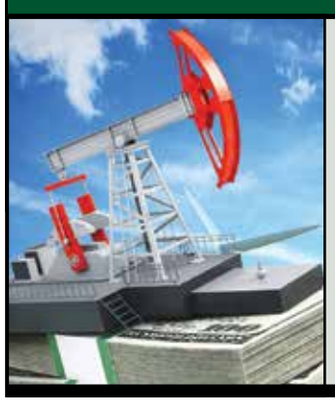
ИНТРИГА Стр.5



Зачем энерго-компаниям инвестировать в кибер-безопасность

АКЦЕНТ Стр.7

Как агро-логистические центры помогут экономике

МНЕНИЕ Стр.3

Айдар Арифханов, председатель правления АО «НУХ «Байтерек»

КАПИТАЛ

№6 (697)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 20 ФЕВРАЛЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Станет ли модель Smartcity Алматы эталонной

страница 10

Когда принудительно выкупается доля в ТОО

страница 8

В чем преимущества Agile для бизнеса

страница 2

Как казахстанцы выбирают кредитные организации

страница 4

Мы в сети

kapital.kz

Помощь «избранному» бизнесу нарушает рыночные отношения

Финансист Мурат Темирханов считает, что государству нужно прекратить оказывать поддержку частным компаниям

Меруерт Сарсенова

Президент Казахстана поставил перед правительством ряд задач, связанных с качеством экономического роста. При этом он отметил замедление темпов реализации реформ и затронул вопросы развития предпринимательства, защиты прав конкуренции и упорядочения деятельности квазигосударственного сектора. Касым-Жомарт Токаев сказал и о создании нового экономического курса, который даст четкое видение ключевых проблем и методов их решения.

Что может способствовать достижению поставленных стратегических целей? Своим мнением по этому поводу в интервью корреспонденту «Капитал.kz» поделился независимый финансист Мурат Темирханов.

– По словам президента, важно повысить эффективность мер государственной поддержки бизнеса посредством посубъектного анализа каждого получателя помощи. Мурат Рахжанович, с вашей точки зрения, насколько такой подход будет целесообразным в плане создания равных условий для всех предпринимателей?

– По моему мнению, подход по посубъектному анализу каждого получателя государственной поддержки противоречит другой задаче – снижению роли государства в рыночной экономике Казахстана. Например, в своем недавнем выступлении президент отметил, что несмотря на то, что государство вкладывает значительные средства в субсидирование процентной ставки и гарантирование, данные меры не охватывают большинство предприятий, в результате создается неравная конкуренция, искажаются рыночные условия.

То есть сейчас власти начали признавать, что государственная поддержка бизнеса неэффективна и не приводит к повышению конкурентоспособности. С другой стороны, они собираются продолжать эту практику, и более того, теперь будут контролировать использование госпомощи у каждого получателя. Такой подход еще больше увеличит расходы госбюджета и углубит вмешательство чиновников в дела бизнеса, что продолжит снижать эффективность господдержки МСБ.

Я считаю, что государство должно вмешиваться в экономику только в тех случаях, когда частные компании в определённых секторах не могут осуществлять по разным причинам свой бизнес. При этом правительство должно выступать не участником рынка, а катализатором рыночных механизмов в данных сферах экономики. К сожалению, сегодня такая помощь «избранному» бизнесу нарушает рыночные отношения.

– Между тем было озвучено, что наша система регулирования требует качественной перезагрузки. Как вы считаете, что должно «качественно перезагрузить» систему регулирования?

– Таких примеров много и они специфичны для каждой отрасли экономики.

Например, ключевыми проблемами государственных холдингов АО «Самрук-Энерго» и АО «НК «КТЖ» являются их нерентабельность и высокая долговая нагрузка. В результате чего у них отсутствуют средства для инвестирования в обновление и развитие инфраструктурных и производственных активов.

Обе госкомпании являются лидерами в базовых инфраструктурных отраслях экономики Казахстана. Отсутствие инвестиций в их развитие может достаточно быстро привести к катастрофическим последствиям в этих секторах. В то же время инфраструктурные отрасли создают условия производству, осуществляют взаимосвязанный товарооборот и обеспечивают жизнедеятельность всей страны. Это означает, что из-за указанных проблем могут возникнуть серьезные трудности в экономике.

Главная причина этих проблем – несовершенство государственного регулирования. На сегодня в Казахстане в электроэнергетике и железнодорожной отрасли используется регулируемая модель тарифообразования, когда правительство, преследуя социальные и другие цели, командно-административным способом устанавливает тарифы без оглядки на прибыльность и необходимость в инвестициях у квалифицированных участников рынков. При этом такой подход делает невозможным приход частных инвестиций в эти секторы рынка.

Ввиду этого важнейшей структурной реформой в базовых отраслях экономики как раз и станет переход от командно-административного тарифообразования на рыночные механизмы. Также от госрегулирования следует перейти на рыночное саморегулирование участников рынка, как это принято в развитых странах.

– Насколько перспективна биржевая торговля в Казахстане?

– Трудно сказать, насколько она перспективна. По сравнению с той же Россией внутренний рынок у нас на порядок меньше, что сильно мешает успеху товарных бирж.

В то же время биржевая торговля – это важное направление для развития рыночного ценообразования, конкуренции и прозрачности в экономике.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

300 млрд тенге

составляет в среднем ежегодный оборот ювелирной отрасли в Казахстане

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Кайсар Жумагалиев,

председатель Совета Лиги ювелиров Казахстана

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Мы думаем, что не все микрофинансовые организации смогут выдержать новые требования. Сейчас уже идут разговоры о том, что некоторые МФО хотят объединиться, чтобы выжить на рынке. Очевидно, что это приведет к укрупнению игроков»,

– Ербол Омарханов, глава АМФОК

Подробнее [Стр.2]

История бренда

Страсть к редким камням побудила Лоуренса Граффа основать всемирно известный бренд Graff Diamonds

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ЕАЭС МОГУТ ОБНУЛИТЬ ПОШЛИНЫ НА ЭЛЕКТРОМОБИЛИ

Коллегия ЕЭК поддержала проект об установлении нулевой ставки ввозной таможенной пошлины на электромобили до конца 2020 года, сообщает пресс-служба комиссии. «Действие этой меры будет распространяться в том числе на товары, перемещаемые через таможенную границу физическими лицами», – указывается в сообщении. Председатель Коллегии ЕЭК Михаил Мясникович считает, что эта мера будет способствовать формированию в ЕАЭС рынка электромобилей, развитию их производства и зарядной инфраструктуры. Ранее в отношении электромобилей уже применялась ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0% – с сентября 2016 года по август 2017-го. За это время импорт, к примеру, в Беларусь увеличился в физическом отношении почти в 4 раза, в стоимостном – в 8 раз. Вместе с тем объем ввоза и продаж электромобилей в других государствах Союза показал, что применение нулевой ставки на протяжении менее года не позволило достичь планируемых результатов по формированию рынка электромобилей. Ограничением стало и то, что мера не действовала в отношении физических лиц.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АКЫЛБЕК ИХДАНОВ
– досрочно прекратил полномочия члена Центральной избирательной комиссии РК

АЛТЫНАЙ АСАНОВА
– исключена из состава совета директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

БАУРЖАН БАРМАМБЕКОВ
+ избран членом совета директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

ВАЛЕРИЙ КИНЗЕРСКИЙ, НАМ САНГ УК
+ избраны членами правления АО «Рахат»

ДАСТАН РЫСПЕКОВ
+ назначен председателем Комитета индустрии туризма Министерства культуры и спорта РК

ДИАС СУЛЕЙМЕНОВ
+ избран президентом Национальной лыжной ассоциации РК

ДИНМУХАМЕД АБСАТТАРОВ
+ назначен председателем МПЦ «Хоргос»

ЕРЖАН ЖИЛКИБАЕВ
+ освобожден от должности первого вице-министра труда и социальной защиты населения РК и назначен заместителем акима Жамбылской области

ЕРКИН ШАЙМАГАМБЕТОВ
+ назначен председателем правления АО «Қазақстан Ғарыш Сапары»

ЕРМЕК КУАНТЫРОВ
+ назначен директором РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» МЮ РК

ЖАНАТ ЕШМАГАМБЕТОВ
+ назначен председателем Комитета уголовно-исполнительной системы МВД РК

МАРАТ ИРМЕНОВ
+ назначен начальником ДКНБ Жамбылской области

ПАК ГЮН ЕЛЬ, ШИН ЕНГ СОНГ
– исключены из состава правления АО «Рахат»

СЕРГЕЙ ШВАЛОВ
+ избран президентом АО «Логиком»

Помощь «избранному» бизнесу нарушает рыночные отношения

[Начало на стр. 1]

Однако в своем выступлении глава государства имел в виду прежде всего развитие сырьевых товарных бирж. В частности, он отметил, что Россия уже давно ведет биржевую торговлю нефтью и нефтепродуктами, а также природным газом, чего в Казахстане нет.

Например, правительство требует от госкомпаний, занимающихся добычей сырой нефти и газа, на ежегодной основе поставлять часть продукции для удовлетворения энергетической потребности внутреннего рынка Казахстана. При этом цены на нефть и газ на внутреннем рынке значительно ниже экспортных. То есть за счет прибыли государственных экспортеров нефти и газа правительство субсидирует цены на бензин и другое топливо. В таких условиях не может быть речи о биржевой торговле энергоресурсами.

– На ваш взгляд, как будут решаться вопросы демонополизации и устранения административных и экономических барьеров для входа на рынок новых субъектов предпринимательства?

– Прежде всего необходимо жесткое соблюдение принципов «желтых страниц», запрещающих государственным организациям заниматься бизнесом и иметь коммерческие предприятия, оказывающие услуги или производящие продукцию, которые может предоставить частный бизнес.

Также государство должно резко ограничить свое вмешательство в рыночную экономику, сократив до нуля антирыночное регулирование и оказание поддержки МСБ.

Наряду с этим мне понравилось предложение о создании отдельного Комитета по защите и развитию конкуренции, который начнет системную и бескомпромиссную работу в этом направлении. Однако здесь опять может возникнуть проблема с реальной независимостью этого комитета от исполнительной власти.

– Также одно из поручений президента правительству было принять меры по упорядочиванию деятельности квазигосударственного сектора, в том числе за счет исключения дублирующих и избыточных госкомпаний и функций. По вашему мнению, в чем состоит основная проблема?

– Основная проблема заключается в том, что амбициозная задача по снижению доли государства в рыночной экономике была искажена правительством.

Напомню, что еще в феврале 2014 года президент поднял вопрос о снижении участия государства в экономике. В частности, он отметил, что программа «Народное IPO», запущенная в 2012 году, не была выполнена, при этом поставив четкую цель: «До 2020 года доля государственной собственности должна быть доведена до уровня стран ОЭСР – 15% от ВВП».

В то время ни у кого не было сомнений, что Казахстан по доле и роли государства в рыночной экономике значительно превышает страны ОЭСР. Между тем правительство видоизменило свои планы, и вдруг оказалось, что наша страна несильно отличается от участниц ОЭСР. Но это полностью не соответствует действительности.

Следует отметить, что для оценки доли и роли государства в экономике в ОЭСР используется PMR state control index. Данный индекс состоит из комбинации нескольких индикаторов, и один из них напрямую относится к уровню государственного владения бизнесом (Public Ownership). По этому индикатору Казахстан в 2018 году оказался на самом последнем месте из всех стран, включенных в список. Мы набрали 4,01 балла. Тогда как по всем участникам ОЭСР этот индикатор в среднем составляет – 2,15 балла, а по пяти лучшим странам – 1,35.

В этой связи, я считаю, что для ускоренного снижения данного показателя необходимо использовать PMR state control index, рассчитываемый ОЭСР на регулярной основе. Вместе с тем по каждому индикатору индекса должны быть установлены строгие планы по годам, чтобы Казахстан в краткие сроки смог выйти на баллы не выше среднего уровня.

В то же время если кабмин полностью выполнит новый план по приватизации и выстроит свою работу с госкомпаниями в соответствии со стандартами ОЭСР, то АО «ФНБ «Самрук-Казына», на которое тратятся значительные средства, вполне можно заменить на компактное госагентство по управлению государственными коммерческими активами.

Что касается национальных холдингов АО «Байтерек» и АО «КазАгро», то, здесь, на мой взгляд, правительству нужно прекратить на них влиять, поскольку оно использует их не как «финансовые институты развития», а как прямое продолжение бюджета с директивными принципами управления. То есть сейчас решение по финансированию бизнеса принимают не профессионалы в банковском или инвестиционном деле, а правительственные чиновники. Такой подход никак нельзя назвать катализатором развития рыночных отношений в финансовом секторе.

Agile: в чем преимущества для компаний

Даурен Курженов,
Product Manager BTS Digital

Над запуском продуктов могут работать десятки и даже сотни специалистов одновременно. Поэтому очень важно создать такую систему управления, которая позволит вовремя реагировать на обратную связь и подстраиваться под требования рынка. Сегодня многим компаниям эту возможность дают такие фреймворки, методы и методологии, как Scrum, Kanban, Lean, Prince2 и PMI. В Казахстане такой подход уже внедряют Народный банк, Сбербанк, Альфа-Банк, «Кселл» и «Билайн». Специалисты компании BTS Digital проанализировали тренды в сфере управления продуктами и проектами и рассказали, зачем казахстанскому бизнесу их внедрять.

