этом более подробно.

– Поддержка частного сектора – один из ключевых приоритетов ЕБРР в Казахстане. Если посмотреть на наш портфель в республике, то он составляет примерно $2,7 млрд, около половина этих проектов завязаны на частный сектор. В 2018 году большинство проектов, которые ЕБРР профинансировал в Казахстане, фокусировались на частных компаниях, причем как местных, так и иностранных.

Что касается прямых иностранных инвестиций, много успешных проектов осуществляется с частными компаниями в энергетике, транспорте и корпоративном секторе, также поддерживаем частные компании через банки. Мы даем ресурсы БВУ, для того чтобы они кредитовали малый и средний бизнес.

Это поддержка МСБ не только в крупных городах, но и в регионах. Есть программы, которые заточены на МСБ, а есть направленные на поддержку женщин-предпринимательниц, то есть финансируется предприятие, где главный руководитель или собственник – женщина. Речь идет не только о финансировании, но и об улучшении навыков.

С сентября 2013 года ЕБРР подписал 19 кредитных соглашений с партнерскими финансовыми институтами в рамках программ поддержки предприятий МСБ и женского предпринимательства на общую сумму 92,8 млрд тенге.

2018 год был в целом успешным для ЕБРР в Казахстане, мы профинансировали 26 проектов на общую сумму в $540 млн, причем большинство проектов финансируется в тенге. Поддержка «зеленой экономики», возобновляемой энергии – это одна из тех сфер, которую ЕБРР выделяет как приоритетную в республике

У нас есть офисы в Алматы и Астане, а также в пяти регионах Казахстана, и уже на местах мы активно работаем с малым и средним бизнесом, помогаем улучшить деловые навыки предпринимателям. У нас совместные проекты с Правительством Казахстана, ТШО, Shell, механизм таков – они дают деньги, чтобы ЕБРР помогал малым и средним компаниям в регионах по улучшению навыков. Преследуется цель, чтобы сам регион стал богаче, и, возможно, эти компании будут поставщиками для ТШО и Shell.

– Однако, наверняка, есть и проблемы в вопросах поддержки частного предпринимательства в РК. Какие бы ключевые проблемы вы выделили, и где Казахстан все еще не дотягивает в этом вопросе до стандартов ЕС и ОЭСР?

– Если говорить об общей бизнес-среде и реформах, которые проводятся в стране, то немаловажно отметить тот успех, который достигнут в Казахстане. Конечно, проблемы остаются, как и в любой другой стране, но все больше дискуссий, когда мы говорим об улучшении бизнес-среды, возможности привлечения финансов, становятся более сфокусированными, более точечными.

Как пример, мы сейчас много работаем с правительством по улучшению регуляторной базы возобновляемой энергетики, это нужно делать для того, чтобы компании, которые финансируют проекты в данной сфере, видели коммерческие выгоды. Такая же работа проводится в секторе ГЧП. Есть высокие стандарты, которые необходимо внедрять, чтобы привлечь серьезные компании участвовать в таких проектах.

Все больше дискуссия сдвигается от обсуждения законодательной базы, регуляторной среды к созданию в Казахстане необходимой экосистемы. Какой бы не была бизнес-среда в стране, очень важно создать экосистему, которая помогает компаниям работать. Все больше в Казахстане мы обсуждаем подобные вопросы

– Сейчас также много говорится о создании экосистемы стартапов. Какие проблемы в этой сфере вы могли бы выделить?

– Конечно, говоря о поддержке различных секторов экономики, необходимо исходить из специфики каждого из них. Если мы говорим об иновативных стартапах, то здесь финансирование не самое главное.

Само государство, различные фининституты, местные и зарубежные инвесторы, в том числе ЕБРР, готовы финансировать сферу стартапов и венчурного капитала. Недостаточные объемы поддержки опять же завязаны на вопросы экосистемы, которая необходима для развития этих компаний.

Сейчас все больше понимания, что нужно для сектора. Мы видим, что сектор обсуждается все больше, например, не сравнить с тем, что было 5 лет назад, когда мало кто что понимал. Теперь же качество обсуждения становится все выше, приезжают специалисты из «Силиконовой долины», из Китая, и создается общее понимание рынка Казахстана, что деньги это важно, но это лишь малая часть, чтобы развить сектор.

Когда мы говорим о стартапах в Казахстане, здесь нужно учитывать конъюнктуру экономики, 18 млн человек – это не самый большой рынок, понятно, что доступны соседние рынки, но все-таки реальное развитие стоит ожидать в сфере, где Казахстан себя уже проявил – это сектор недропользования.

Здесь также идет борьба за инновации. Все инвестиции ЕБРР завязаны на развитие конкурентоспособности компаний, корпоративного управления, стратегий. В сфере поддержки стартапов мы придерживаемся тех же принципов.

Очень важно создавать правильную мотивацию для компаний, которые получают финансовую поддержку от правительства. Стандарты не являются самоцелью, в конце концов, это вопросы конкурентоспособности, создание бизнес-среды, регулятивной базы, которая привлекательна для компаний, инвесторов, нужно налаживать интеграцию с другими рынками.

– Как вы оцениваете меры по цифровизации экономики Казахстана?

– Цифровизация – это то направление, без которого конкурентоспособную экономику не построишь. То, что я вижу в Казахстане, – это много точечных проектов, в таких секторах как недропользование. Компании в пилотном проекте меняют работу на производстве, внедряются новые цифровые технологии, и результаты действительно поражают. Мы видим улучшение эффективности на 20-30% за счет внедрения цифровых технологий.

В частном секторе также есть много проектов, которые реализует на разных уровнях правительство, например, запуск цифровизации сбора налогов в пилотном режиме. Есть очень хорошие задумки, но следующий шаг – масштабирование этих проектов как на частном, так и на государственном уровне. Это приведет к общему улучшению конкурентоспособности компаний и всего государства.

– Вы вошли в жюри конкурса EY «Предприниматель года 2018» в Казахстане. Как бы вы оценили этот проект?

– Я очень рад, что меня пригласили поучаствовать в конкурсе. Это очень нужный для предпринимателей проект, так как в Казахстане много талантливых людей, которые успешно ведут бизнес. Есть интересные иновативные компании в таких секторах, как транспорт, производство. Я бы не сказал, что был удивлен количеством проектов, ожидал такого большого наплыва. Думаю, мы увидим в будущем среди участников конкурса все больше компаний из иновативной сферы и более экспортно ориентированные предприятия.

– В целом подобные конкурсы улучшают бизнес-процессы в стране?

– Мне кажется, во-первых, это очень важно для самих предпринимателей. Быть номинантом или победителем – это новый статус для этих компаний. Победитель конкурса в Казахстане получает путевку на международный конкурс в Монако. Это важно для развития общего предпринимательства в стране. Роль победителя – это не только получать поздравления, но и возможность стать примером для других предпринимателей в Казахстане, показать, что успешный бизнес возможен.

Уставный капитал, от которого надо отказаться

Аскар Калдыбаев, кандидат юридических наук, LL.M.

По закону, для того чтобы создать коммерческую компанию, будь то ТОО или АО, необходимо сформировать уставный капитал (УК) и поддерживать его в течение всей жизни компании.

В литературе отмечается, что УК имеет следующие функции:

- защита интересов кредиторов;
- финансирование начала деятельности компании;
- обеспечение участия в доходе и управлении.

Мы хотим показать, что ни одна из указанных функций не обосновывает необходимость наличия УК у компании.

Защищает ли уставный капитал интересы кредиторов?

Функция УК по защите интересов кредиторов является наиболее упоминаемой. Говорится, что кредиторы, имеющие требования к компании, могут удовлетворить свои требования за счет УК компании.

Между тем УК не есть сумма денег, которая постоянно и неизменно имеется у компании в наличной форме или на банковском счету. Только отдельные компании, например, банки, должны иметь резервный капитал для удовлетворения требования кредиторов.

Минимальный размер УК в ТОО – 100 МРП, что составляет сейчас 252 500 тенге. Маловероятно, что данная сумма может каким-либо образом позволить удовлетворить серьезные требования кредиторов.

Более того, в соответствии с законом о ТОО субъекты малого предпринимательства могут иметь нулевой уровень УК. Тем самым в отношении этих субъектов вообще не приходится говорить о какой-либо защитной функции УК для кредиторов.

Некоммерческие организации тоже имеют право заниматься предпринимательской деятельностью, следовательно, и у них могут быть кредиторы. Но закон не требует от этих организаций создать УК. Означает ли это, что кредиторы некоммерческих организаций защищены в меньшей степени, чем кредиторы коммерческих компаний, которые должны иметь УК?

Минимальный обязательный размер УК у АО составляет 126 250 000 тенге. Это уже более серьезная сумма. Но может ли она обеспечить интересы кредиторов? Навряд ли, даже если компания будет заключать договоры на общую сумму, не превышающую размер УК. И если эта сумма, конечно, будет у АО в наличии. Именно последнее условие является спорным, исходя из следующей функции УК – обеспечение деятельности компании.

Капитал для финансирования начала деятельности компании

Данная функция УК является важнейшей. А практически и единственной. Учредители вносят деньги и иное имущество, для того чтобы оплатить расходы компании по заработной плате сотрудникам, приобретению сырья, товаров, оборудования, производственных помещений, офисов и т.д. Каждый вид бизнеса требует своих расходов.

Редко можно запустить компанию без начального капитала. Поэтому перед учредителями стоит задача по сбору этого капитала, размер которого может варьироваться, исходя из вида бизнеса, конкретных планов учредителей и множества других факторов.

Поэтому насколько правильно государству диктовать, какой размер начального капитала должен быть у компании, к примеру, у АО и ТОО? Учредители могут самостоятельно определить размер необходимого стартового капитала и также самостоятельно требовать внесение вкладов друг у друга. Это договорные отношения, в которых не должно быть места государственному регулированию, так как нет наличия публичных интересов, необходимых для защиты.

Вернемся к вопросу о том, почему формирование большого УК не может обеспечить интересы кредиторов даже в АО. Как мы отметили, учредители вносят капитал для финансирования начала деятельности компании. Все расходы будут покрываться из него. Следовательно, он будет фактически и непременно уменьшаться.

Если после истечения нескольких месяцев деятельности компания все еще не начала зарабатывать деньги и получать прибыль, а это чаще всего так, то начальный капитал однозначно уменьшиться или вообще исчезнет. Тогда о какой защите интересов кредиторов может идти речь?

Особенно ярко это можно увидеть на примере государственных АО или ТОО. Довольно часто для финансирования их деятельности государство вливает значительные суммы денег в их УК. Эти деньги обычно покрывают операционные и капитальные расходы. А так как административные расходы продолжают увеличиваться, а проекты не всегда рентабельны, то это приводит к следующему вливанию денег в УК. В итоге обозначенный в финансовых документах объявленный размер УК значительно ниже, чем размер собственного капитала таких организаций.

В связи с этим неправильной представляется норма закона о ТОО о том, что при превышении заявленного УК над собственным капиталом участники товарищества несут дополнительную ответственность перед кредиторами по долгам ТОО в сумме, превышающей УК над собственным капиталом. Полагаем, что в этом случае все участники вновь созданных компаний, которые не получают прибыль, будут нести дополнительную ответственность. А это не соответствует концепции ограниченной ответственности участника ТОО за долги ТОО.

Конечно, если активы компании снижаются, то участники могут внести дополнительные вклады. Но они будут это делать не для защиты интересов кредиторов, а для продолжения финансирования деятельности компании. Наличие и увеличение дополнительной ответственности не стимулирует участников вносить дополнительные вклады в случае, если активы компании снижаются вследствие текущих расходов.

А большой размер УК не может быть свидетельством хорошего финансового положения компании. Позитивный сигнал для инвесторов, кредиторов и партнеров может дать лишь положительный анализ ее аудированной финансовой отчетности и стратегического плана.

Привязка долей учредителей в компании к их долям в уставном капитале

В отношении функции УК по обеспечению участия в доходе и управлении полагаем, что не следует привязывать размер долей учредителей (а потом участников или акционеров) в компании к размеру их долей в УК.

О весьма призрачном фактическом наличии УК мы уже говорили. Сейчас же хотелось бы указать на то, что учредители по их соглашению должны иметь право определить размеры своих долей в компании (а не в УК). И не должны исходить из размеров начального капитала и имущественного вклада каждого из них.

Так, закон никак не реагирует на то, что в качестве вклада в капитал компании может вноситься, например, личное трудовое участие или база данных потенциальных клиентов, или широкие деловые связи у учредителя. Такие вклады сложно оценить и сложно назвать их имуществом. Между тем, если в глазах учредителей такие вклады имеют ценность и они готовы определить больший размер доли в компании для учредителя, вносящего такой вклад, то это должно быть их правом.

Более того, как мы упомянули, ТОО – субъекты малого предпринимательства – могут иметь нулевой уровень УК. На какие размеры долей в УК могут претендовать учредители в этом случае? Сколько будет составлять доля от нуля?

Учредители должны иметь право определить свои доли безотносительно к их текущим вкладам. Они могут отталкиваться из будущей ценности участия учредителя или руководствоваться иными соображениями.

Вывод

Как мы видим, концепция УК не выдерживает критики. Формирование УК не предусматривают и многие страны. О доли учредителя (участника, акционера) можно говорить не в отношении УК, а в отношении компании. Доля в компании как раз показывает ее обязательственный, а не вещный характер – право участвовать в управлении, получать дивиденды, а если компания будет ликвидирована, также требовать передачи имущества соразмерно своей доли.

Таким образом, для адекватного отражения реальных отношений при формировании начального капитала компании предлагается отказаться в законодательстве от концепции формирования и поддержания УК. Кроме того, при определении размера долей учредителей в компании предлагаем расширять диспозитивный подход – регулировать эти отношения договором, а не законом.

Бизнес-афоризмы

КАПИТАЛ

В двух случаях нет смысла злиться: когда дело еще можно поправить и когда дело уже нельзя поправить.
Томас Фуллер

Смысл жизни не в том, чтобы ждать, когда закончится гроза, а в том, чтобы учиться танцевать под дождем.
Вивиан Грин

Если каждое утро вам приходится съедать живую лягушку, весь день после этого вы можете довольствоваться сознанием, что, вероятно, ничего худшего с вами сегодня уже не случится.
Брайан Трейси

Труднее сохранить честные намерения, чем возыметь их.
Сенека

Станет ли Казахстан экспортером газа?

Аскар Муминов

В Казахстане 5 февраля 2019 года впервые были проведены торги сжиженным нефтяным газом (СНГ) в режиме двойного встречного анонимного аукциона (ДВАА) на площадке товарной биржи ETS. Торги были осуществлены в рамках реализации изменений и дополнений в Закон «О газе и газоснабжении» от 09.01.2012, предусматривающих реализацию СНГ на внутренний рынок Казахстана посредством электронных торговых площадок.

Как сообщили в пресс-службе ETS, при подготовке к запуску торгов сжиженным нефтяным газом в течение трех месяцев было обучено около 500 сотрудников – представителей 13 заводов-производителей, а также 76 газосетевых организаций (ГСО) – оптовых покупателей СНГ.

Для всех этих компаний в течение трех месяцев были проведены тестовые имитационные торги.

Согласно рекомендациям управляющего комитета ETS Commodity Exchange товарной биржей было принято 39 биржевых инструментов по СНГ на 12 базисах поставки из 14 областей и двух городов республиканского значения.

Очень важное событие

На первых торгах были выставлены заявки от продавцов на 10 базисах поставки. В то же время в интересах покупателей были выставлены 19 заявок на приобретение СНГ. По результатам торгов в рамках торговой сессии была зафиксирована первая биржевая сделка по сжиженному газу на базисе ТОО «КазГПЗ» на условиях EXW, регион – Мангистауская область.

«Это очень важное событие для нашей страны и нефтегазовой отрасли в частности. Впервые сформирован рыночный индикатор цены на организованном товарном рынке. Из-за разнонаправленности трендов цен покупателей и продавцов была заключена только одна сделка, но уже на этой неделе мы ожидаем, что на каждом базисе будет определена справедливая цена», – заявил председатель правления АО «Товарная биржа «ETS» Курмет Оразаев.

В рамках первой сделки был реализован пропан-бутан технический общим объемом 70 тонн по цене 43 345,87 тенге с учетом НДС за одну метрическую тонну.

Согласно правилам организации и проведения торгов сжиженным газом через электронные торговые площадки, организаторы торгов до начала их проведения обеспечивают интеграцию электронной торговой площадки с информационной системой уполномоченного органа.

Кто может участвовать в торгах?

Участниками электронных торгов в качестве покупателей сжиженного нефтяного газа являются субъекты систем снабжения сжиженным нефтяным газом либо их представители: газосетевые организации, промышленные потребители, владельцы газонаполнительных пунктов или автогазозаправочных станций, имеющие на праве собственности или иных законных основаниях емкости хранения сжиженного нефтяного газа общим объемом не менее 60 кубических метров с возможностью их заполнения с железнодорожных цистерн либо заключившие договор об оказании услуг по хранению и перевалке сжиженного нефтяного газа объемом не менее 60 кубических метров в месяц с владельцем газонаполнительной станции.

Мог образоваться дефицит

Низкий уровень предельных цен ведет к росту потребления на внутреннем рынке и дефициту, а также приводит к убыткам и существенному ухудшению финансово-экономического состояния собственников и производителей СНГ.

«В настоящее время министерство энергетики Казахстана приступило к реализации поэтапного отказа от госрегулирования цены оптовой продажи сжиженного газа. Важным шагом стало введение электронной торговли в отношении объемов СНГ для поставок на внутренний рынок», – отметили в пресс-службе бирже.

На первом этапе предлагается реализовывать через электронные торговые площадки 10-20% сжиженного газа, поставляемого на внутренний рынок в рамках плана поставок, с последующим поэтапным повышением доли.

Сегодня порядка 72% газа, производимого Казахстаном, поставляется на внутренний рынок. При сохранении такой тенденции дефицит сжиженного газа мог начаться уже в этом году.

Планируется, что к 2021 году государственное регулирование оптовых цен сохранится только на сжиженный газ, реализуемый населению через групповые резервуарные установки, а также для предприятий нефтехимии, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Перспективы отрасли – многообещающие

Ранее вице-министр энергетики Магзум Мирзагалиев отметил, что сжиженный газ сейчас активно используется автолюбителями.

«Заводы будут продавать газ по аукционной цене, автозаправочные станции и вообще все желающие, когда мы поэтапно перейдем, будут заходить и покупать напрямую на заводах. Поэтому мы считаем, что негативного влияния на цену здесь ожидать не стоит. Возможны краткосрочные повышения, но при этом рынок будет сбалансирован благодаря спросу и предложению», – сказал он.

Глава партии КНПК в нижней палате парламента Айкын Конуров заметил, что непосредственно начало торгов по сжиженному газу на бирже не повлечет значительных изменений, но в целом перспективы отрасли можно назвать многообещающими. При работе как на внутренний рынок, так и на внешний, все будет определяться транспортно-логистической инфраструктурой.

Искать возможности удешевления

По словам политика, сжиженный газ востребован для тех регионов, которые не охвачены газопроводной системой, а это на сегодня половина страны. Спрос на него растет, особенно для использования на транспорте. Другое дело, что существует дисбаланс цен: внутренняя стоимость значительно ниже экспортной. Это делает поставки отечественным потребителям невыгодными для производителей.

«Поэтому здесь нужно искать возможности удешевления производства и доставки, чтобы на выходе получить такую цену, которая бы покрывала издержки поставщиков, но не била по карману потребителей. Производство сжиженного газа требует больших затрат электроэнергии. Возможно, следует подумать о комплексе мер по стимулированию отечественных мощностей по производству СПГ – это способно стать хорошей альтернативой нефтяной индустрии», – сказал Айкын Конуров.

Нужна трубопроводная система

Экспорт сжиженного газа из Казахстана будет расти, данной продукцией в прошлом году особенно заинтересовалась Украина, увеличивается спрос в Китае, подчеркнул депутат. По его словам, в перспективе объемы поставок на внешние рынки ограничены будут только транспортными возможностями. В мире основные объемы торговли этой продукцией ведутся морским транспортом. Казахстану за неимением моря придется рассчитывать только на железные и автомобильные дороги, подчеркнул Айкын Конуров.

По словам главы КНПК, что касается экспорта природного газа, то здесь все определяется трубопроводной системой. Существующие маршруты дают возможность для наращивания поставок в Китай. Насколько известно, есть соответствующие долгосрочные договоренности. Этот рынок достаточно емкий, в ближайшей перспективе его хватит. Тем более что через некоторое время предстоит решать задачу заполнения нового газопровода «Сарыарка» для внутренних нужд, сказал политик.

«В целом полагаю, что газовая отрасль будет расти, на сегодня это недооцененный сектор. Если государство хочет получить дополнительный растущий источник экспортной выручки, необходимо комплексно подойти к этому вопросу, чтобы скоординировать возможности производства и транспортировки, чтобы в перспективе не сталкиваться с дефицитом или затовариванием», – подчеркнул Айкын Конуров.

Существенное увеличение экспорта

Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов отметил, что биржевые торги сжиженным нефтяным газом осуществляются в рамках программы постепенной отмены государственного регулирования цен. Переход к рыночному ценообразованию запланирован на 2020 год, но точные сроки еще будут уточняться.

Ранее правительство ограничивало максимальную оптовую стоимость газа в соответствии с Законом «О газе и газоснабжении», подчеркнул аналитик. Это приводило не только к убыткам производителей, но и увеличивался риск дефицита газа на внутреннем рынке из-за незаконного экспорта. Новые изменения в законодательстве должны полностью решить эти проблемы, считает он.

«Производство сжиженного нефтяного газа в Казахстане составляет примерно 2,6-2,7 млн тонн в год. Внутри страны потребляется около 36% от этого объема, а остальное направляется на экспорт. Я полагаю, что на первоначальном этапе отказ от госрегулирования не окажет существенного влияния на распределение этих долей», – сказал Дмитрий Лукашов.

По его словам, впоследствии рыночное ценообразование на внутреннем рынке газа может привлечь иностранных инвесторов, которые способны построить дополнительные мощности по сжижению. В этом случае можно будет рассчитывать на существенное увеличение экспорта.

Какие бонусы получают предприниматели от государства?

Микрокредитование и краткосрочные курсы

Мария Галушко

По мере развития бизнеса на определенном этапе каждый предприниматель сталкивается с нехваткой инвестиций. Собственник магазина «Madeira» Дархан Жумагазы, оказавшись в такой ситуации, недолго думая, воспользовался «Программой развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы». Одно из направлений программы предусматривает поддержку малого и среднего бизнеса. Самозанятые, индивидуальные предприниматели, планирующие открыть или расширить свой бизнес, могут воспользоваться услугой займа через банки второго уровня с участием фонда «Даму». Микрокредиты выдаются до 19 млн тенге сроком на 5 лет под 6% годовых. Для получения кредитования необходимо пройти краткосрочные курсы «Даму». Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» узнал у Дархана Жумагазы, как участие в программе помогло ему в развитии и расширении бизнеса.

Проработав на мебельном производстве 10 лет, Дархан решил открыть собственный магазин, и продавать в нем все необходимое для изготовления мебели.

«В производстве мебели есть определенные сегменты. Мебель премиум-класса отличается высоким качеством и выпускается из натурального сырья (дерево, масла и дорогие лакокрасочные материалы), что в значительной степени определяет ее цену. Мебель среднего сегмента производят из МДФ, эконом из ДСП. Эти сегменты наиболее востребованы у потребителей, потому что дешевле», – говорит предприниматель.

Проанализировав рынок, Дархан Жумагазы увидел, что ниша экономсегмента уже занята. Большое количество предпринимателей не выбирают ее из-за внушительной конкуренции. Предприниматель выбрал более свободные сегменты – средний и премиум.

«Мы решили сделать на них упор. Наши клиенты – это не покупатели мебели, а мастера, мебельщики, столярные цеха. Мы создали концепцию, чтобы заходя к нам в магазин, мастер мог найти в нем все необходимое и не собирать материалы по городу», – поясняет Дархан Жумагазы.

Первые вложения, два миллиона тенге, ушли на то, чтобы купить турецкую краску, абразивные наждачки и другие мелкие материалы. Через три месяца продажи стали расти. Предприниматель понял, что пора выходить на более дорогой сегмент.

«Мы решили, что нужно расширяться и закупить итальянскую краску. Провели анализ, увидели, кто на рынке лидер, и попробовали получить дилерство на краску от этого производителя. Для ее покупки у нас были деньги, но на сопутствующие материалы, как МДФ, шпон и другие, у нас не хватало средств. Начали искать варианты, и было решено воспользоваться поддержкой государства и поучаствовать в «Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы», где была возможность кредитования», – поясняет собеседник.

Чтобы получить кредит, необходимо соблюсти определенные условия фонда «Даму» – пройти двухдневное обучение и получить сертификат.

Дархан Жумагазы обратился сразу в несколько банков. Бизнесмен объясняет, что перед обращением важно знать, есть ли в банке неиспользованные средства по какой-либо из программ.

«Нельзя просто прийти в банк и получить консультацию. Мы сначала узнавали, в какой именно программе мы можем участвовать. Кредитовались и консультировались мы в «Нурбанке». Общий процесс занял около пяти-шести месяцев. Мы взяли 10 млн тенге под 6% годовых. Важный момент – это ваша кредитная история и гарант. Я заложил квартиру», – рассказывает предприниматель.

Первые полгода льготный период, когда не нужно выплачивать кредит. Он дается на то, чтобы предприниматель мог встать на ноги. После уже нужно следовать графику платежей.

«Мы не сразу стали выплачивать дивиденды. Сначала вкладывали всю прибыль в развитие. А после полугода стали выплачивать кредит. Заемные средства помогли мне увеличить прибыль магазина в пять раз, – продолжает Дархан Жумагазы. – Рынок постоянно меняется, и мы под него подстраиваемся. Например, у нас была договоренность с клиентом, что каждый месяц он закупает продукцию на миллион, за это мы делаем ему определенную скидку. Когда таких клиентов появилось 10, стало понятно, что нужно держать запас на складе не на 10 млн тенге, а уже на 20».

Сегодня у Дархана Жумагазы открыты два магазина в Астане и Алматы. Для развития бизнеса понадобилось около 11 месяцев.