Создание IT-продуктов – сложный процесс, находящийся по модели Кеневина в сложной среде. Автор данной модели Дейв Сноудон. В быстро меняющемся мире ИТ-компании не могут позволить себе длительный процесс создания, согласования и подписания технических заданий. Поэтому, чтобы сократить время и расходы на создание продуктов, они были вынуждены искать новые подходы. Agile стал одним из решений. По данным исследования StateofAgile, Version One 2019, самые популярные сегодня методики – это Scrum (его используют 54% компаний), различные гибридные модели (14%), гибрид Scrum и XP (10%), Scrumban (8%) и Kanban (5%).

В основе данных методов и фреймворков лежат ценности Agile: люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов; работающий продукт важнее документации; сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта; готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

Кто сегодня внедряет Agile

На самом деле методы Agile, как философия и образ мышления, вышли за пределы ИТ и активно применяются в других индустриях. Так, по данным исследования американской компании Collab Net Version One, опубликованного в мае 2019 года, Agile внедрили 97% компаний-респондентов. При этом только 25% из них занимаются информационными технологиями. Остальные работают в других сферах: 19% – в финансовой, 10% – оказывают профессиональные услуги, 8% – занимаются страхованием, 6% – государственные организации и 6% – компании из сферы здравоохранения и фармацевтики.

Известен кейс LEGO Digital Solution, который представили на международной конференции Lean Kanban Central Europe. В 2014 году компания, отвечающая за разработку новых продуктов LEGO, начала внедрять в свои бизнес-процессы Agile-подходы. Иными словами, компания перешла к интервальной разработке, а также к созданию автономных продуктовых команд.

В результате сотрудники перестали дублировать задачи друг друга, и им стало проще планировать работу, до минимума сократилось неэффективное время, которое работники раньше тратили на корпоративную переписку, а эффективность работы выросла. При этом увеличилось доверие со стороны клиентов, так как работа компании стала более прозрачной и понятной.

Стоит отметить, что компании FAANG (Facebook, Amazon, Apple, NetflixandGoogle) активно применяют подход на основе Agile для увеличения своей гибкости (по данным Deloitte, Integrating risk management and agile projects).

Какое ключевое изменение несет переход на Agile

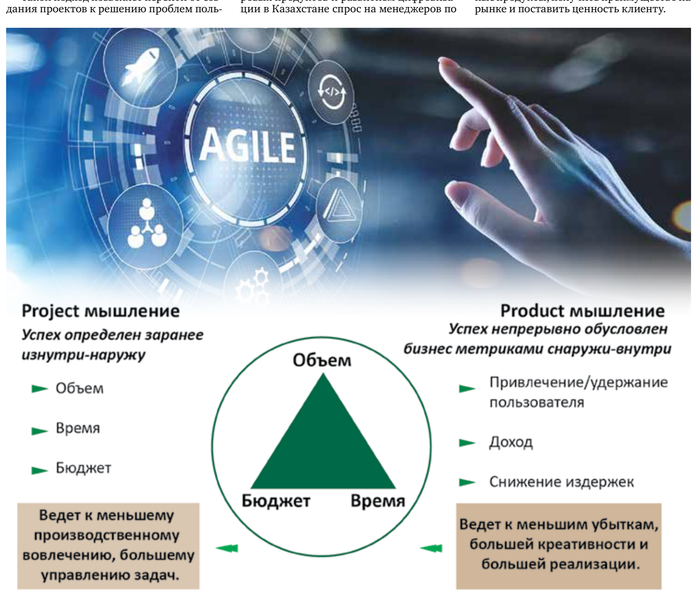
Ключевое, что сейчас пытаются сделать и изменить компании, – поставлять ценность для пользователя. То есть это переход от Project к Product-мышлению. Безусловно, это совсем не означает, что классические проекты исчезнут, не везде и не всегда нужно подходить с позиции Product Mindset.

Такой подход позволяет перейти от создания проектов к решению проблем пользователей. Что, в свою очередь, позволит ускорить разработку продуктов, повысить гибкость при разработке проектов, увеличить производительность, эффективнее интегрировать ИТ в бизнес, повысить качество услуг и увеличить прозрачность работы. Компании, которые уже внедрили Agile в свою деятельность, отмечают, что благодаря этому им удалось добиться не только первоначальных целей, но и повысить дух команд, увеличить «предсказуемость» процесса запуска проектов и снизить риски при запуске новых продуктов.

Помимо этого, в перспективе Agile позволит снизить стоимость разработки. Ведь чем быстрее команды смогут создавать минимально жизнеспособный продукт, который покажет, стоит ли выделять миллионы на его развитие, тем меньше денег компания потратит в перспективе.

В связи с увеличением количества цифровых продуктов и развитием цифровизации в Казахстане спрос на менеджеров по управлению ИТ-проектами и продуктами будет расти в ближайшее время. Согласно отчету World Economic Forum – The Future of Jobs Report 2018, тенденции, которые будут положительно влиять на бизнес, – применение новых технологий и доступ к большим данным. Это говорит о том, что для менеджеров, создающих ИТ-проекты и продукты, одним из важных навыков станет работа с большими данным (по данным The Project Manager of the Future 2019, PMI Report).

Однако если компания хочет сократить время разработки, улучшить поставляемую ценность, повысить качество работы и своевременно реагировать на изменяющийся рынок, гибкие методики управления проектами/продуктами смогут дать желаемый результат. Опыт зарубежных компаний из разных сфер это подтверждает. И не важно, какой именно подход вы выберете, это поможет создавать прорывные продукты, получить преимущество на рынке и поставить ценность клиенту.



Источник: The professional product owner McGreal, Don. and Jocham, Ralph. 2018. Boston [i pozostałe]: Addison-Wesley.

Значимый вклад в рост национальной экономики

Поддержка бизнеса и доступное жилье – итоги работы холдинга «Байтерек»

Айнагуль Елюбаева

Национальный управляющий холдинг «Байтерек» уже в течение 7 лет занимается обеспечением диверсификации экономики страны. 11 дочерних организаций, входящих в его состав, вносят свой вклад в индустриально-инновационное развитие, продвигают несырьевой экспорт, развивают малое и среднее предпринимательство, жилищное строительство. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» председатель правления АО «НУХ «Байтерек» Айдар Арифханов рассказал о достигнутых результатах работы за 2019 год и планах на ближайшую перспективу.

Так, в процессе реструктуризации дочерних организаций холдинга планируется создать единого оператора в сфере жилищного строительства, усилить механизмы поддержки бизнес-среды и экспортно ориентированных предприятий, развить инструменты венчурного финансирования.

– Айдар Абдразахович, с какими финансовыми результатами холдинг завершил 2019 год?

– За время существования холдинг «Байтерек» доказал свою эффективность. Выступая в качестве оператора ключевых государственных программ развития предпринимательства, индустриализации и жилищного строительства, компания вносит значимый вклад в рост национальной экономики.

На днях мы подвели предварительные итоги нашей деятельности и можем сказать, что прошлый год завершили с хорошими результатами. По итогам 2019 года чистая прибыль компании при плане в 38 млрд тенге составляет 40 млрд. Активы холдинга превысили 5,3 трлн тенге или 101,8% от плана. При этом доля кредитного и инвестиционного портфелей в активах составила 76,1%, при плане 75,1%. Всего за последние три года из республиканского бюджета выделено 683 млрд тенге, из которых по итогам 2019 года освоено 565,3 млрд тенге или 102,1% от плана. Оставшиеся средства мы освоим в соответствии с планом.

– Большой объем работы холдинга – поддержка бизнеса, как крупного, так и малого и среднего. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.

– В нашей структуре бизнес поддерживают несколько дочерних организаций. Например, Банк Развития Казахстана (БРК) – крупнейший наш финансовый институт. БРК стал локомотивом долгосрочного кредитования несырьевых секторов экономики, предоставляя каждый второй тенге на данном рынке. Сегодня холдинг занимает почти 50% рынка долгосрочного кредитования несырьевых секторов экономики. В портфель банка входят 55 инвестиционных проектов и 15 экспортных операций на 6,3 трлн тенге.

Поддержка малого и среднего бизнеса – наше второе стратегическое направление деятельности. В этой сфере мы работаем через другую нашу дочернюю организацию – Фонд развития предпринимательства «Даму». В 2019 году фондом с помощью множества инструментов поддержано 24,2 тыс. проектов на сумму 611,4 млрд тенге. В итоге получилось, что в общем объеме кредитов субъектам МСБ доля холдинга в прошлом году составила 36% или 594,8 млрд тенге.

Продвижение национального экспорта – это также наша работа и поддержка казахстанского бизнеса. В этом направлении мы также предоставляем различные инструменты поддержки. В прошлом году мы оказали страховую поддержку экспортерам на сумму 97,1 млрд тенге, осуществили торговое финансирование – 10,4 млрд тенге и предэкспортное финансирование – 11,8 млрд тенге.

В 2019 году на 34 млрд тенге мы провели капитализацию KazakhExport – экспортной страховой компании, которая тоже является нашей дочерней компанией. У нее, к слову, 14 инструментов поддержки. И речь идет не только о поддержке товаров, но и услуг казахстанских предпринимателей. В истекшем году были внесены изменения в законодательство, которые подразумевают внедрение механизма государственного гарантирования по поддержке экспорта. В конце года KazakhExport заключен договор гарантии с Министерством финансов РК по поддержке экспорта на сумму 102 млрд тенге. Кроме того, мы открыли сети представителей за рубежом – в Ташкенте, Душанбе, Новосибирске, Екатеринбурге и Бишкеке, а в 2018 году, напомню, назначили представителей в Казани и Сиане. Я думаю, что эти меры способствуют дальнейшему росту объема несырьевого экспорта.

– Для большинства казахстанцев важно ваше направление по поддержке жилищного строительства. Холдинг является основным оператором программ в этой сфере. Расскажите подробнее, каким образом осуществляется обеспечение финансовой доступности жилья?

– На развитии и поддержке строительного рынка, а также в обеспечении доступным жильем населения работают сразу нескольких портфельных компаний холдинга. Один из них и самый известный – Жилстройсбербанк (ЖССБ). В прошлом году ЖССБ показал отличные результаты. Сегодня банк является лидером рынка ипотечного кредитования с долей рынка равной 63%. Мы планировали выдать займы на 322 млрд тенге, но по факту превзошли свои плановые показатели, выдав 50 тыс. займов в этом году на 527 млрд тенге. Сегодня Жилстройсбербанку доверяют более полутора миллионов вкладчиков, накопления которых превышают более 800 млрд тенге. Для сравнения: в 2018 году количество выданных займов составляло 38,3 тыс.

В текущем году будет принята актуализированная Стратегия развития холдинга. Стратегия включает реализацию государственных программ по пяти стратегическим направлениям: поддержка крупного бизнеса, МСБ, экспорта, обеспечение финансовой доступности жилья и развитие долевого инвестирования

Два года назад у военнослужащих появилась возможность копить в этом банке за счет получаемых жилищных выплат. На 1 января этого года военнослужащими открыто 98,3 тыс. спецсчетов с общей суммой поступлений 207,8 млрд тенге, выдано 6 592 займов на сумму 100 млрд тенге.

С июня прошлого года для врачей и учителей запущена программа «Арендное жилье с правом выкупа». Нашей дочерней организацией Казахстанской ипотечной компанией (КИК) в рамках этой программы подписаны договоры на приобретение 567 квартир. В целом, общий фонд построенного и приобретенного КИК арендного жилья за 2015-2019 годы составил 1,1 млн квадратных метров или 19 234 квартиры. За период реализации программы «Арендное жилье с правом выкупа» арендным жильем обеспечено 18,4 тыс. семей.

Наша дочерняя структура «Байтерек девелопмент» финансирует строительство кредитного жилья через механизм выкупа облигаций местных исполнительных органов по «револьверному» принципу. В 2019 году приобретены ценные бумаги местных исполнительных органов на 108,8 млрд тенге, план на 2019 год – 101,2 млрд тенге.

Есть еще Фонд гарантирования жилищного строительства (ФГЖС), который гарантирует завершение строительства жилых комплексов застройщиков, которые подписали договоры с фондом. В 2019 году фонд выдал гарантии 23 проектам частных застройщиков на сумму 88,8 млрд тенге. Общий портфель прогарантированных проектов составил 154,8 млрд тенге. Между тем, Фонд «Даму» в целях удешевления стоимости коммерческих кредитов просубсидировал проекты частных застройщиков на 104,1 млрд тенге.

– Раз уж мы говорим об обеспечении доступным жильем населения, нельзя не упомянуть программу льготного ипотечного кредитования многодетных и малообеспеченных семей «Бақытты отбасы». Она запущена не так давно, можно уже говорить об определенных результатах?