«Правильный подход к бизнесу определяет во многом траекторию его развития. Мы выбрали свою и придерживаемся ее в работе. Не гонимся за всем подряд. Плюс необходимо знать специфику своего бизнеса. То, что мы знаем, помогает нам в развитии, – отмечает предприниматель. – Через пять лет собираемся открыть собственное производство мебели всех видов – от самого дешевого сегмента до самого дорогого. Кроме того, участвуем в партнерских программах. Например, у клиента есть цех, работу которого он хочет упростить. Мы подбираем ему оборудование, ставим технологию, выбираем материалы. Партнеры очень важны в нашей работе. Стараемся работать со всеми известными брендами и поддерживать их во всех направлениях. Продаем не только продукцию, но и свои знания».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

AMAZON КУПИЛА СТАРТАП EERO

Онлайн-ретейлер Amazon приобрел компанию Eero, которая производит роутеры для домашних сетей Wi-Fi. Условия сделки стороны не разглашают. До слияния с Amazon стартап привлек $90 млн в нескольких раундах, одним из инвесторов Eero был фонд Grishin Robotics сооснователя Mail.Ru Group Дмитрия Гришина, который принял участие в раунде на $50 млн в мае 2016 года. Основанная в 2014 году Eero производит и продает роутеры, которые работают по технологии mesh-сети и распространяют Wi-Fi через несколько точек вместо одной. Ключевые преимущества таких систем — в удобстве настройки и обеспечении равномерного покрытия сети без «мертвых зон». Один роутер Eero стоит $199 и охватывает до 1500 квадратных футов (примерно 139 квадратных метров). За $149 пользователь может купить дополнительную точку, наборы из нескольких устройств стоят от $299. Компания также зарабатывает на подписке для безопасного подключения Plus, которая стоит $99 в год и включает VPN от Encrypt.me, антивирус Malwarebytes, управление паролями через 1Password, блокировку рекламы и фильтрацию контента для детей. Покупка Eero — очередной шаг Amazon в развитии экосистемы «умного» дома, считают эксперты. В феврале 2018 года ретейлер приобрел производителя «умных» звонков Ring. **(vestifinance.ru)**

MARS ONE ПРИЗНАЛИ БАНКРОТОМ

Гражданский суд Базеля признал Mars One Ventures, коммерческое подразделение проекта Mars One, банкротом. Об этом сообщает РБК со ссылкой на издание Engadget. Компания ставила своей целью колонизацию Марса и в скором времени обещала отправить людей на эту планету. Решение о банкротстве было принято еще в январе, но о нем стало известно лишь сейчас благодаря сообщению пользователя Reddit, нашедшего документ суда. Mars One был разделен на два фонда: некоммерческий Mars One Foundation и коммерческий Mars One Ventures. Последний базировался в Швейцарии и на момент решения суда оценивался почти в $100 млн. Его единственный филиал, зарегистрированный в Великобритании, имеет менее 20 тыс. фунтов стерлингов на своих счетах, отмечает издание. Глава Mars One Барс Лансдорп отметил в беседе с Engadget, что «ищет решение» этой проблемы. Он добавил, что некоммерческое подразделение Mars One в Нидерландах продолжает работу, но «ему не хватает инвестиций». Проект Mars One запущен в 2012 году. Его создатели объявили о поиске по всему миру добровольцев, желающих стать первыми колонистами Марса. Организаторы утверждали, что получили анкеты от 200 тыс. человек. Позже список был сокращен до 100 финалистов. По плану четверо из них отправились бы на Марс уже в 2023 году. **(rbc.ru)**

REDDIT ПРИВЛЕК $300 МЛН

Социальный сервис Reddit закрыл раунд инвестиций на сумму $300 млн и достиг оценки в $3 млрд, передает CNBC. В сделке принял участие китайский холдинг Tencent, который вложил $150 млн, а также нынешние инвесторы, среди которых инвестфирмы Sequoia и Fidelity и музыкант Snoop Dogg. В предыдущем раунде в августе 2018 года Reddit привлек $200 млн при оценке в $1,8 млрд. Сооснователь Reddit Стив Хоффман рассказал CNBC, что компания постоянно инвестирует в системы, которые защищают площадку от оскорблений и другого нежелательного поведения — как для удобства пользователей, так и ради хороших условий для рекламодателей. «Когда мы говорим о борьбе за рекламные бюджеты, конечно, мы говорим о Facebook и Google, которые получают огромные доли от этих денег. Если говорить о борьбе за пользователей, мы конкурируем со всеми вещами в мире, с которыми люди проводят свободное время», - сказал основатель Reddit Стив Хоффман. Говоря об интересе Tencent к площадке, он объяснил, что китайская компания инвестирует в большое количество видеоигр — а эта категория очень популярна на Reddit. Сам Reddit заблокирован в Китае. Стив Хоффман считает, что у Reddit есть потенциал для роста за пределами США, но компания хочет, чтобы сервис идеально работал в своей родной стране с привычным языком и культурой. Аудитория Reddit, который называет себя «главной страницей интернета», насчитывает около 330 млн активных пользователей ежемесячно, из них половина — люди в возрасте 18-24 лет, в которых заинтересованы рекламодатели, говорит Стив Хоффман. Выручку Reddit он не раскрывает, но источники сообщили, что проект впервые преодолел отметку в $100 млн в 2018 году. **(vc.ru)**

ПРОДАЖИ IPHONE В КИТАЕ УПАЛИ

Объем мирового рынка смартфонов падает пятый квартал подряд – за последние три месяца 2018 года он сократился на 4,9%, о чем свидетельствуют данные аналитической компании IDC. Главной причиной сокращения продаж является китайский рынок, где с октября по декабрь продажи смартфонов упали на 9,7%. При этом одним из антилидеров рынка стала компания Apple: продажи смартфонов iPhone в Поднебесной в конце прошлого года сократились сразу на 19,9%. По итогам квартала Apple опустилась на четвертое место с долей рынка в 11,5%. На первом месте по этому показателю находится компания Huawei (29% рынка, +23,3% продаж), а далее следуют еще две местные компании: Oppo (19,6%) и Vivo (18,8%). Как отмечают в IDC, в условиях отсутствия на рынке принципиально новых смартфонов и ухудшения экономической ситуации, китайские потребители уже не готовы менять устройства каждый год и предпочитают более дешевые модели. Аналитики также напоминают, что квартальные продажи iPhone упали и в США. Как и в Китае, падение стало рекордным за всю историю существования iPhone. **(newsru.com)**

Как легендарный сыщик основал охранный бизнес

Гаухар Ануарбек

Денис Лазарев среди полицейских – личность известная. Даже легендарная. Хотя сам экс-уполномоченный ДВД Алматинской области скромничает: мол, это работа. На счету у Дениса несколько раскрытых громких убийств. Однако уважение коллег и совсем неплохая карьера не остановили мужчину, и он принял решение уйти в бизнес. Сегодня Денис Лазарев вместе с сыном основал компанию RDS Kuzet Service, которая оказывают услуги по самым разным видам безопасности. Как опыт работы в правоохранительных органах помогает делать бизнес, насколько прибыльно сегодня защищать и охранять казахстанцев – об этом предприниматель рассказал в интервью корреспонденту YouTube-канала «Персоны «Капитала».

– Денис, насколько мне известно, в органах вы проработали более 18 лет. Как созревало решение уйти в бизнес?

– После ухода из полиции передо мной встал вопрос, чем заниматься в дальнейшем. За 18 лет произошла определенная профессиональная деформация, и я решил попробовать себя в сфере безопасности. Безопасность – это товар в настоящее время, и я стал искать нишу, которая была бы близка по духу моей профессии. Так как у нас нет до сих пор закона о частной детективной деятельности, я остановился на том, чтобы открыть компанию, которая будет оказывать охранные услуги. Получил лицензию. И начали работу.

– Сегодня ваша компания оказывает услуги по абсолютно всем видам безопасности. Это и экономическая, и физическая, и кадровая безопасность…

– Причем физическая безопасность – здесь мы можем не только посты ставить, мы можем разработать комплекс нормативных документов по защите индивидуальных интересов, по защите заказчиков, любой компании. Со мной в партнерстве мой сын, он во многом разбирается, решает многие текущие вопросы.

– Как давно вы работаете?

– Первую компанию мы открыли в 2014 году. По тому же профилю сотрудничали с различными хозяйствующими субъектами, охраняли частные лица, жилые строения, особняки, квартиры, сопровождали грузы, промышленные объекты. Причем промышленные объекты сегодня мы обеспечиваем не только охраной, чтобы они там по периметру смотрели, охраняли, а именно с упором на оказание других услуг, это и проверка накладных, досмотр транспорта, сейчас это очень актуально в связи с уровнем экономических преступлений и, в принципе, с уровнем преступности.

– Давайте поймем, что предполагает экономическая безопасность? Когда любой предприниматель, если понимает, что у него, условно, дебет не сходится с кредитом, он приглашает вас для того, чтобы вы провели расследование и поняли, где идет утечка доходов?

– Слово «расследование» я бы не использовал. Это скорее небольшие разбирательство; мы ищем каналы утечек, проверяем полностью, начиная с того, что проверяем людей, кто из них склонен к воровству. Понимаем, на каком этапе деятельности случаются основные хищения, выявляем, показываем схему руководителю и налаживаем работу. Недавно вот был один очень интересный ресторан с довольно большим оборотом, активно работали, но прибыль по калькуляции не сходилась. Мы организовали полностью контроль всей цепочки, начиная с момента закупки продуктов, заканчивая тем, когда потребитель получает товар. Составили схему, определенный план. Начали двигаться и выяснили, что ущерб хозяину предприятия наносился колоссальный. Если в любом бизнесе допускается утечка прибыли в 10-15%, то здесь этот показатель составлял 50%.

– Что касается личной охраны, насколько эта услуга сегодня популярна?

– По личной охране я скажу так: у нас рынок очень своеобразный, работает ограниченное количество игроков. Это очень высокооплачиваемая работа, и привлекать персонал, который немного поучился в учебном центре, нерентабельно. Привлекают в основном бывших сотрудников спецслужб, специальных подразделений, ребят, которые имеют отличную физическую подготовку и прекрасно владеют оружием. Поэтому услуги телохранителя мы не оказываем. Для этого нужно содержать штат высокооплачиваемых людей. Но мы помогаем частным лицам в обеспечении безопасности. То есть многие наши клиенты подвергались преступным посягательствам. И если раньше у них стояла обычная, стандартная охрана, которая спит на посту и так далее, со всеми негативными стереотипами, то после того, как произошло какое-то преступление, а это может быть разбойное нападение, грабеж, кражи, – приходим мы, показываем слабые места в периметре, объясняем, как проникли, даем разъяснение, как с этим бороться. Мы также привлекаем наших партнеров – специалистов по техническим средствам, сигнализации, камерам видеонаблюдения и так далее. Один наш заказчик вообще попросил разработать инструкцию, как нужно действовать при массовых пожарах, техногенных катастрофах, при нападении, вплоть до того, что я ему в спальне определил место, где семья должна собираться в случае ЧП. До этого доходит.

– То есть можно говорить, что все навыки, полученные вами за 18 лет работы в полиции, сегодня вам служат верой и правдой.

– Все, что можно, мы используем. Я не один в органах работал, из нашего штата 6 человек – ветераны органов внутренних дел и различных спецслужб.

– Вы меня поправили, когда я назвала вас легендарным, сказали: известный. Чем известный?

– Я бы сказал так: широко известный в определенных узких кругах. Я достаточно долго работал в ДВД Алматинской области, в убойном отделе. Среди сотрудников моего возраста, чуть постарше, я известен хорошо. За застольем в честь Дня уголовного розыска меня вспоминают, поднимают за здравие чарочку (улыбается). Я около 8 лет в убойном отделе отработал, участвовал в раскрытии ряда резонансных в то время преступлений, имею за это поощрения, медалей, конечно, полную грудь не навесили, но у меня есть звание «Отличник службы в органах внутренних дел» за подписью министра за конкретное раскрытие убийства семьи Абдрахмановых. Было такое громкое убийство банкира, его жены, малолетней дочери и домработника. Проявлял активное участие, это было оценено, и ряд еще других преступлений.

– Вы не жалеете, что занялись бизнесом?

– Знаете, всему свое время. Сейчас, оборачиваясь назад, я бы даже, наверное, раньше ушел. Лучше было бы организовать свой бизнес в то время. Но раз так судьба сложилась, надо делать то, что умеешь делать, и делать это красиво.

– А ушли вы, потому что финансово не устраивала отдача в профессии?

– Я сейчас смотрю на наши правоохранительные органы: очень много негатива, очень много такой желчной злобы к полицейским со стороны населения. Где-то, может, это и оправданно. Я думаю, это часть затяжной какой-то реформы. Потому что сразу сделать из наших казахстанских полицейских бравых копов из Сан-Диего не получится, это сложный процесс. Наших полицейских страшно зашугали, они сейчас боятся любого мобильного телефона, лишнее слово боятся сказать. И как бы ни говорили, как работали мы и как они сейчас – большая разница. Мы более решительно действовали, и авторитет совсем другой был у органов.

– А сегодня у полиции авторитет братков, если вы помните то нашумевшее видео…

– Идиотов везде хватает. Поймите, сейчас говорят «полиция плохая», «нужно убрать министра». А кто будет работать? Люди, которые пришли в полицию, – это наши соседи, знакомые, родственники, они точно такие же, как мы, с такими же тараканами в голове. Этот господин, который там нес бред про братву, я сомневаюсь, во-первых, что он практиковал, скорее всего, это вечный преподаватель, живого бандита в глаза не видел. И вот от них это слышится дико и нелепо, а тем более транслировать это в Сеть. Дай возможность – дураки себя проявят.

– Давайте вернемся к вашему бизнесу. Сколько у вас сегодня клиентов?

– Для нашей деятельности этот вопрос не статичный. Криминогенная обстановка так себе: при первом всплеске доллара, при экономических колебаниях клиентов становится гораздо больше. В настоящее время у нас два крупных контракта с китайскими компаниями, есть в Алматы 6 объектов, где мы обеспечиваем физическую безопасность, включая и остальные наши услуги.

– Я понимаю, что вы – человек, умеющий скрывать нужную информацию. Тем не менее спрошу: сколько вы зарабатываете в охранном бизнесе?

– Когда мы начинали свою работу, у нас оборот был в районе 5 млн тенге в год всего лишь. Сегодня с учетом обеспечения безопасности этих больших объектов у нас около 150 млн тенге. В нашем бизнесе чистая прибыль – это 20% в лучшем случае, потому что если мы выходим на НДС и так далее, у нас много затрат, расходов. 20% – это идеально, 15% – стандартно.