– Мы реализуем эту программу. Это поручение Первого Президента РК – Елбасы Нурсултана Назарбаева. Это беспрецедентная льготная ипотека для многодетных семей, имеющих четырех и более детей, семей, имеющих или воспитывающих детей-инвалидов, неполных семей с детьми. Жилстройсбербанк принял 5 196 заявок на 51,7 млрд тенге и выдал 4 223 займа на 42,7 млрд тенге. Да, были разговоры о доступности такой ипотеки для многодетных семей, но заявок поступило достаточно, и средства были освоены. При этом с текущего года мы будем выдавать не менее 10 тыс. таких займов в год.

Для этой категории казахстанцев программа «Бақытты отбасы» наиболее приемлема по условиям. К примеру, при стоимости квартиры 8 млн тенге, первоначальном взносе 10% или 800 тыс. тенге и сроке займа на 19 лет размер ежемесячных платежей будет составлять первые 8 лет – 42,1 тыс. тенге, оставшиеся 11 лет – 27,4 тыс. тенге.

– Что касается поручения главы государства Касым-Жомарта Токаева по сокращению количества операторов жилищных программ. На каком этапе сегодня выполнение этого поручения?

– Мы создаем Единого оператора путем реорганизации «Байтерек девелопмент», КИК, ФГЖС и передаем ему функции Фонда «Даму» по субсидированию кредитов частных застройщиков. Единый оператор будет создан по сингапурской модели Housing and Development Board. Эта структура будет комплексно оказывать прямую поддержку, начиная от стратегического планирования до полного сопровождения проектов на всех этапах реализации, включая инжиниринг, цифровой мониторинг и последующую эксплуатацию.

Оптимизация деятельности жилищного блока холдинга увеличит капитал на 120%, активы на 70% и позволит сократить общие административные расходы на 25-30%. При этом, хочу подчеркнуть, что Жилстройсбербанк никто не собирается трогать. Как единственный банк в стране, развивающий систему жилищно-строительных сбережений, ЖССБ продолжит предоставлять населению льготные жилищные займы.

Реорганизация будет проходить в два этапа. На первом этапе до конца 2019 года будет начата работа по слиянию «Байтерек девелопмент» и КИК. На втором этапе в срок до 1 июля 2020 года планируется внести соответствующие законодательные изменения для присоединения ФГЖС в состав Единого оператора.

– Проделана большая работа. Какие задачи стоят перед холдингом «Байтерек» в этом году?

– В целом, подводя итоги 2019 года, хотелось бы отметить, что наш холдинг эффективно реализует все стоящие перед ним задачи и продолжает свое развитие согласно стратегическим и оперативным планам. А планов на ближайшую перспективу у нас много и некоторые я могу озвучить.

Так, до конца текущего года мы планируем осуществить финансирование проектов крупного бизнеса на сумму 430,9 млрд тенге, а также запустить 11 проектов стоимостью 573 млрд тенге. Будут поддержаны 15,4 тыс. проектов МСБ, оказана поддержка экспортерам в размере 125 млрд тенге. Мы также планируем в текущем году предоставить жилищные займы населению на 420 млрд тенге, приобрести облигации местных исполнительных органов на 101,2 млрд тенге, прогарантировать долевое строительство на 65,8 млрд тенге, просубсидировать кредиты застройщиков на 20 млрд тенге.

В соответствии с поручениями главы государства, озвученными в рамках Послания и на расширенном заседании правительства, в текущем году будет принята актуализированная Стратегия развития холдинга. Стратегия включает реализацию государственных программ по пяти стратегическим направлениям: поддержка крупного бизнеса, МСБ, экспорта, обеспечение финансовой доступности жилья и развитие долевого инвестирования. Как было озвучено ранее, будет осуществлена трансформация холдинга путем создания Единого оператора в сфере жилищного строительства. Кроме того, намечены планы по развитию маркетплейса по рынку стройматериалов на базе Единого оператора и развитию ситуационного центра «Нұрлы жер».

Наряду с вышесказанным, будет продолжена реализация программ «Бақытты отбасы», «Свой дом», «Әскері ипотека». На данный момент холдингом прорабатываются вопросы развития проектного сопровождения проектов на всех этапах реализации, включая инжиниринг, цифровой мониторинг и последующую эксплуатацию.

Оптимизация деятельности жилищного блока холдинга увеличит капитал на 120%, активы на 70% и позволит сократить общие административные расходы на 25-30%. При этом, хочу подчеркнуть, что Жилстройсбербанк никто не собирается трогать. Как единственный банк в стране, развивающий систему жилищно-строительных сбережений, ЖССБ продолжит предоставлять населению льготные жилищные займы.

По итогам 2019 года чистая прибыль компании при плане в 38 млрд тенге составляет 40 млрд. Активы холдинга превысили 5,3 трлн тенге или 101,8% от плана

У нас есть дочерняя организация – «Қазына Капитал Менеджмент», которая работает как фонд фондов. В этом году она впервые станет оператором третьей пятилетки госпрограммы индустриально-инновационного развития, финансируя проекты программы через инструмент Private Equity, то есть вложение в акции компаний, которые не являются публично торгуемыми.

И еще, в прошлом году в США было подписано Соглашение о создании совместного фонда с американским фондом венчурных инвестиций «500 Startups». Ожидаем, что уже в апреле текущего года будет профинансирован первый проект совместного фонда. Отмечу также планы на текущий год по созданию казахстанского венчурного фонда.

Мы намерены и далее, не сбавляя темпов, продолжить реализацию всех поставленных задач.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АЛМАТЫ ЗАПУСТЯТ НОВУЮ ЖИЛИЩНУЮ ПРОГРАММУ

Для работающей молодежи разработана новая жилищная программа «Алматы жастары 3.0». По словам акима города Бакытжана Сагинтаева, ее уникальность – это низкая процентная ставка – 5% годовых. «Кредит можно будет взять в сумме до 13 млн тенге под льготную ставку 5% годовых, с первоначальным взносом 10%. Заем можно оформить на срок от 3 до 25 лет. Уточню, 10 млрд тенге будет выделено из бюджета, а 3 млрд тенге за счет средств Жилстройсбербанка», – рассказал Бакытжан Сагинтаев на отчетной встрече с жителями города. По «Алматы жастары 3.0» предусмотрена возможность приобретения как первичного, так и вторичного жилья. Целевая аудитория программы – молодые работники бюджетной сферы (до 35 лет): учителя, врачи, преподаватели вузов, представители сферы культуры, спорта, журналисты и ученые. Решение о запуске программы было принято в конце 2019 года в Год молодежи. В Алматы, как отметил аким, самый крупный в стране жилищный фонд – 8,4 тыс. многоквартирных домов. «Очередь на жилье с каждым годом растет. Это обусловлено привлекательностью мегаполиса. Сегодня в очереди на жилье стоит 25,5 тыс. граждан, что по сравнению с прошлым годом больше на 4,5 тыс. человек», – заметил аким. За 2019 год были обеспечены жильем 3162 человека, в том числе 520 многодетных семей и 114 выпускников детских домов. Ключи от арендных квартир получили более тысячи работающих молодых людей. «В 2020 году планируется обеспечить жильем 3810 семей. Среди них порядка тысячи квартир будут реализованы по программе «Бақытты отбасы», свыше 1300 — по линии Жилстройсбербанка», – рассказал Бакытжан Сагинтаев. Он уточнил, что обеспечение комфортного проживания граждан является одной из ключевых задач акимата. «Вопросу ветхого жилья в Алматы уделяется особое внимание. На сегодня подписаны соглашения на снос 81 ветхого дома и обеспечение новыми комфортными квартирами около 700 семей», – рассказал глава города. **(kapital.kz)**

383 ГА ЗЕМЛИ ВЕРНУЛИ В СОБСТВЕННОСТЬ АЛМАТЫ

Свыше 383 гектаров земли, находившейся в залоге в фонде проблемных кредитов, вернули в собственность Алматы, об этом рассказал аким Бакытжан Сагинтаев на отчетной встрече с жителями города. «С момента моего назначения я столкнулся с тем, что для строительства дорог, школ, больниц, детских садов, поликлиник, создания парков, скверов, зон общественного отдыха не хватает свободных земель. Поэтому я поставил вопрос о передаче земель, находящихся в залоге в Фонде проблемных кредитов, в ведение города», – отметил Бакытжан Сагинтаев. Он напомнил, что 28 декабря 2019 года Правительство Казахстана приняло решение о передаче земель АО «Фонд проблемных кредитов» и ТОО «Kazkom Realty» в коммунальную собственность Алматы. Общий объем переданных земель – 383,5 га. «Эти земли пойдут исключительно на реализацию значимых для города социальных проектов», — отметил Бакытжан Сагинтаев. Под рекреационные и парковые зоны предусмотрено 166,34 га, из них 116,74 га приходятся на предгорья Заилийского Алатау. В этом парке, отметил аким, по его поручению планируется сохранить первозданный горный ландшафт. «Для развития полицентричного города под строительство социальных объектов, в числе которых 7 детских садов, 4 школы, дворцы школьников, поликлиники, метрополитен, автовокзал, отводится 87,44 га. Строительство социального жилья займет 66,69 га. Под транспортные коммуникации акиматом выделено 38,33 га», – рассказал глава мегаполиса. Отметим, что за 2019 год приняты 6693 положительных решения по земельным вопросам. Это в 2 раза больше, чем в 2018 году. Выплачена компенсация собственникам 117 домов, подлежащих сносу для строительства транспортной развязки по Сейфуллина - Жанкугурова, и собственникам 59 домов для расширения проспекта Абая. **(kapital.kz)**

ПЕРЕВОЗЧИКАМ АЛМАТЫ ВЫДЕЛЯТ 40 МЛРД ТЕНГЕ

Акимат Алматы планирует выделить 40 млрд тенге на субсидирование маршрутов общественного транспорта на 2021-2022 годы. Об этом сообщил аким Бакытжан Сагинтаев на отчетной встрече с населением. «Наша главная цель в таком субсидировании – предотвратить рост тарифов на проезд. Поэтому на 2021-2022 годы в предлагаемом нами расчете при среднем тарифе 200 тенге субсидии на 154 социальных маршрута составят более 40 млрд тенге», – пояснил Бакытжан Сагинтаев. В 2019 году субсидии составили 23,1 млрд тенге, на 2020 год выделено 24,2 млрд тенге. Из них прямые компенсации льготным категориям пассажиров составили 4 млрд тенге. «В Алматы ведутся активные работы по обновлению общественного транспорта. В 2019-м было закуплено 450 новых автобусов, 190 из которых принадлежат частным автопаркам. Городской парк автобусов обновлен на 92%. На 2020 год запланирован закуп 401 автобуса. Следует отметить, что с этого года город отдает предпочтение закупу автобусов на газе и электроавтобусам. В 2019 году были запущены первые 10 электроавтобусов, в текущем году планируется запустить еще 17», – сообщил аким. Маршрутная сеть города составляет более 5 тыс. км. За 2019 год было открыто 14 новых маршрутов, 8 из которых пригородные. Они соединяют центральную часть города с окраинами и областью. В 2020 году запланировано открытие 24 городских и пригородных маршрутов с ежедневным выходом 291 автобуса. «Также рассматривается вопрос организации пригородного маршрута (электрички) «Алматы — Кашыгатай». Эти меры позволили увеличить средний пассажиропоток с 850 тыс. до 1,2 млн человек в день», – рассказал Бакытжан Сагинтаев. **(kapital.kz)**

Ербол Омарханов: У общественности сложилось искаженное мнение о деятельности МФО

Глава АМФОК о влиянии микрофинансовых организаций на закредитованность населения и равных условиях для всех участников кредитного рынка

Меруерт Сарсенова

С начала года вступили в силу поправки в законодательство РК о микрофинансовой деятельности, в том числе были изменены требования к размеру уставного капитала, установлена новая формула расчета годовой эффективной ставки вознаграждения, введен запрет на предоставление займов гражданам с доходом ниже прожиточного минимума.

При этом у небанковских кредитных организаций появилась возможность дополнительно инвестировать собственные активы в ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Как данные нововведения повлияют в дальнейшем на развитие рынка микрокредитования и почему проблема фондирования МФО по-прежнему остается актуальной в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор ОЮЛ «Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана» Ербол Омарханов.

– Ербол, давайте обратимся к статистике, какое количество МФО функционирует сегодня на казахстанском рынке и насколько прирос портфель микрокредитов за последний год?

– По состоянию на 1 января текущего года количество действующих МФО составило 200 субъектов, что на 27% выше показателя 2018 года. Кредитный портфель, по данным Первого кредитного бюро (ПКБ), сложился в размере 290,6 млрд тенге, увеличившись за прошлый год на 37%. Если говорить о сумме выданных микрофинансовыми организациями займов, то за 2019 год она достигла 389 млрд тенге, по сравнению с 2018-м наблюдался прирост на 36,5%. В общей сложности было выдано 531 050 кредитов. Вместе с тем просроченная задолженность NPL 90+ на конец 2019 года составила всего 4%.

– Какая доля в структуре портфеля приходится на предпринимательские и потребительские займы?

– По данным Комитета статистики РК, структура кредитного портфеля МФО на 85% представлена предпринимательскими займами.