– Какие основные расходы?

– Налоги, мы закупаем оружие, форменную одежду, транспорт, ГСМ, заработные платы.

– Сколько человек у вас работает?

– В настоящее время больше 120 человек. Это охрана, все сотрудники правоохранительных органов, инспекторы, которые курируют штат, административный аппарат порядка 10 человек, все остальные – «боевые штыки».

– А как вы ищете клиентов, Денис?

– Вы знаете, мы пробовали в свое время давать объявления. Но многие не понимают, что такое охрана. Ну, сидит же охранник, я с него буду спрашивать, если украдут что-то. А когда сталкиваются с проблемой, начинают задумываться. В основном к нам либо знакомые, либо через знакомых обращаются. Таким образом, мы уже порядка 15 таких серьезных проектов реализовали.

– Сориентируйте по вашим тарифам. Допустим, я – человек, который хочет обратиться к вам за помощью. На какую сумму я должна рассчитывать, чтобы оплатить ваши услуги? Допустим, физическая безопасность.

– Все будет зависеть от того, что вам надо. Когда нанимают охрану, говорят: «Мне надо, чтобы меня охраняли». Хорошо. Как? Давайте определимся с режимом дня, режимом дежурства, давайте определимся, должен ли он подпускать к вам людей, вообще за калитку кого-то пропускать, как он должен вам докладывать, что к вам пришел, допустим, родственник, должен ли быть охранник вооружен и так далее.

– Предположим, мне нужно все, что вы сейчас перечислили.

– Средняя цена по городу – примерно 500 тенге в час с вооруженной охраной, 24 часа он будет стоять в течение месяца, получается 360 тыс. тенге.

– А ваши услуги по экономической безопасности? Сколько мне будет стоить, если вы приедете на мое предприятие и выявите, где утечка прибыли?

– Здесь все зависит от размеров производства и количества использованных людей. Скажем так: от 400 тыс. до 500 тыс. тенге.

– Еще один ваш клиент – Алматинский зоопарк. Какая задача у вас стоит здесь?

– Знаете, зоопарк в глазах многих наших граждан является средоточием какого-то волшебного зла, в сощетях постоянно стоит история, по той же уссурийской тигрице, к примеру. Пишут «тут все сгнило, все пропало». Это не так. Я сейчас вникаю в ситуацию в зоопарке, хотя мы тоже пришли сюда настороженные. Нас привлекли для того, чтобы мы наладили взаимодействие между охраной и администрацией, выявили какие-то каналы экономических потерь, разработали механизм быстрой локализации негативных явлений. В общем, по убеждению руководства, здесь должен быть центр оперативных управлений. Это наша основная задача. Центр будет безостановочно и непрерывно управлять всеми процессами на территории зоопарка. Главная цель – выявление всех угроз, которые могут возникать, локализация их в такое состояние, чтобы не было больших потерь: имиджевых, материальных, не дай Бог человеческих. Здесь специфика работы, безопасность очень сильно отличается от прочих. У нас есть определенные проблемы с тем, что люди, которые сюда приходят, чересчур легкомысленны не только по отношению к себе, но и к своим детям. Были случаи, когда ребенка пытались поднести к животному, чтобы сделать селфи, бросают детей на территории зоопарка. Это сейчас пока посетителей немного, основные проблемы начнутся летом. Поэтому мы сейчас в форсированном режиме разрабатываем инструкции. С руководством зоопарка планируем провести учения по сценарию «Выход животного из клетки» и многое другое.

Сверхдоходный бизнес на семенах

Ксения Бондал

Вывести отечественное семеноводство из ямы, в которой оно находится на сегодняшний день, можно. Для этого государство создает все больше условий. Одно из них – стопроцентное возмещение затрат семеноводческих компаний на производственную деятельность, считает генеральный директор Казахстанского научно-исследовательского института земледелия и растениеводства Андрей Агеенко. Во время беседы с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz» Андрей Агеенко рассказал, что в этом сегменте можно действительно много зарабатывать и что для этого нужно делать.

– С января этого года государство на 100% субсидирует производство элитных сортов семян. Может ли это вызвать предпринимательский бум в семеноводстве?

– По крайней мере, государство создает условия для того, чтобы он начался. Но ведь производство семян – это не просто выращивание сельскокультур, речь идет о высокотехнологичном процессе переработки семенного материала. Это и лабораторные исследования, и сопровождение селекционеров. А семенной материал проходит тотальный контроль на каждом этапе. И если на каком-то из них допущена ошибка, то она станет критичной для конечной продукции. На самом деле в Казахстане немало семеноводческих компаний, но только единицы обеспечивают качество своей продукции. А если говорить о крупных селекционных центрах, то их в стране несколько. Среди них Казахстанский научно-исследовательский институт земледелия и растениеводства в Алматинской области, Научно-производственный центр зернового хозяйства имени А.И. Бараева в Акмолинской области.

– Это доходный бизнес? Какая может быть рентабельность?

– При производстве семян она может доходить до 300%. Это действительно редкая цифра, но нужны серьезный подход к управлению и хорошие научные кадры. Это один из самых прибыльных видов бизнеса. Средняя прибыльность по проектам составляет 50-60%. Кстати, неправильно говорить, мол, мы собрали урожай семян, потому что то, что берется с поля – это только материал для производства семян. Он не станет семенами, пока не пройдет все этапы очистки, выбраковки.

– Насколько затратно для компании организовать семенное производство?

– Хороший семенной завод с мощностью 5-10 тыс. тонн семян зерновых в год для среднестатистического семенного хозяйства будет стоить около миллиона долларов. Для кукурузы завод будет стоить $3-4 млн. Это без техники, без собственных полей, речь идет просто о заводе, где семенной материал доводится до нужной кондиции.

– Когда на таком заводе наступает стадия окупаемости?

– Обычно проекты в сельском хозяйстве получают финансирование по лизинговой программе, а это 7-10 лет кредитования. В этот период завод при правильном менеджменте может работать ноль в ноль, у хорошего управляющего он окупится за 3-4 года, а у плохого – никогда. Мы сейчас ведем переговоры с инвесторами по проекту производства семян по международным стандартам. Хотим, чтобы он был реализован в формате ГЧП. С точки зрения бизнеса разумно устанавливать оборудование с тем расчетом, чтобы его мощность можно было легко модернизировать. Сразу делать мегапроект на 20-30 тыс.тонн семян опасно.

– Есть какие-то ориентиры по стоимости вашего проекта?

– Переговоры с инвесторами ведутся о сумме от $800 тыс. до $3 млн. Итоговый размер инвестиций будет зависеть от стоимости оборудования. Можно, конечно, сделать hi-tech, но нужно взвешивать, окупится ли он в наших условиях.

– Вы видите для себя более перспективным внутренний или внешний рынок?

– Нужно для начала удовлетворить потребности нашего рынка, занять на нем качественную долю, потому что посевные площади увеличиваются. На сегодняшний день КазНИИ земледелия улучшил качество производимых семян, при этом уменьшил объем, но установил цену средною между уровнем в СНГ и Европе. Для нашего фермера это вроде бы дорого, но люди приезжают, смотрят на качество и покупают. То есть спрос развивается в сторону качественной продукции, фермеры хотят большей урожайности, а без хороших семян этого не достичь.

– Минсельхоз уже заявлял, что будет сокращать территорию пахотных земель под зерно и увеличивать посевные площади под рапс, свеклу, сою. Значит, в семеноводстве производители переориентируются в сторону этих культур?

– Да, потому что государство готово вкладывать в это деньги. По сахарной свекле мы не можем не то что обогнать, а даже догнать наших соседей, а тем более европейцев. У нас в институте есть минилиния по производству семян сахарной свеклы. Мы отправили несколько наших сотрудников в научное турне по СНГ, Западной Европе, чтобы они привезли образцы, а мы могли продвинуться в разработках по продуктивности семян и выпускать свои.

– То есть казахстанским производителям сложно приходится в конкурентной борьбе на собственном рынке?

– Сейчас очень много иностранных импортеров, которые завозят к нам свой семенной материал. Транснациональные компании делают на этом серьезный бизнес и по конкретным селекционным направлениям с ними пока невозможно конкурировать, потому что они вкладывают сотни миллионов долларов в исследования, разработки и производство семенного материала. Задача отечественных производителей – максимально приблизиться по качеству к тому, что производится за рубежом, но все равно самим покрыть потребность в семенах не получится.

– Какие страны активно работают в этом секторе?

– Компании Pioneer и Monsanto Company, которые были основаны в США, но присутствуют на южноамериканском, среднеазиатском, европейском рынках. Есть европейская KWS, французская Limagrain.

– Давайте вернемся к нашему производству. Во что бизнесу обходятся лабораторные исследования?

– Долгое время наука в Казахстане не финансировалась, сейчас государство стало двигаться в этом направлении. По примеру зарубежных исследовательских центров, могу сказать, для того, чтобы получить один качественный сорт семян, может быть потрачено несколько сотен миллионов долларов. Но это суммарно, потому что во время селекционной программы скрещиваются десятки тысяч сортов растений и из этой массы может «выстрелить» одно растение, которое будет соответствовать запрашиваемым параметрам.

– Основа семеноводства – научные кадры. Сколько нужно потратить денег, чтобы «вырастить» ученого?

– Стартовый уровень – высшее образование. Опираясь на европейский опыт, скажу, что в докторантуре в месяц на одного ученого тратится 3-5 тыс. евро. Это то, с чем я сталкивался, когда учился в Праге. По самым скромным подсчетам, это 18 тыс. евро в год, а докторантура длится 3 года. Сразу скажу, что за рубежом кроме бизнесменов самыми богатыми людьми являются врачи и как раз ученые, в частности селекционеры.

Адилет Нургожин: Не все замыкается только на инвестициях

Индивидуальный подход к развитию стартапа важнее денег, уверен глава технопарка Astana Hub

Айнагуль Елюбаева

В предстоящие 6 лет стартаперы страны должны привлечь гораздо больше денег, чем в прошлом году. До 2025 года инвестиции в молодые IT-проекты должны возрасти до 67 млрд тенге. А конкретно технопарк IT-стартапов Astana Hub поможет им постепенно встроиться в страновую технологичную инфраструктуру, рассказал в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» его генеральный директор Адилет Нургожин

– Как стать участником программ Astana Hub?

– На сегодняшний день любой, кто хочет создать стартап в IT-сфере, может участствовать в наших программах. На официальном сайте Astana Hub все официально расписано: как подать заявку, зарегистрироваться. В целом, все довольно прозрачно, открыто. При появлении любого проекта начинается работа с трекерами (эксперты с успешным опытом предпринимательской деятельности. – Ред.). Есть ребята из бизнеса, они начинают помогать вести проекты дальше. Но в процессе обучения многие проекты сворачиваются. Были такие участники, которые не закончили обучение, не выполняли какие-то задания, не могли реализовать планы, которые перед ними стояли, не следовали программе. Поэтому они выпали из процесса.

– Astana Hub имеет статус международного технопарка, расскажите о работе с иностранными стартаперами.

– Для казахстанских и иностранных стартаперов общие условия отбора. В июле прошлого года президент подписал закон о венчурном финансировании, в рамках которого мы имеем возможность помогать с визовой поддержкой и трудоустройством иностранным гражданам. Вместе с МФЦА мы сейчас прорабатываем общий портфель, который можем совместно выдавать. Вы знаете, что МФЦА имеет свое юридическое поле, в котором действует английское право, у них есть свои льготы, у нас есть свои. А в декабре глава государства подписал закон о налоговых послаблениях для стартапов, то есть буквально в ближайшее время мы законним соглашение подзаконных актов. Когда закон вступит в силу, казахстанские, иностранные стартапы будут иметь возможность не платить налоги в течение 5 лет.

– Как много иностранных стартаперов привлекли в Astana Hub? Насколько им интересен наш рынок?

– Есть проекты из России, Кыргызстана, Узбекистана, Таджикистана. Мы не стали акцентировать на этом внимание, потому что проекты должны говорить сами за себя. Astana Hub начал работу со многими международными технопарками. Мы подписали меморандум о совместном сотрудничестве с российским Сколково, азербайджанским технопарком и Парком высоких технологий (ПВТ) Кыргызской Республики. В рамках этого соглашения мы планируем создать некий консорциум для обмена проектами, выхода на рынки стран-партнеров, их проекты будут заходить на наш рынок, можно проводить совместные обучающие курсы, осуществлять трансфер технологий. Есть ряд проектов, которые привлекли инвесторов сингапурского венчурного фонда. Работа продолжается, в этом году мы планируем посетить еще ряд государств, в том числе США.

– Что происходит с проектами после завершения программы?

– Сами проекты остаются в нашем комьюнити, мы продолжаем с ними работать, они также участвуют во всех наших ивентах, больших крупных мероприятиях, мы говорим о них, как о наших проектах. Никто никого не выгоняет. Понятно, что если есть возможность продолжить двигаться дальше самостоятельно, они могут покинуть Astana Hub. Но в дальнейшем мы надеемся собрать действующие IT-компании в одном из павильонов на территории ЭКСПО, они будут вливаться в общую IT-индустрию, которая будет формироваться в одном месте, и двигаться дальше. Конечно, там уже не будет бесплатных офисов, но рабочее пространство будет по минимальной стоимости.

– А если стартап не привлекает инвесторов?

– Ничего страшного не происходит. Не всегда все замыкается только на инвестициях. Есть стартапы, для которых в процессе обучения мы делаем акцент на конкретном продукте, на продажах. Инвестиции больше влияют на развитие самой компании, на ее маркетинговое продвижение, но никак не идут в пользу дохода компании.

– Могли бы подробнее рассказать о проекте, которым заинтересовались сингапурские инвесторы?

– Проект «Клокстер» позволяет с помощью биометрии контролировать пребывание сотрудников на рабочем месте. Этот проект очень хорошо зарекомендовал себя на рынке, он уже работает в американской группе компаний KFC, Hardees, Costacoffee. Сейчас планируется пилотирование в одном из акиматов города. Мы сами в Astana Hub этот пилот запустили, проект очень успешный. Он привлек очень хорошие инвестиции наших венчурных фондов. Они вышли на рынок Сингапура и уже прошли первый раунд переговоров.

– Сколько заданий опубликовано в разделе «Государственные и корпоративные инновации»? И какова максимальная сумма заказа?

– Про сумму заказа я говорить не буду, потому что это внутренняя информация компаний. Заданий было не так много, поскольку работа с корпоративными инновациями началась относительно недавно. Есть прецедент работы с дочерними компаниями «КазМунайГаза», с CISCO. Но конкретно сказать, что кто-то заработал деньги за счет корпинноваций пока нельзя. Могу сказать, что 5 министерств имеют 5 цифровых послов, 5 вице-министров, которые отвечают за цифровизацию этой отрасли. Вице-министры здравоохранения, финансов, труда и соцзащиты населения, образования и науки на постоянной основе очень тесно работают с нашими стартапами. Работая с корпоративным сектором, мы понимаем, что любому стартапу на уровне тендеров будет сложно конкурировать с действующей IT-компанией. Зачастую корпоративный сектор дает точечное задание, которое интересно в рамках его работы, многие задачи не смогут масштабироваться. И мы задаемся вопросом, надо ли создавать компании только для одного раза, давать стартапам работать только в одном направлении?

– Сколько стартапов реализовано в 2018 году?

– За прошлый год было 3 программы акселерации, мы выпустили около 50 проектов, это в 1,5 раза выше запланированного. Проекты полностью прокачались. В этом году должно быть около 90 таких проектов. Это минимум, который мы должны выполнить, и есть основания полагать, что мы перевыполним план, поскольку интерес к Astana Hub растет, информация доходит до стартапов, и они понимают, что здесь можно работать, что здесь есть условия.

– А в каких сферах в основном представлены стартапы?

– Проекты разные: в области медицины, образования, интернет-бизнеса, интернет-продаж. Любой проект имеет право на существование.

– Какой объем инвестиций привлекли проекты?

– За короткий период 2018 года наши стартапы привлекли более 300 млн тенге. К 2025 году мы должны дойти до 67 млрд тенге. Это показатели не только Astana Hub, а технопарков страны в целом в рамках программы «Цифровой Казахстан».

– Насколько активно инвесторы проявляют свою заинтересованность?

– Инвесторы активно интересуются, в прошлом году на базе Astana Hub создана Ассоциация бизнес-ангелов. Это наши бизнесмены, которые хотят вкладывать личные средства и точечно работают с инвесторами. В стране начинает развиваться понятие «венчурное финансирование», создаются фонды и многим из них интересно вкладываться в проекты. Наши фонды фокусируются на первых раундах переговоров, на небольшие суммы, а для небольшого стартапа – это хорошая помощь. Венчурный бизнес за рубежом более масштабный.

– Как вы оцениваете эффективность работы Astana Hub?

– Нужно еще глубже и более детально работать с каждым проектом. Мы хотим усилить работу не только маркетинговой стороны обучения, но и помогать в юридических, финансовых, налоговых вопросах. Проект должен получить у нас полный пакет услуг. Мы изучаем потребности стартапов, постоянно общаясь с ними. Сознание молодых ребят очень изменилось, они понимают, что многие вещи можно реализовывать в Astana Hub, не обязательно идти в квазигоссектор. За этим очень интересно наблюдать.

Инвесторам предложили орошать земли

Арсен Аскаров

За счет частных инвесторов в Министерстве сельского хозяйства РК восстановят заброшенные пахотные земли по всей стране.

По словам вице-министра сельского хозяйства Ерлана Нысанбаева, желание поучаствовать в орошении земель сельхозназначения проявили несколько частных компаний, которые приступят к работе в 2019 году.

Напомним, еще в конце прошлого года правительством принята Программа развития орошаемого земледелия до 2028 года. Цель программы – увеличение площади орошаемых земель с 1,4 млн га до 3,5 млн га.

«Планируем 1,5 млн га земель переориентировать на орошаемые. К этой инициативе намерены привлечь частных партнеров, с которыми будем работать в формате ГЧП. Для реализации этого проекта бюджетные средства не потребуются», – рассказал после расширенного заседания в министерстве Ерлан Нысанбаев.

– Как на практике будет выглядеть освоение новых земель в стране в рамках ГЧП?

– Придет частный оператор. Финансовые модели полностью выстроены. Сегодня крупные казахстанские и зарубежные компании проявляют интерес к реализации данной программы. Несколько компаний на больших площадях уже готовы начать полностью отстраивать инфраструктуру для обеспечения земель полевой водой. Осталось только проработать тарифы (на воду), чтобы сделать их более привлекательными для фермеров. Мы ждем большой бизнес.

– В каких регионах будет проводиться орошение земель?

– Мы будем использовать не только земли южных и западных регионов, но и центральных областей: это Караганда, Петропавловск, Павлодар, Акмолинская область, Восточный Казахстан. По сути, во всех областях можно выращивать многие продукты. При этом водного баланса у нас достаточно.

Между тем, распахать казахстанские земли в рамках ГЧП в этом году готова компания «CTIC Consrtruction». Это дочерняя строительная компания одной из крупнейших государственных инвестиционных корпораций Китая – CITIC. Это подразделение, отвечает за привлечение инвестиций в сферу сельского хозяйства Казахстана. Там заинтересованы в инвестировании проекта реконструкции канала «Иртыш-Успенка» с подвешенной площадью 10 тыс. га в Павлодарской области.

Еще одно казахстанское ТОО «Тамас» готово принять участие в строительстве сразу после поливного сезона. ТОО будет участвовать в орошении земель в Туркестанской области на площади 25 тыс. га. Планируемая продукция: кукуруза, люцерна, хлопок, бахчевые, овощи.

«Мы уже много лет активно работаем с Минсельхозом, в частности с Комитетом по водным ресурсам. И, конечно же, нам интересна Программа развития орошаемого земледелия до 2028 года. Также мы намерены заняться растениеводством. В Туркестанской области хорошие климатические условия и мы хотим постепенно наращивать посевные площади», – рассказал «Капитал.kz» директор ТОО «Тамас» Аскар Пусурманов.

С начала реализации проекта компания «Тамас» будет осуществлять строительство водных каналов, а после завершения — эксплуатацию и техническое обслуживание растительных систем, оказывая услуги поливной воды.

«В первую очередь перед нами стоит задача составить проектно-сметную документацию, а также технико-экономическое обоснование. Возможно, как закончится поливной сезон, мы приступим к строительству поливных сетей уже в этом году. У нас есть Коксарайский контрегулятор (ЮКО), от которого надо протянуть магистральный канал до наших полей и уже с помощью насоса поднимать воду для орошения. В данном случае речь идет о поверхностных водоводах и канальной системе», – пояснил Аскар Пусурманов.

По его словам, вложенные средства в орошение участка площадью 25 га, расположенного на юге страны, окупятся через 10-12 лет.

«Так как это новое строительство, а не реконструкция, общая стоимость составит около 10 млрд тенге. Из них 2 млрд как оператор вкладывает наша компания. Мы будем привлекать международные финансовые организации для получения дешевых кредитов. В частности, АБРК готова предоставить эти средства», – отметил Аскар Пусурманов.

Единственной проблемой остается вопрос переориентации пастбищных земель в сельскохозяйственные угодья.

«Проблема заключается в том, что некоторые земли уже принадлежат крестьянам, они используются как пастбищные. Но позже эти земли будут переориентированы под поливные. Сложность в том, что эти участки нужно будет изымать у крестьян. Взамен надо будет предложить крестьянам какие-то альтернативные земли, либо же нужно будет для них создать новые условия на данных участках. На 25 тыс. га земли в Туркестанской области уже нужно порядка 60 субъектов предпринимательства», – отметил Аскар Пусурманов.

В заключение он сообщил, что сейчас правительством обсуждается вопрос тарифа по воде, предоставляемой крестьянам. После строительства новых ирригационных систем в среднем один гектар земельных угодий потребляет 5 тыс. кубов воды в сутки.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЯПОНИЯ СТАЛА ЛУЧШЕЙ ПО КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Британская исследовательская компания Comparitech составила рейтинг стран мира по уровню кибербезопасности. Его лидером стала Япония, на последнем месте из 60 возможных оказался Алжир. Как пишет «Коммерсант», на позицию стран в рейтинге влияли семь критериев, включая долю мобильных устройств и ПК, зараженных вредоносным ПО, количество хакерских атак для кражи денег, а также подготовленность страны к хакерским атакам и наличие соответствующего законодательства. В итоге каждая страна могла набрать от 0 до 100 баллов – чем меньше полученный балл, тем лучше страна защищена от киберугроз. Япония получила всего 8,8 балла. На втором и третьем месте оказались Франция и Канада, набравшие 10,6 и 11,2 балла. В десятку лучших вошли Дания, США, Ирландия, Швеция, Великобритания, Нидерланды и Сингапур. Эти страны набрали от 12 до 15,1 балла. Занявший последнее место Алжир – 55,8 балла. Отдельно аналитики назвали страны, ставшие лидерами или антилидерами по отдельным критериям. Например, в Бангладеш была зафиксирована самая высокая доля заражения мобильных устройств вредоносным ПО (35,9%). Наибольшая доля зараженных компьютеров была зафиксирована в Алжире (32,4%). Наибольшему количеству атак для кражи денег подверглась Германия, где жертвами хакеров стали 3% пользователей. Самой подготовленной к кибератакам страной эксперты признали Сингапур. **(hitech.newsru.com)**

ЛЕТЧИКОВ США БУДУТ ГОТОВИТЬ В VR

Армейской авиации США не хватает опытных летчиков. Руководство армии предположило, что использование новых технологий, включая виртуальную реальность, позволит сократить время, необходимое на начальную подготовку пилотов. По новой программе будущие летчики будут знакомиться с устройством вертолетов и расположением элементов управления в кабине в виртуальной реальности. Там же курсанты будут получать начальные навыки управления вертолетом. Предполагается, что после этого адаптация курсантов при обучении на настоящих машинах будет проходить быстрее. Командование армии США планирует сделать начальную подготовку летчиков в виртуальной реальности стандартом, если эксперимент пройдет успешно. В целом, благодаря обучению в виртуальной реальности военные планируют обучать и выпускать не менее 1,3 тыс. новых летчиков вертолетов в год к 2021 году. Предварительный эксперимент с подготовкой летчиков в виртуальной реальности был проведен в 2018 году. В нем приняли участие 20 курсантов, из которых 13 успешно завершили полный курс подготовки уже через четыре месяца. Тренажеры с виртуальной реальностью в армии США используются уже несколько лет. Благодаря этим устройствам летчики проходят обучение полетам в условиях боя, взаимодействию с наземными подразделениями, а также отрабатывают сложные боевые ситуации. **(nplus1.ru)**

БИТКОИН «ПРИНЯЛИ» 111 ГОСУДАРСТВ

По данным сервиса Coin Dance, в настоящему времени биткоин в той или иной степени легализовали 111 государств. Аналитики ресурса подчеркивают, что особое место в рейтинге занимает Нигерия, где операции с биткоином можно осуществлять, но такие сделки не соответствуют нормам местного законодательства. По последним данным, за последние 24 часа суммарный объем транзакций с использованием BTC в паре с нигерийской найрой составил около 0,03% от общего объема операций с крупнейшей цифровой валютой. В Индонезии операции с биткоином формально не запрещены, но они носят «ограниченный» характер. Во Вьетнаме можно вполне законно инвестировать средства в биткоин и хранить сбереження в таком активе, но запрещается использовать монету в качестве платежного инструмента. Полностью операции с биткоином запрещены в таких мусульманских государствах, как Афганистан, Алжир, Бангладеш, Пакистан, Саудовская Аравия и Катар. Кроме этого, использование биткоина запрещено в Боливии, Македонии и Вануату. Исследователи отмечают, что ограниченный статус носят транзакции с основной криптовалютой в Индии и Китае. **(coinspot.io)**

РУНЕТ МОЖЕТ СТАТЬ «СУВЕРЕННЫМ»

Государственная Дума РФ одобрила в первом чтении законопроект, призванный обеспечить работоспособность Рунета в случае невозможности подключения российских операторов связи к зарубежным корневым серверам Интернета. Авторами законопроекта об устойчивости российского сегмента Сети выступили глава комитета Совета федерации по конституционному законодательству Андрей Клишас, его первый заместитель Людмила Бокова, а также депутат Госдумы Андрей Луговой. Документом предусмотрено внесение поправок в законы «О связи» и «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Как говорится в пояснительной записке к документу, цель поправок — обеспечить устойчивую работу российского интернет-сегмента в случае отключения от инфраструктуры всемирной Сети. Законопроект, в частности, определяет трансграничные линии связи и точки обмена трафиком, правила маршрутизации сетевого трафика, возможность минимизации передачи за рубеж данных, которыми обмениваются между собой российские пользователи, и установки технических средств контроля за источниками передаваемого трафика. Авторы инициативы полагают, что сложилась ситуация, в которой Рунет необходимо защитить от возможных внешних угроз, которые могут возникнуть по технологическим, либо по политическим причинам. **(3dnews.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИЛОН МАСК НАЗВАЛ ЦЕНУ БИЛЕТА ДО МАРСА