В этой связи хотелось бы отметить, что с некоторого времени у общественности сложилось искаженное мнение о деятельности микрофинансовых организаций и их влиянии на закредитованность населения. Исходя из информации ПКБ, совокупный кредитный портфель банковского сектора и всех небанковских кредитных организаций составил 24,9 трлн тенге, из них, как было сказано ранее, кредитный портфель МФО сложился в размере 290,6 млрд тенге, что соответствует 1,2% доле от суммарного объема. То есть, вы понимаете, что такая незначительная доля займов микрофинансовых организаций никак не может повлиять на проблему высокой долговой нагрузки граждан по потребительским беззалоговым кредитам.

Кроме того, в прошлом году в рамках исполнения указа Президента РК «О мерах по снижению долговой нагрузки граждан Республики Казахстан», по сведениям АО «Фонд проблемных кредитов», государством было выделено на погашение займов населения 114,9 млрд тенге, из них в БВУ было перечислено 109,6 млрд тенге, а в МФО всего 5,3 млрд тенге или 4,4%. Это также доказывает, что деятельность микрофинансовых организаций в основном направлена на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса, а не на приобретение товаров для потребительских нужд.

– С начала года был введен запрет на взимание микрофинансовыми организациями комиссий и иных платежей, связанных с выдачей и обслуживанием микрокредитов. При этом на БВУ эта норма не распространилась. Насколько такая поправка целесообразна, на ваш взгляд?

– Несмотря на то, что мы не являемся конкурентами для БВУ, потому что у нас совершенно разные ниши и категории заемщиков, мы считаем, что отмена комиссии для МФО и в то же время отсутствие запрета на ее взимание для банков выглядит несколько несправедливо. Ведь, на наш взгляд, для всех участников кредитного рынка должны быть созданы равные условия. Об этом также сказано в миссии Агентства по регулированию и развитию финансового рынка.

С одной стороны, недавние изменения в законодательство о микрофинансовой деятельности в части кредитования приблизили МФО к банковскому регулированию, например, по расчету коэффициента долговой нагрузки (КДН), годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ). В то же время предельный размер ГЭСВ по микрокредитам установлен такой же, как у БВУ (не выше 56%). При этом микрофинансовым организациям установили запрет на взимание платежей, в отличие от банков.

Почему так сложилось, мы не знаем, но полагаем, что это было сделано ненамеренно, и в ближайшем будущем ситуация все-таки изменится. Надо заметить, что у МФО кредитование является единственным видом деятельности: в отличие от тех же банков, мы не привлекаем депозиты, не проводим платежные операции и так далее.

К тому же, я бы подчеркнул, что до введения поправок в законодательство МФО никогда не злоупотребляли использованием комиссий. Ранее у нас был свой определенный перечень комиссий, утвержденный Национальным банком, которого мы строго придерживались.

– Проблема фондирования МФО также остается актуальной?

– Да, мы неоднократно говорили, что все кредиты, которые в Казахстане предоставляются МФО, на 70% состоят из иностранных инвестиций, в том числе международных финансовых институтов. И здесь есть определенный риск, который в случае изменения ситуации на внутреннем или внешнем рынке может внезапно

привести к стагнации. Поэтому мы всегда работаем над тем, чтобы наладить источники фондирования внутри страны. И для нас, кстати, было большим огорчением, что в Дорожную карту бизнеса (ДКБ-2025) микрофинансовые организации не были включены ни в качестве операторов, ни в качестве участников. Хотя в паспорте данной программы прописано, что она имеет целью обеспечение устойчивого сбалансированного роста регионального предпринимательства. А ведь именно в регионах, там где БВУ представлены слабо, МФО как раз и сосредотачивают свою деятельность. В этой связи, я думаю, наш вклад в реализацию ДКБ был бы очевидным. По статистике, 66% наших заемщиков это жители села, которые имеют мелкие подворья, разводят скот, выращивают сельскохозяйственную продукцию и т.п. Наряду с этим расширение доступа к финансовым услугам для данной категории граждан подпадает под одно из приоритетных направлений политики инклюзивного роста.

В настоящее время мы уже отправили соответствующее письмо в Министерство национальной экономики РК о включении микрофинансового сектора в Дорожную карту бизнеса-2025. Будем надеяться на положительное решение вопроса.

– Тем временем МФО теперь могут участвовать на фондовом рынке, инвестировать собственные активы в ценные бумаги и другие финансовые инструменты, что открывает возможности для дополнительных источников фондирования…

– Да, в законе это предполагается, однако на фондовый рынок смогут выйти не все, из-за определенных требований для участников биржи. Но мы думаем, что крупные МФО попробуют себя все-таки на KASE, по этому поводу уже ведутся переговоры с казахстанской фондовой биржей, которая также заинтересована в привлечении новых участников.

Вместе с тем одним из наших предложений было то, чтобы создать внутреннее национальное рейтинговое агентство, как, например, в России, котировки которого принимались бы заинтересованными инвесторами. И об этом в стране давно говорится. Ведь мы видим, что очень малое число микрофинансовых организаций сможет воспользоваться дорогостоящими услугами международных рейтинговых агентств, соответственно это закроет им доступ на фондовую биржу.

– Учитывая все сказанное, как вы оцениваете дальнейшее развитие рынка микрокредитования и в целом деятельность МФО?

– Мы думаем, что не все микрофинансовые организации смогут выдержать новые требования. Сейчас уже идут разговоры о том, что некоторые МФО хотят объединиться, чтобы выжить на рынке. Очевидно, что это приведет к укрупнению игроков.

Также принятые изменения скажутся и на объемах микрокредитования: мы ожидаем некоторого замедления роста в текущем году.

Мы понимаем, что рынок находится в замешательстве, потому что последние нормативно-правовые акты о микрофинансовой деятельности были приняты в кратчайшие сроки, соответственно времени, для того чтобы приспособиться к ним, практически не было. Отдельные МФО даже на время приостанавливали выдачу микрокредитов, чтобы привести в соответствие свои внутренние процедуры.

Тем не менее, я уверен, что к новым реалиям рынок скоро адаптируется.

Мы надеемся, что финрегулятором будут созданы благоприятные условия для дальнейшего развития микрофинансового сектора.

Хотелось бы, чтобы этот рынок был стабильным в плане законодательства, потому что частые поправки в законах негативно влияют на инвестиционную привлекательность сектора.

Кроме того, принятые государством меры мы считаем достаточными и эффективными для ограничения в кредитовании граждан с доходом ниже прожиточного минимума, а также тех, кто не сможет справиться с высокой долговой нагрузкой.

Любой бизнес должен быть прогнозируем, а правила игры четко определены и не подвержены стрессовым изменениям. В этой связи законотворческая деятельность должна быть постепенной, взвешенной, с учетом глубокого анализа и возникающих потребностей.

В то же время дальнейшее ужесточение требований повлечет за собой сужение легального и регулируемого микрофинансового сектора. При этом потребность в кредитных ресурсах у населения никогда не пропадет. А значит, эту нишу могут заполнить уже другие нерегулируемые теневые и полукриминальные структуры.

В эпоху слышащего государства очень важно понять – а слышащий ли у нас Национальный банк?

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Летом прошлого года президент впервые выступил с критикой Национального банка за недостаточное доверие к курсовой и денежно-кредитной политикам со стороны населения, а также высказался о необходимости принять меры по повышению транспарентности. Через три месяца Касым-Жомарт Токаев призвал Нацбанк улучшить коммуникации и проводимую информационно-разъяснительную политику с целью повышения доверия. С тех пор регулятор стал слушающим, а вот стал ли слышащим? Спустя полгода пришла пора подвести итоги.

Почему доверие к регулятору так важно? Высокое доверие способно смягчить проблему непоследовательности денежно-кредитной политики во времени и, как следствие, поддерживать более низкие инфляционные ожидания. Повышенная транспарентность и хорошая коммуникационная политика улучшают доверие к денежным властям и повышают эффективность денежно-кредитной политики. Регулятор, которому доверяет общество, может более гибко реагировать на шоки. И наконец – центральный банк с низким доверием вынужден проводить более жесткую денежно-кредитную политику.

В октябре прошлого года в «Капитал.kz» уже публиковалась колонка с рекомендациями. Тогда Нацбанку предлагалось сделать три шага. Первый – курсовой. Признать интервенции и раскрыть участие регулятора в торгах. Второй – коммуникационный. Наладить более прозрачную и отрытую работу. Третий – политический. Стать более независимым игроком.

Первый шаг сделан наполовину. Не без вмешательства президента, но в вопросах интервенций удалось добиться относительной прозрачности. Теперь регулятор каждый месяц отчитывается об обязательных конвертациях средств Нацфонда для обеспечения трансфертов в бюджет. Конвертации проходят через биржу и отчасти поддерживают курс. Регулятор это признает. К сожалению, публикация ежедневных интервенций все еще остается недостижимой целью, пусть даже это будут просто колики, как это делает ЦБ РФ, например.

Второй шаг сделан на две трети. Нацбанк увеличил количество публикаций, причем не оторванных от реальности на основе отчетов, а с ответами на вопросы экспертного сообщества. Невооруженным взглядом стало заметно, что руководство Нацбанка не только делает свою очень важную работу, но слышит и реагирует на то, что происходит в финансовой среде, причем делает это достаточно быстро. Учитывая внутреннюю бюрократию, которая присуща всем постсоветским государственным ведомствам – проделана неплохая работа.

Третий шаг пока застрял на начальном этапе. Нацбанк продолжает работать в тесной связке с правительством и о его значительной независимости речи пока быть не может. Однако выделение агентства, которое должно заниматься регулированием и развитием финансового рынка, должно способствовать дальнейшему обретению независимости регулятора, так как от части надзорных функций Нацбанк избавился, и теперь есть ресурсы сосредоточиться на регуляции.

Решающий шаг в битве за право называться слышащим Нацбанку предстоит сделать 28 февраля, когда будут представлены финальные результаты AQR. И хотя представлять их будет уже агентство, но начинал и проводил львиную доли работы по исследованию именно Нацбанк. Если регулятор покажет все результаты без утайки и скидок на названия банков – можно будет говорить о новом уровне его прозрачности. Первую часть отчёта, кстати, в канун Нового года представили полностью.

О том, надо ли публиковать названия проблемных банков, сломано уже немало копий. С одной стороны, это может создать дополнительные проблемы для этих банков, однако результаты будут представлены уже тогда, когда банки будут реализовывать планы по улучшению. С другой стороны – молчание защитит банки, но защитит ли вкладчиков? Прозрачная и честная коммуникация – один из краеугольных камней, который должен лечь в основу доверия к денежно-кредитной и курсовой политикам и регулятору в целом.

Как казахстанцы выбирают кредитные организации

Алина Дзоекаева,
управляющий директор по стратегическому развитию IDF Eurasia в Казахстане

Жители Казахстана активно кредитуются в банках и МФО, однако, как показало исследование Solva, выбор провайдера финансовых услуг не всегда рационален. По данным Первого кредитного бюро, в 2019 году сумма выданных кредитов в розничном сегменте в Казахстане составила 5,4 трлн тенге, что на 1,5 трлн тенге (37,6%) больше показателя 2018 года. Из этого розничного портфеля 7% займов приходится на долю микрофинансовых организаций (МФО) и компаний, специализирующихся на выдаче онлайн-займов.

Как правило, дефицита информации о том, чем отличаются программы кредитования банков или вальтернативном кредитовании нет. В Казахстане такие сведения доступны для всех желающих, поэтому клиенты всегда могут легко сравнить предлагаемые условия. Однако существуют и другие факторы, которые оказывают влияние на принимаемое потенциальным заемщиком окончательное решение. Микрофинансовая компания Solva провела в фокус-группах и социальных сетях опрос по теме критериев выбора кредитной организации. В исследовании участвовали 5 тыс. респондентов в возрасте от 25 до 65 лет из 17 регионов Казахстана.

Самым частым ответом стала формулировка «Поличным рекомендациям друзей», таких оказалось абсолютное большинство – 88%. С точки зрения рациональности выбора такое решение можно назвать спорным, поскольку мнение человека всегда субъективно и может зависеть от неудачного опыта, недостаточной осведомленности и даже настроения. Еще 10% выбирают кредитное учреждение по числу положительных отзывов в интернете, что отчасти напоминает выбор товара в онлайн-магазине, где наличие позитивных откликов зачастую может стать решающим. Небольшая часть респондентов (2%) в качестве главного критерия назвала свой предыдущий опыт. Таким образом, если человек однажды брал кредит в конкретном банке или МФО, то он осознанно возвращается туда снова. Логично, если учесть, что кредитные организации чаще всего предоставляют лучшие условия кредитования для повторных и постоянных клиентов.

Вариант «удобное месторасположение» не выбрал никто, что также симптоматично. В Казахстане довольно широко распространена возможность оформления кредита в интернете без посещения офисов кредитных организаций.

Учитывая, что из 9,23 млн экономически активного населения в Казахстане неохваченными кредитными предложениями остаются 1,77 млн казахстанцев (19%), можно предположить, что значительная часть из них выберет свою первую кредитную организацию по совету знакомых. В частности, люди, знакомые с такими преимуществами МФО, как онлайн, высокая частота одобрения и возможность получить деньги сразу на карту, действительно часто рекомендуют этот вариант своим знакомым, благодаря чему число заемщиков МФО растет.