Основатель и глава аэрокосмической компании SpaceX Илон Маск в своем твиттере порассуждал о возможной цене переезда на Марс для обычного человека. Он считает, что разрабатываемую компанией межпланетную ракету Starship можно будет со временем удешевить так, что путешествие на красную планету станет по карману не только миллионерам, но и представителям среднего класса из богатых стран. «Я уверен, что однажды переезд на Марс будет стоить меньше $500 тыс., а, может быть, даже меньше $100 тыс.», — написал он. По мнению Илона Маска, такая цена будет означать: большинство людей в развитых экономиках при желании смогут, продав свой дом, профинансировать переезд на другую планету. Если вдруг жить на планете им не понравится — «билет обратно будет бесплатным». Глава SpaceX также сообщил, что показанный им в начале февраля двигатель Raptor для ракеты испытан несколько раз. Нынешний прототип Starship предназначен для испытательных суборбитальных полетов, которые должны начаться в марте. Space X намеревается создать одну версию двигателя Raptor, которая будет использоваться и в ракете-носителе для запуска космических аппаратов, и в самих аппаратах для выхода на нужную орбиту и маневров. Это позволит сэкономить время на разработку и сделает двигатели дешевле. Илон Маск добавил, что цель разработчиков Raptor и Starship — «как можно раньше достичь Луны». Space X таким образом рассчитывает стать привлекательным партнером для NASA. **(hitech.vesti.ru)**

DDOS-АТАКИ СТАЛИ СЛОЖНЕЕ

В 2018 году количество распределенных атак, направленных на отказ в обслуживании (Distributed Denial of Service, DDoS), сократилось примерно на 13 процентных пунктов по сравнению с предыдущим годом, при этом злоумышленники стали всё чаще прибегать к более сложным и совершенным методам. Об этом говорится в исследовании «Лаборатории Касперского». Оно базируется на данных системы мониторинга DDoS Intelligence. По данным аналитиков «Лаборатории Касперского», в прошлом году смешанные и сложные DDoS-нападения, требующие от киберпреступников долгой и непростой подготовки, составили около 80% всего времени активности DDoS-атак, и продолжительность их растет. По мнению экспертов, такая тенденция продолжит развиваться и в 2019 году: общее число нападений будет падать на фоне роста продолжительности, мощности и эффективности атак. «Когда большинство простых DDoS-атак не оказываются успешными, у злоумышленников, зарабатывающих на подобных инцидентах, есть другие пути. Они могут перенаправить ресурсы на другие вредоносные действия. **(servernews.ru)**

БЛОКЧЕЙН ПОМОЖЕТ ФЕРМЕРАМ

Технологический гигант IBM совместно с экологической организацией Freshwater Trust и поставщиком IoT-решений SweetSense намерена в течение реального времени измерять объемы грунтовых пресных вод в дельте реки Сан-Хоакин в Калифорнии. Датчики IoT будут отправлять данные о заборах воды на орбитальные спутники и хранить точную информацию в облачном блокчейне IBM. Для автоматического выполнения транзакций в системе при соблюдении определенных условий будут использоваться смарт-контракты. «Потребители воды и регулирующие органы смогут в онлайн-режиме отслеживать использование подземных вод, что в перспективе позволит достичь устойчивых уровней закачки для торговли акциями на использование этого ресурса в штате Калифорния», — пояснили в IBM. Иными словами, фермер, который не планирует поливать свою землю в течение сезона, сможет продать водный кредит на блокчейне другому фермеру. «Блокчейн устраняет критические разрывы в доверии и прозрачности, что поможет создать надежную, масштабируемую и экономически эффективную платформу для управления запасами драгоценных подземных вод в любой точке мира», — заявил вице-президент по решениям для развивающихся рынков и директора IBM Research — Африка Соломон Ассеф. Проект финансируется совместно Фондом по водным ресурсам и Фондом Гордона и Бетти Мур, а также получит исследовательскую поддержку от Университета Колорадо в Боулдере. **(forklog.com)**

EXPLORER ПРИЗНАЛИ ОПАСНЫМ

Корпорация Microsoft признала свой фирменный браузер Internet Explorer небезопасным и посоветовала отказаться от его использования в качестве основного веб-обозревателя. Заявление сделал эксперт Microsoft по кибербезопасности Крис Джексон в опубликованной им записи в блоге Windows IT Pro. Он призвал не использовать Internet Explorer как браузер по умолчанию, мотивировав это тем, что его полноценная поддержка прекращена еще в 2015 году. Сейчас Internet Explorer не только может использоваться хакерами для взлома компьютера. Этот браузер еще и не поддерживает современные веб-стандарты. Код браузера устарел, новые версии не выходят, это делает его, фактически, бесполезным при просмотре актуальных ресурсов. Изредка Microsoft выпускает патчи безопасности для Internet Explorer, однако иногда они лишь усугубляют ситуацию. Так, выпущенное в конце декабря 2018 года экстренное обновление приводило к проблемам с загрузкой Windows на ноутбуках с малым объемом оперативной памяти. Проблема затронула мобильные ПК Lenovo. По данным StatCounter, доля IE на мировом рынке браузеров для ноутбуков и настольных ПК в январе 2019 года составила 5,74%, и это третье место в рейтинге. Он уступил лишь Firefox (9,5%) и Chrome (70,88%), но опередил Safari (5,15%), Opera (2,37%) и Edge (4,41%). **(cnews.ru)**

Как максимально «вытащить» эффективность из человеческих ресурсов

Дархан Нурумбетова

Существуют различные технологии оптимизации бизнес-процессов. На Западе популярна американская Lean-система, на Востоке используют японский Kaizen, Чья технология ближе казахстанским бизнесменам по менталитету? Какие компании в стране успешно пользуются японской моделью и насколько она эффективна, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор Kaizen center в Алматы Кумар Мусаев.

– Чем Kaizen отличается от западной философии ведения бизнеса?

– Когда японцы проиграли Вторую мировую войну, в США решили помочь им в восстановлении экономики. В1956 году ученый Эдвард Деминг – «отец японского чуда», дал им хорошие постулаты в области качества. Благодаря американской модели производство в Японии стало расти в разы, опережая производителей в США. В Америке задались вопросом: в чем секрет? Ученый Масааки Имай разъяснил философию Kaizen.

Разница между Западом и Востоком только в менталитете. Американская Lean-система заточена больше на лидерство и конкуренцию. В японской модели очень сильно развит коллективизм. В Японии считают, что успех заключается именно в коллективной работе. Но лидер есть. И Коносукэ Мацушита, основатель компании Matsushita Electric, написал, кто такой лидер: «Это тот, кто в первую очередь заботится не о себе, а о своем коллективе, о своих коллегах». Благодаря этой заботе он получает многократный эффект пользы. В американской модели лидерство выстраивается так – один должен нести флаг и указывать, как всем работать. У нас в стране есть и то, и другое.

– Каким преимуществом обладают компании, внедрившие Kaizen?

– У Kaizen две основные задачи: повышение производительности, причем наименьшими человеческими ресурсами, и качество. Кроме этого, есть философия. Она зиждется на двух мощных опорах: уважение к людям и уважение к ресурсам. Если взять нашу, казахстанскую модель, у нас уважение к старшим – это по умолчанию. В западной системе такая модель уважения несильно развита. У них заслужил уважение тот, кто заработал авторитет, у кого самые сумасшедшие результаты. Если перейти на бизнес по Kaizen – уважение, в первую очередь, к рабочим и рядовым сотрудникам.

– Как уважение к сотрудникам позволяет экономить?

– Здесь все элементарно. Из чего состоит прибыль? Это цена минус затраты. Цена диктуется рынком. Поэтому цена в рыночных условиях является константой, постоянной величиной, на которую мы повлиять не можем. Единственное, что нам остается менять – это затраты. Первое, что приходит в голову финансистам – подрезать сотрудникам зарплату, чтобы уменьшить затраты. Какой вопрос возникает у сотрудника? Его не ценят, и он уходит. И первыми уходят квалифицированные, опытные сотрудники. В целом, это бешеный отток кадров. Наши финансисты, как правило, экономят на том, что можно увидеть на бумаге. Это фонд оплаты труда. Японцы сказали: «Ребята, оставьте в покое эти затраты». Есть другие затраты, которые наносят огромный урон бизнесу.

– Что это за потери?

– Существуют восемь потерь. Это перепроизводство, излишние запасы, избыточный контроль труда, излишняя транспортировка, ожидание, потеря перемещения и дефекты, а также нереализованный творческий потенциал (вследствие надменного отношения руководства к своим сотрудникам). Именно эти потери наносят колоссальный урон прибыли.

Возьмем пример. Вы стоите в длинной очереди в супермаркете. Работают всего три кассы из 12. Вы стоите и думаете: «Они хотят продавать или нет? Почему не работают все 12 касс? Это же большой оборот». Тут же сидит кассир: то пакетик отрывает, то чеки какие-то приклеивает, получает указания от администратора. Но задача кассира – только обслуживать клиента. И вы это видите, а кассир – нет. Для него этот процесс строится на том, что он должен это делать. А по факту ценностей из 100% его действий – мизер. В итоге клиент уходит. И лишний раз он сюда уже не зайдет. Это все наносит косвенный, но большой урон бизнесменам, но они этого не видят. И задача Kaizen –показать скрытые потери. Я вам скажу на примере казахстанских предпринимателей, в 2-3 раза у них растут обороты после применения системы Kaizen.

– А кто эти предприниматели? Это руководители крупных известных компаний?

– В Казахстане Kaizen уверенными шагами пошел в 2012 году. Флагманом его применения считается Алматинский вентиляторный завод. Разные компании применяют: «Беккер» применяла, «Фуд-Мастер», Galanz Bottlers, GR Brands, BI Group. Кроме того, частные медицинские центры, швейные фабрики. У всех производительность выросла в разы.

– Расскажите на примере нескольких компаний, как они сэкономили.

– В прошлом году пришли обучаться ребята, которые только открыли цех по пошиву обуви. Максимум за смену они могли сшить 18 пар обуви, и не всегда качественно. Был брак. Сейчас вышли на 190 пар в смену. При этом они работают не торопясь и со 100 %-ным качеством. Штат тот же, то есть фонд оплаты труда не увеличивался.

Второй пример. Но он связан не с прибылью, а с жизнями людей: наш алматинский кардиохирургический центр. Ребята делали операцию на сердце 22 минуты. Среднее время. Сейчас они вышли на 15-18 минут. А значит, 10 минут – разница. И это куча времени, чтобы спасти еще больше жизней.

И еще скажу про BI Group. В среднем, на строительство 12-14-этажного дома уходит 1.5 года, если с чистовой отделкой, то все 2 года. BI Group этот срок довел до 7 месяцев. При этом качество у них не ухудшилось. Один день стройки стоит 2,5 млн тенге. Какая экономия! А эта экономия на чем скажется? Она скажется на прибыли и стоимости жилья.

– Какие минусы есть у Kaizen?

– В самой технологии минусов нет. Но в целом они есть. Kaizen – это эволюционный подход, не революционный. Он требует терпения, особенно первых руководителей. Например, в компании, где работают 70 человек, первые плоды можно будет увидеть минимум через 6-9 месяцев. Есть второй минус, который я заметил, – текучесть кадров. Когда сотрудники обучаются по данной системе, становятся востребованными системщиками, есть риски потерять таких работников. Есть случаи, когда обучили, взрастили, а его переманили на другую работу, дав хорошую должность и зарплату. Это минус для компании. Здесь нужно выстраивать корпоративную культуру.

– Дзидока, Канбан, Варуса-Каген… вы говорите на своем языке, и некоторые считают это движение сектой, сетевым маркетингом? Это так?

– Люди, которые не знают, чем мы занимаемся, они так и называют. У нас не сетевой маркетинг и не маркетинг, мы этому вообще не учим. У нас именно производственное обучение офисных, административных работников. Чтобы вы понимали, насколько это серьезно и что это не секта – этим занимаются «Казатомпром», «Казахтелеком», «Казпочта». В России есть такие компании: РУСАЛ, «Норникель», «Росатом», Сбербанк. Здесь сухая прагматика – максимально «вытащить» эффективность из человеческих ресурсов.

– Почему пошел такой тренд на Kaizen? Идет какая-то пропаганда?

– Если честно, меня этот вопрос тоже беспокоит. Я не знаю, кто запустил эту волну. В 2006 году я этим увлекся, в 2014-м массово начал пропагандировать в Казахстане, через ликбез, мастер-классы. Я часто делал это бесплатно. Задача заключалась в том, чтобы люди хотя бы узнали, что это такое. А дальше время придет для применения.

– Какую прибыль вы получаете, являясь коучем? Сколько стоят ваши курсы? Есть ли у вас собственный бизнес?

– Мы открылись чуть больше года назад. Здесь партнерские отношения. За это время мы обучили 1,5 тыс. слушателей, подготовили 30 тренеров. Последние 12 лет я был на руководящих должностях и у меня есть свой бизнес, но с Kaizen он не связан. Базовый курс у нас стоит 84 тыс. тенге на одного слушателя. Я сейчас не скажу, какая это прибыль. Но бизнес, безусловно, прибыльный. Любой консалтинг имеет хорошую маржу. Но сейчас не стоит задача зарабатывать на этом сумасшедшие деньги, необходимо массово тиражировать.

– Как относитесь к тому, что такие же Kaizen-центры будут открываться в Казахстане?

– Я хорошо к этому отношусь. У меня есть своя личная миссия – хочу сделать бережливым Казахстан. Чем больше таких людей будет, тем лучше для страны. Здесь выиграют все: и бизнесмены, и потребители, и правительство. Для госструктур эта технология тоже может применяться. Например, Kaizen заинтересовались в аппарате президента и хотят использовать ее.

Будут ли сантехники зарабатывать больше врачей?

Аскар Муминов

Рабочие специальности становятся все более востребованными в мире. Результаты опросов показывают, что в ЕС и США существует серьезный запрос на таких специалистов, как сантехники, слесари, строители, грузчики. При этом сантехники могут претендовать на уровень оплаты труда наравне с врачами среднего профиля.

По данным АО «Центр развития трудовых ресурсов», в 2018 году к топ-10 востребованных работодателями профессий в Казахстане относились: разнорабочий, слесарь, социальный работник.

В списке наиболее дефицитных профессий лидируют: подсобный рабочий (20522 вакансии), охранник (3953), медицинская сестра (медбрат) – 3683, санитар (2531), водитель автомобиля (2322), уборщица помещений (2273), помощник воспитателя (2135), грузчик (1864), уборщик производственных и служебных помещений (1733), врач общей практики (1677).

К наиболее избыточным профессиям относятся: юрист (1510 вакансий), техник-программист (706), финансист (570), экономист общего профиля (558), рабочий по благоустройству населенных пунктов (487), курьер (428), техник-технолог общего профиля (344), юрист-консультант (219), рыбак прибрежного лова (167), педагог начальной школы (146).

Диплом не панацея

Пока в Казахстане рабочие специальности не слишком высоко оплачиваются, в отличие от того же Европы, где почасовая оплата. В Казахстане до сих пор применяются советские стандарты, завязанные к проблемам с загрузкой Windows на ноутбуках с малым объемом оперативной памяти. Проблема затронула мобильные ПК Lenovo. По данным StatCounter, доля IE на мировом рынке браузеров для ноутбуков и настольных ПК в январе 2019 года составила 5,74%, и это третье место в рейтинге. Он уступил лишь Firefox (9,5%) и Chrome (70,88%), но опередил Safari (5,15%), Opera (2,37%) и Edge (4,41%). **(cnews.ru)**

В странах ЕС в среднем по рынку человек без квалификации зарабатывает лишь на 10% меньше, чем человек с высшим образованием. В среднем по миру люди с дипломом зарабатывают на 15-18% больше, чем представители рабочих специальностей.

Глобальное исследование Korn Ferry, посвященное мировому росту оплаты труда, из цикла Future of Work показывает, что по мере развития автоматизации рынок развивается и диапазон самой простой и самой сложной работы становится все больше.

Основными проблемами сегодня в мире являются дисбаланс на рынке работчей силы: обилие низококвалифицированных рабочих, чьим рабочим местам угрожает внедрение цифровых технологий, и относительно небольшой пул высококвалифицированных рабочих талантов, увеличение которого не поспевает за развитием и изменением технологий.

Сконцентрироваться на переподготовке

Управляющий консультант Korn Ferry Hay Group Ирина Чернозубова отметила, что также наблюдается, что руководители крупных корпораций продолжают делать фокус и основные инвестиции в развитие технологий, забывая о том, что успешное внедрение и выход на новый виток могут быть только при партнерстве человека и технологий.

По ее словам, при таком развитии событий уже очень скоро многие регионы, несмотря на общий рост населения, столкнутся с реальной проблемой недостатка высококвалифицированного персонала, что также повлечет за собой значительную нагрузку на увеличение оплаты этой категории персонала и как результат – увеличение нагрузки на операционные расходы компаний.

«Основная задача, которая стоит сегодня перед работодателями в разных частях мира, это сконцентрироваться на переподготовке низококвалифицированных рабочих и специалистов, а начать работать с идентификации тех, кто в большей степени готов к адаптации и обладает достаточной гибкостью мышления, чтобы быть успешным в новом мире работы и стать основой для реализации стратегии компании», – отметила Ирина Чернозубова.

По данным HR-специалистов, в настоящий момент наблюдается значительное увеличение фокуса компаний по отношению к рабочим специальностям на самых разных производственных площадках. Оборудование становится все более сложным, и на заводах развернулась настоящая борьба за квалифицированные кадры. Прежде это касается в основном именно стартовых позиций, таких как, например, операторы на производстве.

Важен практический опыт

По данным Korn Ferry, для успешного выполнения обязанностей представителям рабочих специальностей не всегда нужно иметь высшее образование, однако важен обширный практический опыт, желательно на производствах разного типа, но в сложном сегменте. Такие производственных рабочих на самом деле не так уж много, и. соответственно, рост спроса влияет на уровень вознаграждения таких сотрудников.

По данным исследования оплаты труда, базовый оклад начальника смены (бригадира) практически сравнялся с базовым окладом специалиста в офисной сфере, то есть сотрудника, обладающего высшим образованием и опытом работы до 2 лет.

Меры нематериального стимулирования

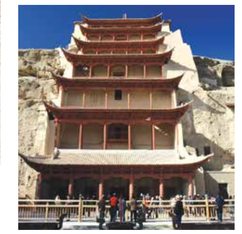
На производственных должностях сейчас также фокусируются и с точки зрения нематериального вознаграждения: как никогда уделяется внимание безопасным условиям труда, комфортному пребыванию на рабочем месте, общей атмосфере, отмечают эксперты.

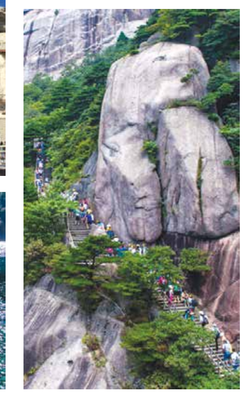
«По мере развития экономики Казахстана мы видим, что появляется больше производственных площадок, а существующие производства модернизируются. По сути, все глобальные тренды уже здесь. При этом о нехватке производственных специальностей мы слышим от работодателей уже не первый год. В рейтинге наиболее востребованных производственных лидируют уже последние 3 года», – сказала Ирина Чернозубова.

Готовность к адаптации

Пока что, в отличие от России, в Казахстане существенного роста в оплате производственных должностей не наблюдается, заметила она. Так, в этом году средний рост, который планируют компании в Казахстане, при производственных должностей составит не более 8%, что не отличается от прогноза для других категорий должностей.

Тем не менее с ростом дефицита на высококвалифицированный персонал ситуация может очень быстро измениться, сказала Ирина Чернозубова.





Неповторимый Китай: у красот есть легендарная история

Ксения Бондал

Когда появляется идея посетить Китай, то из достопримечательностей этой страны первыми на ум приходят Великая китайская стена, Запретный город в Пекине, Терракотовая армия в Сиане, Шанхай с его потрясающими небоскребами. Но это далеко не все, чем может запомниться эта великолепная страна с более чем 4000-летней историей

Покормите панд

В XX веке у китайцев существовала особенная панда-дипломатия: медведей дарили главам других государств для налаживания отношений. Сейчас панды живут в нескольких горных районах Китая, в основном в провинции Сычуань на юге страны, а в зоопарки других стран за редким исключением попадают только на условиях аренды. Путешествуя по Китаю, не увидеть один из символов этой страны собственными глазами будет ошибкой. Наверное, поэтому в город Чэнду, расположенный в Сычуани, ежегодно приезжают сотни тысяч путешественников. Здесь расположен Центр изучения и разведения больших панд, в котором живут 1864 бамбуковых медведя, это 90% от всей численности панд в мире, которых насчитывается около 2060 особей. Приезжать в центр лучше всего в 8 часов утра, когда медведи завтракают, в остальное время они вальяжно располагаются на траве или ветках деревьев, впадая в неподвижное медитативное состояние.

Взрослой особи в сутки нужно 30-40 кг бамбука. Особенным лакомством больших панд здесь является пирог из волокон бамбука, говорят, что по вкусу он похож на традиционный яблочный пирог с орехами. За каждой пандой закреплен собственный смотритель и если она переезжает в другой заповедник или зоопарк, он провожает медведя до места назначения, а затем встречает по возвращению.

Кроме больших панд в центре живут красные или малые панды. Именно они являются настоящими представителями семейства пандовых, а большие панды относятся к семейству медвежьих. То, что центр открыт для посетителей, позволяет собирать дополнительные средства на его работу. Помимо покупки входного билета гости могут сделать пожертвование в фонд защиты панд и получить на память футболку, мягкую игрушку.

Территория парка разбита на несколько зон: музеи, инфопункты, реабилитационный центр для пострадавших животных и вольеры для панд разного возраста. Поскольку площадь очень большая, то за один день посетить все вольеры сложно, лучше прокатиться по дорожкам на электрокаре.

Город под озером тысячи островов

Цяньдаоху или Озеро тысячи островов – одна из главных достопримечательностей Китая, оно возникло, когда на реке Синь Ань построили плотину ГЭС. Вода разлилась и затопила территорию площадью 573 кв. км. На поверхности остались только вершины гор и холмов, так появились 1078 островов. Чтобы оценить масштаб и красоту рукотворного озера, нужно покататься по нему на катере. Под толщей воды погребены почти три десятка городов и тысяча деревень. Те, кто решится на погружение, увидят каменных драконов, храмы, толстые стены домов. За время, прошедшее после появления островов, земля покрылась зеленью и деревьями. Сегодня более 80% всей территории занято красивыми бамбуковыми лесами, на островах обитают почти 100 видов птиц и более 60 видов животных. Местные жители дали названия островам в зависимости от того, представителя какого вида фауны там легче всего встретить.

Паломнический путь по городу богов

Лхаса, или «обитель богов», когда-то был одним из самых изолированных городов мира и всегда манил западных путешественников, но до конца XX века побывать там удавалось немногим. Эта историческая столица Тибета обладает особенной атмосферой. С какой бы стороны турист не въехал в Лхасу, на пути ему встретится священный храм Джоканг. Чтобы подобраться к нему, нужно пройти паломнический круговой путь – Барххор. Такой круговой обход является обязательной составляющей прохода к буддийским святыням. Чудесный дворец «Потала», ставший резиденцией Далай-ламы, получил это название не случайно. Это имя носит гора, расположенная в Южной Индии. Резиденция Далай-ламы представляет из себя огромное строение, которое будто бы уходит в небо. В Лхасе туристам обязательно стоит выпить чанга – слабоалкогольное ячменное пиво, попробовать шемдре – простое сытное блюдо из риса, картошки и мяса яка.

Место, где появился эликсир бессмертия

Посетив горы Хуаншань, нет нужды смотреть на другие вершины Китая, сказал древний китайский географ и путешественник Сю Сякэ. В плавающих в облаках горах Хуаншань тропинки проложены над пропастью, а водопады будто льются прямо с неба. Хуаншань означает «Желтая гора» из-за цвета скал. Поднимаются на Хуаншань на канатке или пешком. Говорят, на вершине «желтый император» Хуан-ди и прародитель всех китайцев изобрел эликсир бессмертия. На протяжении всего пути можно увидеть людей с «коромыслами» на плечах, прыгающих со ступени на ступень, обгоняющих сотни туристов. Это главные поставщики молока, воды, еды, тапочек, шампуней и сувениров. Именно поэтому на вершине Хуаншань можно найти 4-хзвездочные отели и кафе с итальянским кофе.

Рисовые террасы Лунцзи

Рисовые террасы «Драконий хребет» расположены недалеко от городка Луншэн и слой за слоем покрывают холмы и горы. Особенно красивы террасы весной, когда в залитой водой территории отражаются лучи солнца и голубое небо. Летом горы покрыты молодыми зелеными ростками, а осенью урожай готов к сбору, но пока его не собрали, террасы окрашены в золотой цвет. Зимой, когда выпадает снег, террасы иногда преображаются, поэтому «Драконий хребет» выглядет бесподобно в любое время года. Между рисовыми ступеньками расположены небольшие деревушки. Гости провинции могут провести ночь в атмосферном деревянном гестхаусе с видом на рисовые поля, а заодно познакомиться с местными народностями чжуан, яо, яао и дун, которые носят красочную национальную одежду, устраивают самобытные фестивали и стригут волосы только раз в жизни, в 16 лет.

Место, где божественное зеркало превратилось в озера

Заповедник Цзючжайгоу, или «ущелье девяти селений», прячется в горах на севере провинции Сычуань. Он занимает более 600 кв. км, из которых половина покрыта девственными лесами, бамбуковыми рощами и цветами. Здесь живут панды, золотистые обезьяны, олени, черношейные журавли, лебеди, снежные барсы. Китайцы дали романтичные имена местным озерам: Лебединое, Бамбуковых стрел, Спящего дракона. Легенда гласит, что озера это не что иное, как осколки зеркала, которое бог Дагэ подарил своей возлюбленной богине Воло Сымо. Но, по неосторожности, богиня его уронила, зеркало разбилось на множество кусков – озер. По форме Цзючжайгоу похож на букву Y, по которой автобусы доставляют туристов от одного места к другому. Попасть в сам заповедник не так легко, нужно либо долго ехать по горной дороге в автобусе из Чэнду, либо приземлиться в аэропорту Цзючжайгоу-Хуанлун на высоте 3 448 метров, а потом еще час ехать на маршрутке.

Пещеры Могао

Пещеры Могао или, как их еще называют, «пещеры тысячи Будд», расположились у горы Поющих песков в Дуньхуане, провинция Ганьсу. Это четыре яруса пещер протяженностью 1680 метров. Старому монаху-путешественнику по имени Лэцзунь привиделась тысяча Будд из золота, и он решил вырезать в этом месте первую пещеру. В Могао хранятся более 50 тыс. буддистских рукописей, гравюр, вышивки, рисунки по шелку. Самая ценная реликвия пещер «Книга гаданий» – уникальный текст, написанный тюркским руническим письмом не на камне, а на бумаге. Спектр языков изученных манускриптов также очень разнообразен – это классический и разговорный (байхуа) китайский, тибетский, санскрит, пали, тангутский, хотанский, согдийский, тохарский.