В 2018 году было выдано на 29% больше займов по сравнению с 2017-м, а в 2019-м совокупный объем ссудного портфеля МФО РК за последний квартал увеличился на 10,7% и составил 258,1 млрд тенге по итогам второго квартала 2019 года. Рост – 37,6%.

Всего по итогам 2019 года новыми участниками кредитной системы в Казахстане стали 580 тыс. человек. Суммарно они заняли свыше 176 млрд тенге, при средней сумме кредита в 303 тыс.тенге.

«Криптоюань» на подходе в Китае

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя на криптовалютном рынке стала испытанием для быков. Рост рынка, который продолжался на протяжении нескольких прошлых недель, был поставлен под сомнение в середине прошедшего отчетного периода. В ночь с 15 на 16 февраля стоимость «первой криптовалюты» провалилась ниже отметки $10000, вызвав в качестве цепной реакции падение стоимостей практически всех остальных криптовалют. В течение следующих нескольких дней после падения рынок пребывал в красной зоне, и лишь к концу прошедшей недели наметилась тенденция восстановления роста и видится возможным, что общая капитализация криптовалютного рынка превысит $300 млрд. Тем временем крупнейший провайдер «стабильных криптовалют» Tether анонсировал начало сотрудничества с небезызвестным блокчейн-стартапом Chainalysis. С помощью разработок последнего Tether планирует проверять подозрительные транзакции с участием USDT. «Сервис KnowYour Transaction (KYT) для эмитентов токенов представляет уникальное решение для обеспечения соответствия регулятивным требованиям по противодействию отмыванию денег (AML). Этот сервис в реальном времени обеспечивает мониторинг на всех этапах жизненного цикла токена – от момента выпуска до его погашения», – отмечают представители Chainalysis. «Стабильные криптовалюты типа Tether, стоимость которых привязана к другим активам, изначально разрабатывались для привлечения пользователей, которые настороженно относятся к ценовой волатильности, являющейся неотъемлемой частью традиционных криптовалют», – высказал свое мнение сооснователь Chainalysis Джонатан Левин и добавил, что подобным партнёрством Tether подтверждает, что они приверженны соблюдению требований регуляторов. Плотно взяться за регулирование криптовалют планирует Минфин США. Министерство готовится представить в ближайшее время новые требования для блокчейн-проектов. Об этом заявил глава ведомства Стивен Мнучин во время своего выступления в Конгрессе. При этом он умолчал о подробностях грядущей реформы, отметив лишь, что Федеральное правительство Соединенных Штатов уделяет много времени вопросу криптовалют. Ранее Администрация президента США выступила с предложением существенно расширить полномочия Минфина и ужесточить контроль над криптовалютными активами. В отличие от Соединённых Штатов, где власти все еще присматриваются к новому типу активов, в Китайской Народной Республике вовсю идут разработки официальной государственной валюты, основанной на базе технологии блокчейн – цифрового юаня. Портал Bitcoinist опубликовал аналитический обзор проекта, в котором сообщил, что Народный банк Китая уже подал 84 патентные заявки, которые тесно связаны с вышеназванной инициативой. В них описываются принципы работы протокола, на базе которого планируется выпуск цифрового юаня, а также основные подходы к его интеграции в существующую банковскую систему страны. «Китай вкладывает в проект цифрового июня огромные деньги и демонстрирует крайне серьезное отношение к этому проекту, что резко отличается от подхода Соединенных Штатов», – прокомментировала новость президент Палаты цифровой торговли США Периэнн Боринг.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка потеряла 0,51%. На утро среды, 19 февраля 2020 года, она составила $291,2 млрд против $292,7 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото», упав в середине прошедшей недели до отметки $9500, к концу отчетного периода сумело вновь приблизиться вплотную к рубежу $10000. Если принять во внимание факт того, что восходящий тренд «первой криптовалюты» был проверен на прочность, но не сломлен, то у Bitcoin (BTC) есть все шансы в ближайшее время закрепиться выше $10500. На дальнейший рост актива настроен и генеральный директор Galaxy Digital Майк Новограц, который пророчит Bitcoin (BTC) рост до $20000 в ближайшие несколько месяцев. «Прямо сейчас биткоин достаточно нестабилен, но я полагаю, что к концу текущего года мы определенно преодолеем исторический максимум в $20 000 или, по крайней мере, достигнем его. Это может произойти уже через пару месяцев благодаря предстоящему халвингу», – сказал он. Интересное мнение по поводу будущей цены на «первую криптовалюту» высказал Макс Кайзер, который является довольно известной персоной в биткоин-сообществе. Он заявил, что цена Bitcoin (BTC) в будущем достигнет отметки $400000. Его мнение достойно внимания еще и по той причине, что в то время, когда Bitcoin (BTC) стоил 1$, Макс Кайзер заявлял, что он будет стоить десятки тысяч долларов США.

На утро среды, 19февраля 2020 года, цена Bitcoin (BTC) составила $9930. За прошедший семидневный период цена «первой криптовалюты» снизилась на 2,23%. Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом выросла на $4 млрд и составила $181 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом потеряла 1 процентный пункт, составив на конец прошедшего отчетного периода 62,2%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» не только сумела восстановиться после рыночного падения середины прошедшей недели, но и продемонстрировала внушительный рост. Инвесторы позитивно отреагировали на озвученные в последнее время комментарии разработчиков сети касательно Ethereum 2.0. Более того, на недавно прошедшей конференции ETH Denver Виталик Бутерин отметил, что в ходе тестования второй версии сети разработчики нашли новые решения для еще большего масштабирования, что, в свою очередь, может еще сильней улучшить пропускную способность Ethereum. Также создатель «эфира» уверен, что он сможет прекрасно развиваться и без его непосредственного участия, благодаря постоянному привлечению новых высококлассных разработчиков.

На утро среды, 19 февраля 2020 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $276,7. По итогам прошедшей недели «цифровая нефть» в очередной раз продемонстрировала взрывной рост, прибавив в цене 18,29% и оставив позади весь остальной рынок. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла на 1,7 процентных пункта, составив 10,5%.

3. Ripple (XRP). Несмотря на то, что на конец отчетного периода «банковская криптовалюта» не сумела вернуться до отметок, которые были зафиксированы в середине недели, рост криптовалюты по итогам семи дней все равно составил достаточно серьезные 6,12%.

На утро среды 19 февраля 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,295. Стоимость данной криптовалюты по итогам прошедшего отчетного периода выросла на 6,12%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла на 0,26 процентных пункта и составила 4,17%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 10 по 18 февраля 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 12 по 19 февраля 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	12 фев **2020 г.**	19 фев **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**10157**	$**9930**	**-2,23%**
2. Ethereum **(ETH)**	$**235,6**	$**276,7**	**+18,29%**
3. Ripple **(XRP)**	$**0,278**	$**0,295**	**+6,12%**
Общая кап-ция (млрд)	$**292,7**	$**291,2**	**-0,51%**

Нужно ли нефтегазовым компаниям инвестировать в кибербезопасность?

Антон Мусин,
управляющий директор Accenture в России и Казахстане

Сегодня информационная безопасность должна стать главным цифровым направлением инвестиций добывающего сектора экономики. Именно такие выводы следуют из опроса 255 профессионалов отрасли, включая топ-менеджеров, функциональных лидеров и технических специалистов, который провела компания Accenture.

Среди направлений цифровых инвестиций респонденты чаще всего упоминали кибербезопасность: ее отметили 61% опрошенных, что в 5 раз выше, чем в 2017 году (12%). Вложения в эту сферу резко возросли из-за стремления нефтяных компаний защитить свои активы и репутацию. Помимо этого, среди всех цифровых технологий именно кибербезопасность была отмечена наибольшим количеством респондентов (16% против 9% в 2017 году) как оказывающая максимальное влияние на эффективность бизнеса.

Атаки на компании нефтегазового сектора – отличный способ взвинтить мировые цены на нефть и заработать на биржевой спекуляции. Можно вспомнить недавние атаки дронов на объекты добычи в Саудовской Аравии, чтобы понять масштаб возможных последствий, а ведь нарушить работу НПЗ можно и без прямого физического воздействия, достаточно внедриться в ИТ-инфраструктуру. Успешная атака на систему управления предприятием может привести к остановке технологических процессов на многие часы или недели, к выходу из строя оборудования и к серьезным техногенным катастрофам.

«По мере того, как работа нефтяных компаний подвергается все большей угрозе, киберустойчивость становится особенно важной для заинтересованных сторон, потребителей и правительства. Управление атаками – не только вопрос защиты репутации, стоимости акций и деятельности компаний, но и часть ответственности за безопасность государства. Предприятия отрасли должны продолжать осознанно инвестировать в кибербезопасность, поскольку они часто недооценивают свою уязвимость перед атаками, которые становятся изощреннее с технической точки зрения», – отметил управляющий директор, руководитель направления цифровых технологий в нефтегазовом комплексе Accenture Рич Холсман.

В Казахстане пока объекты нефтегаза – не основная цель для киберпреступников. В первую очередь это связано с небольшим размером рынка и с относительно слабым уровнем цифровизации отрасли. Но тем не менее буквально все типы кибератак в стране присутствуют, и в повестке любой крупной компании есть программы по развитию систем защиты от киберугроз. И в этом плане можно оценить защищенность нефтегазового сектора как менее серьезную, чем банков и финансов – опять же в силу менее значимой доли ИТ.

У казахстанского нефтегазового сектора есть важное преимущество. Большинство кибератак приходят к нам «третьей волной»: сначала накрывает развитые страны, как самую ценную «добычу» для киберпреступников, потом Россию, а в Казахстан атака «докатывается» уже спустя некоторое время, и это дает возможность подготовиться заранее. Но есть и тревожные звонки: по данным Positive Technologies, например, в РоссИи 75% кибератак на крупные компании в 2018 году были направлены именно против нефтегазовых компаний. Следовательно, казахстанскому нефтегазу надо приготовиться, наши объекты следующие в очереди.

Впрочем, по величине направленных знаком инвестирования в ИТ были названы облачные технологии (53% опрошенных). Более того, 15% назвали этот блок технологий оказывающим наибольшее влияние на эффективность бизнеса. Глобальные нефтегазовые компании выделяют значительные средства на облачные решения, поскольку они являются основой для их цифровых трансформационных процессов и повышения безопасности операций. Эти данные хорошо согласуются с общим трендом – крупный бизнес «поверил» в облачные решения как в эффективный и надежный инструмент, в том числе для хранения и обработки критически важных данных. Поэтому ближайшей задачей CIO нефтегазовых компаний должна стать разработка стратегий по информационной безопасности с учетом постепенного перевода систем и данных в облака. В Казахстане этот тренд пока ощущается в меньшей степени, поскольку регуляция трансграничного обмена данными накладывает серьезные ограничения на использование внешних облачных ресурсов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ФОНД ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ ПРОДАЛ 386 ОБЪЕКТОВ

За 12 месяцев (с марта 2019 года по февраль 2020-го) Фонд проблемных активов реализовал 386 объектов на сумму порядка 14,5 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе фонда. Среди активов, выкупленных у банков второго уровня и представленных к реализации, – объекты коммерческой и жилой недвижимости, земельные участки, имущественные комплексы, автотранспортные средства и оборудование. За 714 млн тенге был продан 1 имущественный комплекс – бывший завод по производству алкогольных и безалкогольных напитков с прилегающими земельными участками в Восточно-Казахстанской области (Семей). Коммерческая недвижимость с прилегающими земельными участками на всей территории республики представлена 64 нежилыми и административными зданиями. Общая стоимость объектов составляет 2,5 млрд тенге. На торгах было реализовано 37 земельных участков, общая стоимость продажи которых составила 888 млн тенге. Большая часть их расположена в Алматинской области (29) и Алматы (3). Также были реализованы 34 объекта жилой недвижимости – это 1-6-комнатные квартиры и жилые дома с земельными участками. На торгах продано 14 автотранспортных средств в Алматинской области и 10 наименований полиграфического оборудования, расположенных в Нур-Султане. **(kapital.kz)**

ЕАБР ВЫДЕЛИТ $95 МЛН НА БАКАД

Евразийский банк развития (ЕАБР) подписал соглашение об общих условиях финансирования по проекту «Строительство Большой Алматинской кольцевой автомобильной дороги (БАКАД)», сообщили в пресс-службе банка. «Финансирование проекта будет осуществлено синдикатом кредиторов в лице Европейского банка реконструкции и развития, Евразийского банка развития, Исламского банка развития. В рамках проекта ЕАБР предоставит $95 млн», – рассказали в банке. Протяженность автодороги составит 66 км, на которых предусмотрено четырех- и шестиполосное движение. Расчетная скорость движения по трассе составит до 150 км/ч. «БАКАД – проект, не только создающий современные возможности для Алматы, но и повышающий надежность уже существующего транспортного коридора. Банк участвовал в создании Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге, сейчас финансирует строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги вокруг российской столицы», – сообщил Амангельды Исенов. **(kapital.kz)**

ЧИСЛО POS-ТЕРМИНАЛОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ

Количество POS-терминалов в стране на конец декабря 2019 года составило 170,4 тыс. — на 25,5% больше, чем годом ранее. Рост обусловлен увеличением числа POS-терминалов у торговых предприятий на 27,3%, до 161,7 тыс. В то же время в банках их количество сокращается второй год подряд, к концу декабря 2019 года показатель уменьшился на 1,1%, до 8,7 тыс. Почти половина всех POS-терминалов находится в Алматы и Нур-Султане. Так, в Алматы их количество составило 49,3 тыс., увеличившись за год на 29,5%. В Нур-Султане в декабре 2019 года насчитывалось 30,8 тыс. POS-терминалов, рост за год – на 19,9%. Единственный регион в РК, где количество POS-терминалов за год сократилось, – Мангистауская область: минус 1,3%, до 5 тыс. устройств. Несмотря на увеличение числа POS-терминалов, их доля в обороте по картам на территории РК сокращается как в безналичных платежах, так и в выдаче наличных денег, хотя сами объемы операций по ним выросли. Объем безналичных платежей через POS-терминалы за год увеличился на 47,4% и за январь-декабрь 2019 года составил 3,5 трлн тенге, при этом их доля от всего объема безналичных платежей уменьшилась с 42,8% до всего 26%. Наличных было выдано 2,1 трлн тенге – на 10,9% больше, чем за январь-декабрь 2018 года, доля от всего объема обналиченных денег упала с 14,6% до 13,5%. **(ranking.kz)**

НЕПРИОРИТЕТНЫЕ РАСХОДЫ ОПТИМИЗИРУЮТ

Первый заместитель премьер-министра – министр финансов Алихан Смаилов рассказал о сокращении непродуктивных расходов государственного и квазигосударственного сектора. По его словам, по оптимизации расходов поступили предложения на сумму 128,6 млрд тенге, в том числе от центральных госорганов на 23 млрд тенге, от регионов на 26,6 млрд тенге и от субъектов квазисектора на 79 млрд тенге. «По госбюджету к оптимизации предложены расходы на проведение семинаров, конференций, приобретение автотранспортных средств, мебели в сумме 4,2 млрд тенге, командировочные, представительские расходы, аналитические исследования – 15,7 млрдтенге, другие непродуктивные расходы – 29,7 млрд тенге», – пояснил он. По местным бюджетам планируется оптимизировать расходы на 26,6 млрд тенге, из которых 72,5% предложений поступило от Алматинской и Туркестанской областей, и Алматы. «Минфином рассмотрены итоги исполнения местных бюджетов за 2019 год. Мы видим, что у регионов перевыполнение по доходам за прошлый год, имеются свободные остатки бюджетных средств. В связи с чем, предлагается увеличить долю софинансирования регионами проектов, реализуемых за счет целевых трансфертов из республиканского бюджета дополнительно на 7%. Это высвободит дополнительно в республиканском бюджете 36,9 млрд тенге», – считает Алихан Смаилов. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МАЛЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

Число зарегистрированных малых компаний на конец января 2020 года составило 439,2 тыс. — на 3,3% больше, чем в прошлом году. Из них доля действующих увеличилась за год с 64,6% до 68,9%. Доля зарегистрированных компаний в процессе ликвидации за год выросла с 1,2% до 1,7%. Количество действующих малых компаний за год выросло на 10,2% и на конец января 2020 года составило 302,8 тыс. При этом количество зарегистрированных малых компаний в процессе ликвидации увеличилось за аналогичный период почти в полтора раза, до 7,4 тыс. Среди действующих малых компаний существенный рост за год показали компании, временно приостановившие деятельность: сразу на 32,3%, до 97,7 тыс. Их доля увеличилась с 26,9% до 32,3% от всех действующих малых компаний. Для сравнения: вновь зарегистрированных компаний за год стало больше на 3,7%, до 45,9 тыс., их доля от действующих уменьшилась с 16,1% до 15,2%. Число активных действующих малых компаний за год выросло лишь на 1,5%. Более 60% малых компаний в процессе ликвидации приходится на сферы оптовой и розничной торговли (2,7 тыс.), а также строительства (1,8 тыс.). Наибольшее число малых компаний, временно приостановивших деятельность, приходится на те же отрасли: торговлю (29,8 тыс.) и строительство (18,8 тыс.). В этих двух секторах действует почти половина таких предприятий. **(finprom.kz)**

КАЗАХСТАН ЭКСПОРТИРОВАЛ СОЛЬ НА $6,3 МЛН

В 2019 году в Казахстане произведено свыше 260 тыс. тонн соли, что на 14,8% больше, чем в 2018 году. Обеспеченность внутреннего рынка составила 143% (243 тыс. тонн). Об этом сообщили в пресс-службе Минсельхоза. «На фоне насыщения внутреннего рынка социально значимым продуктом Казахстан в 2019 году продемонстрировал резкий рост объема экспорта поваренной соли. Так, за 11 месяцев за границу было отгружено почти 85 тыс. тонн минерала на сумму $6,3 млн. Большая часть товара поступила на рынки Российской Федерации и Кыргызстана», – указали в ведомстве. Для сравнения: за 11 месяцев 2018 года на экспорт было отправлено всего лишь 3 тыс. тонн на $102 тыс. В МСХ напомнили, что осенью прошлого года в интернете активно распространялась информация о том, что казахстанская соль якобы содержит примеси неизвестного происхождения и в том числе стекло. **(kapital.kz)**

В TYSON FOODS РАССКАЗАЛИ О НОВОМ МЯСОКОМБИНАТЕ

В Алматинской области планируется строительство мясокомбината с мощностью переработки 500 тыс. голов крупного рогатого скота в год. Об этом стало известно на встрече акима области Амандыка Баталова с представителями американской транснациональной корпорации Tyson Foods и их партнером в Казахстане промышленно-инвестиционной компанией Kusto Group, сообщили в пресс-службе акимата. Как рассказал старший вице-президент, генеральный директор Tyson Foods Inc Шэйн Миллер, в день мясокомбинат сможет перерабатывать 2 тыс. голов КРС. Завод будет работать в две смены, а благодаря сопутствующему бизнесу предприятие позволит создать до 20 тыс. рабочих мест. Компания готова сотрудничать как с крупными, так и с мелкими крестьянскими хозяйствами. Стоимость проекта – $300 млн. **(kapital.kz)**

В АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ – 59 ТЫС. СУБЪЕКТОВ МСБ

В 2019 году количество действующих субъектов малого и среднего бизнеса в Актюбинской области увеличилось на 8,6% и достигло 59,1 тыс. единиц. Об этом на отчетной встрече с населением сообщил аким Ондасын Уразалин. За 9 месяцев 2019 года предпринимателями выпущено продукции на 680,6 млрд тенге. В 2020 году планируется довести количество действующих субъектов МСБ до 60 тыс. единиц, увеличить долю МСБ в ВРП до 20,7%. «По программе «Дорожная карта бизнеса-2025» было выделено 2,4 млрд тенге. Впервые за 10 лет достигнуты рекордные показатели – 430 субъектов МСБ получили государственную поддержку. В основном проекты реализуются в сфере обрабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговли, транспорта и складирования, сельского хозяйства, в сфере строительства, здравоохранения, туризма и образования. В целом регион занимает одну из лидирующих позиций по количеству субсидированных проектов и гарантированию кредитов», – подчеркнул Ондасын УразалинТак, в рамках развития сферы туризма Карагандинское водохранилище включено в топ-50 объектов, вошедших в Карту туристификации Казахстана. В настоящее время привлечен инвестор, планируется строительство зоны отдыха «Kargaly Resort». Зона отдыха будет включать гостевые домики в экостиле, горнолыжную базу, санатории, профилакторий, водно-развлекательные виды отдыха и спорта (гольф, теннис, кэмпинг и пр.), рыбное и тепличное хозяйства. **(kapital.kz)**

Утром стулья, вечером – деньги

Как возможность приобрести товар в рассрочку развивает рынок продаж

Мариям Бижикеева

В прошлом году объем покупок в казахстанских интернет-магазинах составил 422 млрд тенге, а на международных интернет-площадках – 280 млрд тенге. Электронный формат торговли, по мнению министра торговли и интеграции Бахыта Султанова, развивается, и на сегодня рынок представлен порядка 13 казахстанскими торговыми площадками. В их числе маркетплейсы Kaspi.kz, flip.kz., chocofamily, mechta.kz и другие, которые имеют порядка 20 категорий товаров и услуг.

Ни маркетплейсы, ни интернет-магазины не скрывают, что возможность приобретения товаров в рассрочку стала одним из ключевых драйверов роста интернет-торговли. Покупка с возможностью выплаты от трех до 24 месяцев повышает доступность дорогостоящих товаров для населения. При этом на январь 2020 года, по данным корпоративных сайтов ББУ, шесть казахстанских банков из 27 предлагают товары в рассрочку.

По словам директора Alvin Market Натальи Оспановой, в модели с рассрочкой выигрывают и ретейлер, и покупатель, если выполняются условия договоренностей по оплате. «Ретейлер привлекает нового покупателя, который без рассрочки вряд ли смог приобрести этот товар. У покупателя, в свою очередь, появляется возможность совершить дорогостоящую покупку и начать пользоваться товаром еще до полной оплаты стоимости», – поясняет она.

По результатам опросов Alvin Market, 90% казахстанцев, регулярно совершающих покупки в интернете, не испытывают затруднений в отношении своего материального положения. Покупка продуктов питания и одежды не вызывает у них финансовых сложностей. Общие ежемесячные расходы таких домохозяйств на различные нужды превышают 150 тыс. тенге. Тогда как категория населения с ограничениями в займах больше ориентирована на решение вопросов «как свести концы с концами». Необходимость получения заемных средств для них, в первую очередь, вопрос выживания, а не повышения покупательской способности.

«У покупателя, совершающего сделку с рассрочкой платежа, должно быть понимание о возможных последствиях в случае просрочки, о рисках, связанных со стабильностью его будущих доходов. Такое понимание может возникнуть только при наличии достаточной финансовой грамотности населения, что уже относится к социальному аспекту. Ответственность по вопросу финансовой грамотности населения нельзя возлагать исключительно на ретейлеров и финансовую отрасль страны», – считает Наталья Оспанова.

Соблазн есть. Его не может не быть

С точки зрения покупателей, основными барьерами для совершения онлайн-покупок являются высокие риски при оплате: почти 40% населения предпочитают традиционные методы – наличными деньгами. По мнению казахстанцев, опрошенных Alvin Market, ни одна электронная система или мобильное приложение не гарантирует безопасность и сохранность денег. Невысока популярность приобретений через банковские приложения во многом из-за сложности заказа. Порядка 20% населения считают, что «совершение покупок в интернете – слишком сложный процесс», а 27% расценивают «совершение покупок в интернете как слишком рискованный процесс».

К отпугивающим факторам можно отнести и то, что если покупатель нарушает условия договоренностей и вовремя не платит за покупку, то включаются штрафные санкции. По мнению Натальи Оспановой, их наличие по отношению к недобросовестным плательщикам – справедливая рыночная реакция, поскольку является компенсацией за риски организации, которая предоставила ссуду на покупку. При этом, чтобы снизить соблазн у населения брать взаймы, президент подписал указ о введении запрета на предоставление банками займов гражданам с доходом ниже прожиточного минимума с 1 января текущего года. Также были повышены требования к достаточности собственного капитала банков, что должно снизить экономические стимулы банков к выдаче беззалоговых займов, особенно гражданам с низкими доходами.

«Не думаю, что ограничение по предоставлению займов гражданам с низкими доходами серьезно отразится на интернет-продажах. Интернет-покупатели и население, ограниченное в получении займов, – это две непересекающиеся целевые аудитории», – отмечает директор Alvin Market.

Если говорить о рассрочке с точки зрения финансового инструмента, считает генеральный директор Lamoda в Казахстане Мольдер Рысалиева, то это хорошая возможность для казахстанцев амортизировать расходы без процентов на несколько месяцев, чтобы не тратить единоразово большую сумму. Например, когда в семье есть несколько детей и необходимо раз в сезон закупать большое количество вещей. Обычно это период перед школой или наступлением зимних холодов. Для интернет-магазинов это скорее альтернативный метод оплаты, который они могут предложить клиенту. Что касается закредитованности населения, здесь многое зависит от условий самого банка. «Когда человек не успевает совершить платеж во время льготного периода и уже после него со стороны банка начинаются кабалистические проценты, это очень влияет на увеличение закредитованности граждан», – говорит она.

Вовлечь и развить

Интернет-торговля в Казахстане действительно обладает большим потенциалом, подтверждают маркетологи. Об этом свидетельствуют данные о доле населения, которое уже имеет опыт покупки в интернете – 32%, и которое намерено начать пользоваться системами онлайн-платежей в ближайшее время – 28%. Таким образом, есть возможность вовлечь в онлайн-покупки до 60% населения.