Город победившего матриархата

В 1997 году древний город Лицзяна вошел в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, с тех пор туда приезжает еще больше людей. В Лицзяне живут наси. Культура наси обладает рядом особенностей. У наси есть своя письменность и религия, в семьях наси поддерживается матриархат. В соответствии с архитектурной концепцией города все улицы Лицзяна построены из красного брекчия (горная порода обломочного характера), а остальное пространство заполнено многочисленными цветочными клумбами и зонами отдыха.

Висячий монастырь Сюанькун-сы

У заставы Великой китайской стены на отвесных утёсах «завис» 1400-летний монастырь Сюанькун-сы. Издалека он напоминает яркий картонный домик, прикленный к горе. Внизу по узкому и короткому ущелью Цзиньлун («Золотой дракон»), сейчас перегороженному дамбой, течет река Хунь. По древнему поверью считается, что в ней обитает дракон, и чтобы его умилостивить, соорудили «висячий храм». Главная особенность Сюанькун-сы заключается в том, что все здания вырублены в толще скалы и закреплены с помощью системы деревянных балок и опор. Балки покрыты тутовым маслом, которое предотвращает рассыхание древесины и спасает ее от термитов. Две верхние секции – «висячие», нижняя секция держится на кирпичном фундаменте. Помещения монастыря соединены каменными и деревянными лестницами, по которым неизбежно приходится двигаться с опаской. Сюанькун-сы уникален тем, что объединяет сразу три религии: даосизм, буддизм и конфуцианство.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Как Duty Free завоевала мир

Мадина Касымова

Во многих аэропортах мира магазины Duty Free сами по себе стали достопримечательностью. Деловой еженедельник «Капитал.kz» в этот раз рассказывает об истории возникновения такого формата торговли. Первый магазин беспошлинной торговли открыл предприниматель Брендон О'Реган в 1947 году в аэропорту Шеннон в Ирландии. Первыми клиентами были пассажиры рейсов, летевшие из Европы в Соединенные Штаты Америки.

Почему возникла идея беспошлинной торговли? Брендон О'Реган не планировал совершать революцию в сфере продаж. Он хотел открыть обычный магазин на территории аэропорта. Но возникли юридические вопросы. Формально магазин находился на нейтральной территории, и ни одно государство не могло предъявить налоговых требований. Брендон О'Реган поэтому и стал продавать товары, которые облагались самыми высокими акцизами, – алкоголь, табак и парфюмерию. Это в свою очередь позволило установить низкие цены на весь ассортимент. Магазины быстро завоевали популярность и стали открываться по всему миру.

Первыми Duty Free превратили в выгодный бизнес американцы Чарльз Фини и Роберт Миллер. В 1960 году они основали компанию Duty Free Shoppers и открыли магазин в Гонконге. Позже в компании стали работать налоговый консультант Тони Пиларо и бухгалтер Аллан Паркер. Через 4 года в Duty Free Shoppers уже работали более 200 сотрудников в 27 странах.

Расцвет бизнеса связывают с экономическим бумом в Японии. В 1964 году правительство Страны восходящего солнца сняло ограничения на поездки за границу. Жители Японии начали активно путешествовать и тратить накопленные деньги. Любимыми направлениями были Гавайи и Гонконг. Чарльз Фини открывал магазины именно там, где чаще бывали японские туристы. Для этого в штате компании были аналитики, которые изучали маршруты японцев. По рекомендациям экспертов открыли магазины в Сан-Франциско, Гуаме, Анкоридже. Чтобы начать работать на острове Сайпан компании Duty Free Shoppers пришлось построить аэропорт за $5 млн, поскольку там не было воздушной гавани.

В 1996 году французский холдинг LVMH купил доли Чарльза Фини, Тони Пиларо и Аллана Паркера.

Чака Фини называют миллиардеров без миллиардов. Он направил на благотворительность практически весь свой капитал: строит больницы, исследовательские центры, поддерживает университеты. У него нет собственного автомобиля, летает эконом-классом и носит дешевые электронные часы. Он стал вдохновителем для благотворительных проектов Билла Гейтса и Уоррена Баффетта.

В заключение отметим, что магазин, открытый Брендоном О'Реганом в 1947 году в аэропорту Шеннон в Ирландии, работает до сих пор.

Чем запомнилась прошедшая неделя в автомобильном мире?

Завод Hyundai в Алматы, финалисты конкурса World car of the year, юбилей «Гелендвагена» и другие события в нашем обзоре

World car of the year: финалисты

Объявлена десятка финалистов ежегодного глобального конкурса World car of the year («Всемирный автомобиль года»). Из сорока претендентов в топ-10 вошли следующие новинки: электрический кроссовер Audi e-tron, BMW 3-й серии, Ford Focus, премиум-седан среднего класса Genesis G70, водородный кроссовер Hyundai Nexo, электрокроссовер Jaguar I-Pace, Mercedes-Benz A-класса, Suzuki Jimny, седан Volvo S60 / универсал V60 и компакт-кроссовер Volvo XC40.

Помимо общего зачета, жюри конкурса WCOTY, состоящее из авторитетных автомобильных журналистов и экспертов, выбирает модели в следующих номинациях: «Лучший городской автомобиль», «Лучший представительский автомобиль», «Лучший спортивный автомобиль», «Лучший «зеленый» автомобиль» и «Лучший дизайн».

Итоги конкурса объявят в апреле на Нью-йоркском автосалоне.

Легковые Hyundai из Алматы

В Алматы построят завод по сборке легковых моделей Hyundai. Причем производственный процесс будет включать сварку и окраску кузовов.

«Мощность предприятия на первом этапе составит 30 тыс. автомобилей, а на втором – будет увеличена до 45 тыс. в год, – сказал президент компании Astana Group Нурлан Смагулов. – Это позволит насытить казахстанский рынок качественными и доступными по цене легковыми автомобилями марки Hyundai, а также экспортировать их в страны СНГ. Общий объем инвестиций в проект составит 25 млрд тенге. Помимо собственных, будут привлечены заемные средства на коммерческих условиях. Открытие завода позволит создать 700 рабочих мест».

Напомним, сейчас легковые Hyundai для казахстанского рынка выпускаются на предприятии в Костанае, но лишь крупноузловым методом, без сварки и окраски кузовов.

Почем Corolla для Казахстана?

Toyota Corolla нового, уже двенадцатого по счету поколения ожидается в Казахстане в начале марта. Вилка цен на седан гольф-класса (хэтчбек на наш рынок поставляться не будет) в зависимости от комплектации – от 7,73 до 9,95 млн тенге. Таким образом, схожие версии новой «Короллы» подорожают относительно уходящей модели от 700 тыс. до 1,6 млн тенге.

Tesla: чем дальше, тем дешевле?

Во-первых, Tesla снижает цены на свою самую популярную Model 3. Теперь среднеразмерный электроседан в базовой версии Mid Range со средней дальностью пробега (418 км) стоит $42 900, тогда как в октябре прошлого года за него просили $45 тыс. Правда, в противовес компания закрыла программу поддержки клиентов, которая включала бесплатную зарядку на станциях Supercharger на полгода и другие бонусы.

Во-вторых, Tesla Roadster, запущенный в космос в феврале 2018 года, все дальше отдаляется от Земли. Некогда принадлежавший Илону Маску электрический спорткар уже пролетел Марс и сейчас со скоростью 7900 км/ч направился к поясу астероидов между Марсом и Юпитером. Это примерно в 364,5 млн км от нашей планеты.

Вряд ли эти два события связаны меду собой, но американский производитель электрокаров продолжает давать интересные инфоповоды.

Сплошные юбиляры

Этот год богат на различные автомобильные юбилеи. Помимо 110-летия марки Bugatti и 100-летия Bentley (о которых мы писали в предыдущих номерах газеты), в 2019-м исполняется 100 лет французскому бренду Citroen и 60 лет английскому Mini.

Bugatti уже анонсировала юбилейное исполнение своего гиперкара Chiron Sport с приставкой 110 ans (110 лет). Он отличается матово-фиолетовой окраской, вставками в виде французского триколора, юбилейными логотипами в интерьере с особой отделкой, и будет выпущен всего в 20 экземплярах.

Своя юбилейная версия выйдет и у Mini. В честь 60-летия бренда, ведущего свою историю с 1959 года, подготовлен хэтчбек Mini 60 Years Edition со специальным оформлением и памятными логотипами. Он будет предложен в трех- и пятидверном вариантах, с четырьмя двигателями на выбор и в богатой комплектации.

Также в этом году ровно 40 лет исполняется легендарному Mercedes G-класса. Ставший культовым внедорожник появился в 1979 году. То была утилитарная модель серии W460, а нынешний роскошный «Гелендваген» носит индекс W463. Кстати, не все знают, что gelaendewagen на немецком означает «вездеход» или «внедорожник». Своим появлением G-класс во многом обязан шаху Ирана Мохаммеду Реза Пехлеви, который некогда был одним из акционеров концерна Daimler-Benz. Именно он предложил разработать военный вездеход для иранской армии. Производство «Гелендвагена» наладили на австрийском заводе компании Steyr-Daimler-Puch (ныне Magna Steyr) в Граце, где он выпускается до сих пор. Поэтому небольшая часть G до 2000 года выпускалась под локальной маркой Puch. А еще лицензионную копию G-класса выпускал французский Peugeot – модель P4 до сих пор используется вооруженными силами Франции.

Следующий юбиляр – тоже легенда, но совсем другого плана. 30-летие отмечает суперкар Honda NSX. Японское среднемоторное купе было представлено в 1989 году, причем в Северной Америке и Гонконге оно продавалось под маркой Acura. В конструкции NSX было применено множество инновационных решений: алюминиевые кузов и шасси, электронный акселератор, высокооборотный мотор V6 с титановыми шатунами и платиновыми свечами зажигания обеспечивал выдающуюся по тем временам для атмосферников отдачу (274-321 л.с. в стандарте в зависимости от исполнения). А в доводке автомобиля участвовал чемпион «Формулы-1» Айртон Сенна, который тестировал NSX на различных гоночных трассах по всему миру. В итоге суперкар от Honda стал одним из любимых автомобилей великого бразильского гонщика. Первое поколение NSX выпускалось целых 15 лет, с 1990 по 2005, и разошлось тиражом более 18 тыс. экземпляров.

И еще одно 30-летие, и снова знаковая японская модель – в 1989 году дебютировала Mazda MX-5 /Miata, ставшая самым популярным компактным родстером в истории. Общий тираж четырех поколений этого простого и приятного в управлении открытого спорткара перевалил за миллион. Поклонникам MX-5 адресована юбилейная серия 30th Anniversary, которая будет выпущена в 3-х тысячах экземпляров. Их можно будет отличить по насыщенному цвету Racing Orange, легкосплавным дискам Rays и креслам Recaro с алькантаровой обивкой. Комплектация по умолчанию богатая. Юбилейная MX-5 будет доступна в кузовах родстер или купе-тарга, с «механикой» или «автоматом». Причем, машины с механической коробкой получат модифицированную подвеску с амортизаторами Bilstein. В Америке MX-5 30th Anniversary будет стоить от $35 тыс.

Новое поколение Subaru Legacy и парочка «заряженных» BMW – X3 M и X4 M

Subaru Legacy: внутри новее, чем снаружи

Subaru представила крупный седан Legacy седьмого поколения. Он базируется на новой платформе, получил более жесткий кузов, но почти не изменился в размерах (длина чуть прибавила, до 4,84 м). Если внешние изменения у Legacy носят эволюционный характер, то интерьер преобразился заметно. В глаза бросается вертикальный тачскрин мультимедиа диагональю 11,6 дюйма. Предусмотрен Wi-Fi-передатчик. Отделка стала дороже. Для топовой версии впервые предлагается обивка кожей наппа. Под капотом может быть как модернизированный атмосферник 2.5 (185 л.с.), так и вернувшийся турбодвигатель – новый 2.4 (264 л.с.). Оба идут с доработанным клиноцепным вариатором, полным приводом и системой Active Torque Vectoring, управляющей вектором тяги с помощью тормозов. Также «в базе» есть комплекс помощи водителю EyeSight, который получил функцию удержания машины в полосе. Еще одна новинка – широкоугольная камера на носу, помогающая безопасному выезду при ограниченном обзоре. На американском рынке новый Legacy появится осенью. Примерно тогда же стоит ждать соплатформенный кросс-универсал Outback.

Новая пара М-кроссоверов от BMW

Пополнение в стане «эмок»: BMW рассекретила X3 M и X4 M. «Заряженные» версии парочки среднеразмерных кроссоверов получили модернизированную рядную «шестерку» 3.0 с двойным турбонаддувом. «В стандарте» она развивает 480 л.с. и обеспечивает разгон до 100 км/ч за 4,2 секунды, а в исполнении Competition – 510 л.с. и разгон за 4,1 секунды. Максимальная скорость по умолчанию ограничена на 250 км/ч (хотя опционно электронный «ошейник» можно отодвинуть до 285 км/ч). Коробка – 8-скоростной «автомат» с честным ручным режимом. Полноприводная трансмиссия перенастроена и снабжена активным задним дифференциалом. Рулевое управление – с переменным передаточным отношением. Серьезно модифицированы подвеска с адаптивными амортизаторами и тормоза. Кузова усилены. Отличия в оформлении экстерьера и интерьера – традиционные. У европейских дилеров новые М-кроссоверы появятся в сентябре. Цены в Германии уже опубликованы: от 84900 евро за X3 M до 95600 евро за X4 M Competition.

Подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

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 13.02.2019 г. Заказ N 24971.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04