Планы по запуску услуги приобретения товаров в рассрочку есть и у одного из популярных интернет-магазинов Lamoda. Как заверила генеральный директор Lamoda в Казахстане Мольдер Рысалиева, магазин на данный момент находится на стадии поиска надежного банка-партнера. «Как только такой партнер будет найден, мы запустим эту услугу и у нас на сайте, – уверяет она. – Услуга рассрочки уже внедрена в других странах, где присутствует Lamoda, и успешно работает, о чем говорят растущие показатели среднего чека и частоты совершения покупок».

С позиции бизнес-среды, развитие интернет-торговли даст дополнительный толчок развитию предпринимательства в стране. Однако, уверяют эксперты, до революционных изменений еще далеко, поскольку необходимо преодолеть ряд барьеров, препятствующих совершению онлайн-покупок. Способствовать развитию рынка интернет-торговли могут три ключевых фактора. Во-первых, решение вопроса логистики товаров, в том числе в региональные центры. Немаловажную роль играют и сокращение сроков доставки, выполнение специальных условий хранения и транспортировка при доставке отдельных видов товаров. В решении этого вопроса оптимизма добавляет выход на казахстанский рынок новых игроков по логистике, которые в крупных городах сократили срок доставки от нескольких дней до нескольких часов. Во-вторых, создание безопасных и легальных схем оплаты товара, приобретенного онлайн. В-третьих – упрощение условий возврата.

Над созданием необходимой инфраструктуры работает и «Казпочта». В 2019 году в трех городах – Нур-Султане, Алматы и Актобе – «Казпочта» открыла фулфилмент-центры. В этих центрах владельцы интернет-магазинов могут получить сразу несколько услуг от приемки до доставки товара до покупателя. Таким образом интернет-магазины могут сократить расходы, например, на логистику и аренду склада. По словам председателя правления АО «Казпочта» Сакена Сарсенова, к 2025 году в стране будет 19 фулфилмент-центров.

Партнерский маркетинг для финансовых компаний

Елена Новицкая,
PR-менеджер Admitad Kazakhstan

Финансовые услуги стали самой быстроразвивающейся категорией в Казахстане. Благодаря чему это произошло – в результате проведенного исследования выяснили аналитики глобальной партнерской сети Admitad Kazakhstan.

В прошлом году объем выданных кредитов клиентам, привлеченных смм-специалистами финансовых организаций, составил более $167 млн. В «пятерку» ведущих финансовых организаций, которые активно использовали CPA-канал для привлечения заемщиков, вошли Альфа-Банк, Money Man, Kredit7, 100tenge и Kaz Credit Line.

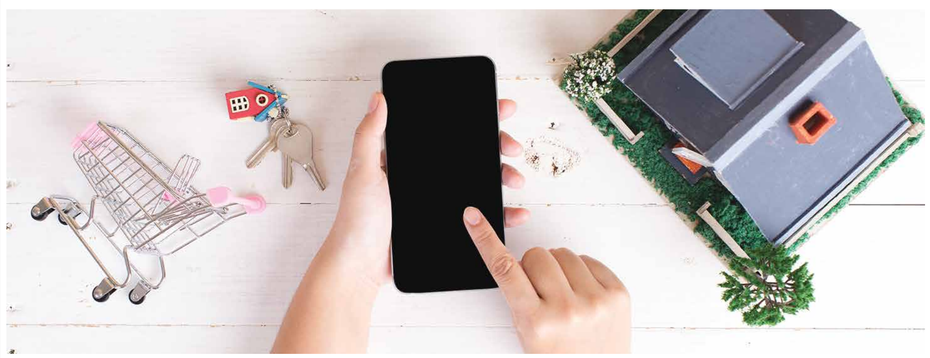
Доля мобильных продаж в нише финансов в прошлом году составила 64%, при этом средний чек – $1254. Что касается источников трафика, то 96% всех клиентов в финансовые компании привела реклама в поисковых системах Google и «Яндекс». Благодаря рекламе на витринах пришли 2% клиентов, оставшиеся 2% привлечены таргетированной рекламой, арбитражным трафиком и сообществами в соцсетях.

«Согласно данным Национального банка Казахстана, в первом полугодии 2019 года объем выданных кредитов вырос на 28%. Такой рост отразился и на активности рекламодателей», – отметил country manager Kazakhstan & Belarus Вячеслав Мезенцев.

В 2020 году все больше рекламодателей будут распределять рекламные бюджеты в пользу канала CPA, блогов, мессенджеров, социальных сетей. Обороты этих каналов вырастут как минимум вдвое.

Что может изменить облик партнерского маркетинга в этом году? В первую очередь, это увеличение мобильного трафика. Использование в стране технологии 4G ведет к увеличению объемов продаж через мобильные устройства. Второй тренд – растущая популярность видеоконтента, который активно используют для привлечения трафика как рекламодатели, так и веб-мастера.

В 2019 году объем заказов, совершенных благодаря видеоконтенту, вырос в два раза – с 3500 до 7200 целевых действий. Видеоблогеры из Казахстана только начинают открывать для себя преимущества работы с CPA-сетями, поэтому в ближайшие годы популярность этого канала будет только расти. Третий тренд – развитие новых каналов трафика: мессенджеры, онлайн-трансляции, голосовой поиск, модели CPA Offline, SMS, Instagram и терминалы.



Агрологистические центры повысят доходность сельского населения

Проект поможет развитию казахстанского МСБ, считает директор постоянного представительства Азиатского банка развития в Казахстане Джованни Капаннелли

Айнагуль Елюбаева

На недавнем заседании правительства министр торговли и интеграции Бахыт Султанов заявил, что Азиатский банк развития (АБР) выделит грант на создание сети агрологистических и оптово-распределительных центров в Казахстане. Предполагается, что многофункциональные центры станут местом, где фермеры и оптовые покупатели смогут взаимодействовать напрямую, сократив количество посредников между собой. Директор постоянного представительства АБР в Казахстане Джованни Капаннелли в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» поделился своим мнением о том, как реализация проекта отразится на экономике страны.

– Г-н Капаннелли, могли бы вы назвать сумму, необходимую для создания оптово-распределительных центров?

– На самом деле общая сумма по проекту будет определена по завершению разработки ТЭО, у нас есть определенные оценочные данные, сколько этот проект может стоить. Но это неточная цифра. Мы ее сформировали на основе нашего анализа и понимания того, сколько оптовых рынков и агрологистических центров уже существует. По нашим предварительным оценкам, в Казахстане может потребоваться 15 агрологистических и 5 новых оптовых рынков сельхозпродукции. Если эти данные подтвердятся, то сумма проекта скорее всего составит $160 млн. Но, повторюсь, это основано на предварительных оценочных данных.

– Что из себя будут представлять такие центры?

– Если говорить простым языком, то логистический центр – это хранилище, предоставление упаковочного оборудования. И все это будет располагаться вблизи фермерских хозяйств, которые производят сельхозпродукцию. Сейчас ситуация такая: потери после сбора урожая составляют более 40%, потому что у фермера нет возможностей для хранения и упаковки произведенной продукции. Все это приводит к тому, что эту продукцию потом нельзя продавать на рынке, теряется ее товарный вид. Если будет такое место, где можно хранить продукцию с самого начала, осуществлять упаковку, то это приведет к снижению потерь и стабилизации цен. Конечные цены для потребителей уже не будут меняться в зависимости от сезона. Если мы говорим об оптово-распределительном центре или оптовом рынке сельхозпродукции, то это уже более сложный по функциям и предназначению центр, так как помимо логистической функции – это еще и место, где встречаются продавцы и покупатели, где продавцы – это фермеры, покупатели – торговцы. И это не базар в том понимании, в котором мы привыкли его видеть. Основная цель ОРЦ – обеспечение пищевой и продовольственной безопасности с помощью полноценно построенной цепочки добавленной стоимости выпуска и поставки сельхозпродукции «от поля – до вилки» и стабилизации цены, посредством предоставления недорогой инфраструктуры, которая будет по плечу фермерам, средним и крупным производителям, полный санитарный и сертификационный контроль и сертификация, а также переработка и производство готовой продукции. ОРЦ – это логистический центр плюс рынок и оказание других услуг, обеспечение отслеживаемости продукции, финансовые и страховые услуги, а также предоставление площадки для ведения торгов или, как мы ее называем, товарная биржа, где цена формируется на основе рыночного спроса и предложения. Во всех развитых странах, где налажено эффективное производство сельхозпродукции, вы можете наблюдать стабильные цены на продукцию в течение всего года вне зависимости от сезона (Франция, Италия, Испания, Австралия, США) – там везде есть современные оптовые рынки сельхозпродукции, в инфраструктуру которых были вложены государственные инвестиции с частной системой управления, что подразумевает гарантию пищевой безопасности и доступности инфраструктуры на уровне фермерских хозяйств. Идея нашего проекта – модернизировать рынки Казахстана, что также поможет стране встроиться в глобальную цепочку добавленной стоимости и выстроить стратегию экспорта сельхозпродукции. Следующие 3-4 месяца мы будем проводить инвентаризацию существующей инфраструктуры. Мы хотим выяснить, готовы ли фермеры пользоваться такими агрологистическими центрами и оптовыми рынками, после чего будет ясно, сколько таких центров и рынков необходимо в стране.

– Известно, что $1 млн будет выделено на технико-экономическое обоснование.

– Совершенно верно, это грантовые средства. Мы мобилизовали команду международных консультантов, которые обладают экспертными знаниями в этой области и помогут в проведении данной работы по подготовке ТЭО.

– Когда будет готов этот документ?

– Мы ожидаем к лету. АБР разработал детальный мастер-план 1,5 года назад, поэтому мы не с нуля начинаем исследование. Сейчас что нужно сделать экспертам – выехать в каждый регион и изучить имеющуюся инфраструктуру. Надеемся, что ТЭО будет готово через 3 месяца, к лету.

– Какую пользу ОРЦ и агроцентры принесут экономике Казахстана?

– На сегодняшний день Казахстан является импортером продовольственной продукции. Сейчас рост ВВП страны 4-5%, в сельском хозяйстве рост был 3%. То есть эта программа не решит все проблемы Казахстана, но значительно в этом поможет. Допустим, я фермер и терплю потери в размере 40%. Если будут возможности реализовать проект создания агрологистических центров, я буду меньше терять. Мои потери, как фермера, не снизятся до 0, но если мои потери после сбора урожая будут составлять 10% , то это уже приемлемый уровень, соответствующий международным стандартам. Проект направлен на то, чтобы фермер получал больше выгоды. Конечно, будут существовать посредники, которые будут добавлять маржу, но она уже не будет такой высокой. Как я уже сказал, в результате мы добьемся стабилизации цен и обеспечения пищевой безопасности. В рамках реализации проекта будет установлена система отслеживаемости товаров. В конечном счете сельхозпродукция будет соответствовать стандартам производства, что откроет для нее экспортные рынки Китая, России, Ближнего Востока и т.д. Преимущество этого проекта – при создании таких центров и рынков будут развиваться и другие секторы и отрасли. То есть, кроме всех других выгод от проекта мы добьемся и развития МСБ, будет создано большое количество рабочих мест как в сельской, так и городской местности. Поэтому данные меры повысят доходы сельского населения.

Тило Клиннер: Инвестиции немецких компаний в Казахстане составляют около 4 млрд евро

Арсен Аскаров

Германия стала первой страной Европейского союза, которую Касым-Жомарт Токаев посетил с официальным визитом. О реальном товарообороте между нашими странами, причинах падения казахстанского экспорта в Германию и позиции немецкого бизнеса на призыв Токаева инвестировать в экономику Казахстана в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал посол Германии в РК Тило Клиннер

– Господин посол, в нашей стране вы работаете уже полтора года, какие наиболее значимые совместные проекты можете вспомнить?

– Центральным событием, конечно же, стал визит президента Токаева в Германию в начале декабря 2019 года. Мы рады, что Германия была первым государством-членом ЕС, в которое президент Казахстана нанес официальный визит. В частности, в Берлине Токаев акцентировал внимание на выгодном географическом положении Казахстана и открытой внешнеэкономической политике, которая дает большие возможности немецким инвесторам. Мы же, в свою очередь, работаем над тем, чтобы этот знак о широком сотрудничестве поняли и поддержали деловые круги в Германии.

В политической сфере следует упомянуть принятие Европейским советом в июне 2019 года Стратегии ЕС по Центральной Азии, устанавливающей новые цели для сотрудничества со странами региона, которые мы, как посольство Германии в Казахстане, с радостью принимаем. Выдвинутая Германией инициатива для стран региона – программа «Зеленая Центральная Азия», которая была совместно принята министрами иностранных дел Германии, пяти стран Центральной Азии и Афганистана в январе 2020 года. Таким образом, мы вместе реагируем на вызовы, которые несет с собой изменение климата для стран бассейна Аральского моря. К тому же у нас есть множество совместных проектов и мероприятий, в числе которых сотрудничество в области космических полетов с космодрома «Байконур».В рамках экологических мер – установление Германским обществом по международному сотрудничеству GIZ заграждения для рыб на Кокаральской плотине, сотрудничество Немецкого энергетического агентства DENA с казахстанскими городами по вопросам энергоэффективности, развитие Немецко-Казахстанского университета в Алматы и Немецкого аграрного центра в поселке Чаглинка.

– В каких направлениях нам выгоднее всего сотрудничать на сегодняшний день?

– Если честно, я не смогу назвать ни одной области, в которой дальнейшее расширение сотрудничества между нашими странами не было бы выгодным. Действительно, как в большом, так и в малом масштабе есть разнообразные примеры сотрудничества в самых разных областях, которые мы и дальше хотели бы расширять. Я полагаю, что в предстоящие годы мы начнем более интенсивно сотрудничать по проблемам глобализации, изменения климата и вопросов глобального перехода на альтернативные источники энергии, а также миграции, цифровизации и промышленности 4.0.

– Вы могли бы рассказать о нынешнем товарообороте между Казахстаном и Германией?

– Товарооборот между Германией и Казахстаном в 2019 году составил около 5 млрд евро, что примерно соответствует среднему значению за последние 5 лет. При этом Казахстан является одной из немногих стран, имеющих положительное сальдо торгового баланса с Германией. В настоящее время 8% казахстанского экспорта идет в Германию. Казахстан является для Германии важным поставщиком сырья, в частности, нефти, металлических руд и металлургических изделий. В Казахстане только 4% импорта из Германии, прежде всего речь идет о машинах и оборудовании, электротехнике и фармацевтических товарах.

– По некоторым данным, в 2019 году экспорт из Казахстана в Германию упал более чем на 21%, эксперты связывают с падением цен на нефть. В каком объеме Германия закупает казахстанскую нефть на сегодняшний день?

– За последние годы Казахстан остается пятым по важности поставщиком нефти в Германию, причем основная часть поставок проходила через нефтепровод «Дружба». Как вы знаете, в прошлом году были проблемы с загрязнением этого нефтепровода, что привело к временному прекращению поставок и работы нефтеперерабатывающих заводов в Ройне и Шведте, которые также перерабатывали казахстанскую нефть. Тем не менее ситуация уже нормализовалась, и я предполагаю, что поставки нефти из Казахстана в 2020 году будут производиться в привычном объеме.

– Во время визита в Германию 5 декабря 2019 года Касым-Жомарт Токаев пообещал «особые условия» немецким инвесторам в Казахстане. Насколько комфортно вашим бизнесменам работается на казахстанском рынке?

– На мой взгляд, немецко-казахстанские экономические отношения на хорошем уровне и имеют предпосылки для дальнейшего развития. Я считаю, что это заявление президента Токаева было воспринято представителями бизнеса Германии как сигнал к активизации их деятельности. Однако для них важны не столько «особые условия», сколько создание общих рамочных условий, при которых немецкие компании могли бы успешно работать вместе с казахстанскими партнерами. Представители немецких компаний в Казахстане заинтересованы в сокращении бюрократии, гарантии соблюдения законности, включая быструю и эффективную экономическую юрисдикцию, упрощение налогового законодательства и избежание двойного налогообложения. Сюда также относятся прозрачность и равные возможности для участия в государственных заказах. Помимо всего прочего, мы приветствуем усилия президента Токаева по проведению политических реформ. Мы убеждены, что укрепление демократии и модернизация общества будут способствовать развитию страны и укреплению ее международных позиций. И это также открывает новые возможности для развития сотрудничества с Германией и Европой.

– Присутствуют ли казахстанские инвестиции в немецкой экономике? Сколько инвестирует Германия в экономику Казахстана?

– Статистика показывает, что общий объем казахстанских инвестиций в Германию составляет около 3 млрд евро, хотя у меня нет сведений о том, кто именно сколько инвестировал и в какую именно область. Инвестиции немецких компаний в Казахстане составляют около 4 млрд евро. Около 900 компаний в Казахстане работают, по крайней мере, частично с участием немецкого капитала. Среди них есть компании, которые имеют свое представительство в Казахстане, а также малые и средние предприятия.

– На встрече с канцлером Германии Ангелой Меркель Касым-Жомарт Токаев отметил, что в ближайшее время состоится приватизация 700 крупных, средних и малых казахстанских компаний, что открывает хорошие возможности для немецких предпринимателей. Насколько германская сторона заинтересована в программе приватизации?

– Я не сомневаюсь, что за данным намерением Правительства Казахстана внимательно следят в Германии и что немецкие компании изучают появляющиеся при этом возможности. Однако на сегодняшний день известно слишком мало деталей, чтобы можно было прогнозировать, какими казахстанскими компаниями в первую очередь могут заинтересоваться немецкие компании.

– Великобритания покинула ЕС 31 января. Что вы думаете об этом?

– Мы глубоко сожалеем о решении Британии покинуть ЕС. Это означает, что наше сообщество теряет страну-участницу, которая известна прагматизмом и экономической либеральностью и которая также вносила свой вклад в формирование дискурса и политических решений ЕС. Однако мы продолжим поддерживать тесные партнерские отношения с Великобританией. Теперь необходимо разработать рамочные условия для партнерства. Это займет некоторое время, но я убежден, что мы сохраним европейско-британские отношения на очень высоком уровне.

– Может ли сама Германия когда-нибудь выйти из Евросоюза?

– Кроме того, что выход Великобритании из ЕС продвинул Германию географически еще дальше в центр Европы, должность президента Европейской комиссии сейчас занимает немка – Урсула фон дер Ляйен. Это спустя 52 года после того, как этот пост занимал немец Вальтер Хальштейн. В самой же Германии постоянно идут ожесточенные споры о том, как сделать Европейский союз более демократичным, экологичным, современным, либеральным, социальным, патриотичным, инклюзивным и равноправным. Иными словами, для немецкого народа европейская интеграция не имеет альтернативы. Лично я болею за нее всей душой.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы
Бизнес-афоризмы

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

Если тебе плюют в спину, значит ты впереди.
Конфуций

Воображение — это самое главное, оно является отражением того, что мы притягиваем в свою жизнь.
Альберт Эйнштейн

Усложнять — просто, упрощать — сложно.
Артур Блох

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕ ВСЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ЗАПУСКАЮТ В СРОК

Из карты индустриализации исключены два проекта, которые предполагалось запустить в 2019 году, еще 52 из 130 проектов планируется ввести в строй в 2020 году. Об этом на расширенном заседании коллегии министерства индустрии и инфраструктурного развития рассказал вице-министр Аманияз Ерканов. «К сожалению, не все проекты реализуются в намеченные сроки. Из запланированных к вводу 130 проектов по итогам 2019 года введено 76 проектов на сумму свыше 760 млрд тенге и создано более 6 тыс. рабочих мест», – сказал он. До конца 2020 года по карте индустриализации планируется ввести 160 проектов на сумму 1,1 трлн тенге с созданием 17 тыс. рабочих мест. «Тем не менее завершившаяся в 2019 году вторая пятилетка индустриализации дала новый импульс промышленному развитию Казахстана. За эти годы (2015-2019) налоговые поступления от предприятий обрабатывающего сектора выросли в три раза и составили 9 трлн тенге. В настоящее время налог от обрабатывающей промышленности в 6,5 раза превышает запланированный на выделенную на индустриализацию политики индустриализации», – рассказал Аманияз Ерканов. **(kapital.kz)**

ОБЪЕМ РЫНКА E-COMMERCE ВЫРОС ПОЧТИ В 2 РАЗА

За 2019 год объем рынка электронной торговли Казахстана увеличился в 1,8 раза и превысил 700 млрд тенге, ее доля в розничной торговле составила 3,7%, рассказал министр торговли и интеграции Бахыт Султанов на заседании правительства. Министр сообщил, что более динамично развивается внутренний рынок. Объем покупок в казахстанских интернет-магазинах составил 422 млрд тенге, на международных интернет-площадках — 280 млрд тенге. Количество активных покупателей выросло на 72%, до 3,2 млн человек. «Важно, не ужесточая регулирование, принять меры по стимулированию легальной деятельности этого сектора, так как тренды показывают двузначные темпы роста», – сказал Бахыт Султанов, добавив, что в Казахстане действуют более 2 тыс. интернет-магазинов. Но для получения налоговых льгот зарегистрировано всего 579 интернет-магазинов. «Задачей, поставленной еще летом прошлого года, было довести долю электронной торговли до 5%. Однако с созданием министерства торговли и интеграции нами проведен анализ, который позволил поставить более амбициозную цель — увеличить долю электронной коммерции до 10%», – рассказал министр. Он напомнил, что в Казахстане запущена программа «Школа интернет-экспортера», отобрано 50 компаний для предоставления доступа на международную платформу Alibaba в качестве «Золотого поставщика». Это поможет казахстанским компаниям выйти на международные электронные платформы. **(kapital.kz)**

БИЗНЕСУ ОКАЗАЛИ ПОДДЕРЖКУ НА 74,6 МЛРД ТЕНГЕ

В Туркестанской области работают около 142 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, которые являются основным драйвером экономики региона. По этому показателю область занимает 2-е место в республике. Об этом в ходе отчетной встречи с населением сказал аким области Умирзак Шукеев. Глава региона отметил, что объем финансирования бизнеса в 2019 году составил 74,6 млрд тенге, что на 16,5 млрд тенге больше по сравнению с прошлым годом. В результате профинансировано более 5 тыс. проектов малого и среднего бизнеса и около 42 тыс. сельхозтоваропроизводителей. «Привлечение инвестиций является одной из основных задач, поставленных главой государства в «Послании. В результате значительной и системной работы по реализации проектов в регион направлено 441,2 млрд тенге инвестиций, индекс физического объема составил 38,5%. Помимо этого, в регионе функционируют 9 индустриальных зон и специальная экономическая зона TURKISTAN», - сказал Умирзак Шукеев. **(kapital.kz)**

В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУСТЯТ 8 ПРОЕКТОВ

Экономика Павлодарской области выросла в 2019 году на 3%, а объем произведенной продукции составил почти 2 трлн тенге. Об этом на расширенном заседании областного совета рассказал глава региона Абылкаир Скаков. «Промышленный сектор вносит наибольший вклад в рост экономики региона, он составил 102,4%. В горнодобывающем секторе в 1,2 раза увеличена добыча медных руд и концентрата на Бозшакольском ГОКе. Стабильный рост и в обрабатывающем секторе, где формируется 12% республиканского объема. Увеличено производство продуктов нефтепереработки на 2,9%, металлургии – на 2,6%, химии – на 10,7%, машиностроения – на 7,2%», – рассказал аким. Абылкаир Скаков отметил, что в 2019 году в Павлодарскую область вложили 495 млрд тенге инвестиций, что на 16,1% выше, чем в 2018 году. 80% всех инвестиций – частные. «Перед нами стоит задача до 2024 года обеспечить реализацию качественных инвестпроектов с открытыми постоянными рабочих мест, — заявил Абылкаир Скаков. – В 2020 году планируется привлечение свыше 500 млрд тенге. Ожидается запуск 8 проектов с созданием более тысячи рабочих мест». Как отметил аким, в регионе взяли курс на наращивание экспортного потенциала и освоение новых рынков сбыта. В ближайшие два года планируется открыть несколько новых экспортно ориентированных производств: выпуск присадок к дизельному топливу, производство коронок для кошей, микросферы и технического кремния. **(kapital.kz)**

Бизнес ждет больше аналитики в работе комитета госдоходов

Ксения Бондал

Сучетом того, что малый и микробизнес в Казахстане с 1 января этого года освобожден от проверок госорганов и от уплаты налогов на 3 года, дистанционные меры налогового администрирования, в частности, камеральный контроль, стали актуальнее, чем прежде. Так считают в Комитете государственных доходов Министерства финансов РК. При этом в КГД понимают и признают, что сам камеральный контроль нуждается в улучшении. Предприниматели же в свою очередь подсказывают комитету госдоходов, какие конкретно меры нужно для этого предпринять.

В качестве того, что надо улучшить представительница АТФБанка Елена Тян во время дискуссии на совместной конференции с КГД упомянула анализ поступающих в комитет данных. Она привела пример из практики банка. АТФБанк продал участок земли, после чего комитет госдоходов прислал ему уведомление о том, что в налоговой декларации не указан НДС от продажи.

«Пустые участки земли, согласно Налоговому кодексу, при реализации освобождаются от уплаты налога. Если бы налоговый орган провел анализ этой сделки, информацию о которой он получил от казначейства, то увидел бы, что правообладателем конкретных земельных участков являлось ТОО, которое выступало в роли залогодателя», – рассказала Елена Тян.

Бизнес видит, что камеральный контроль меняется не только с законодательной, но и с практической стороны, заметила сотрудница EY Гульнара Елкипаева. Однако для предпринимателей туманно выглядят некоторые понятия в Налоговом кодексе, подчеркнула она.

«Мы говорим о пункте 1 статьи 96 Налогового кодекса РК, который определяет в принципе периметр камерального контроля, в частности, что такое камеральный контроль и на чем он основывается. И вот здесь важно, чтобы мы хорошо понимали, каково видение у КГД, потому кодекс сейчас определяет, что налоговый орган сравнивает имеющиеся у него данные, или те, которые есть у других госорганов. Но всегда ли можно вынести правомерное уведомление, сделав только такой анализ?» – задала вопрос сотрудникам КГД Гульнара Елкипаева.

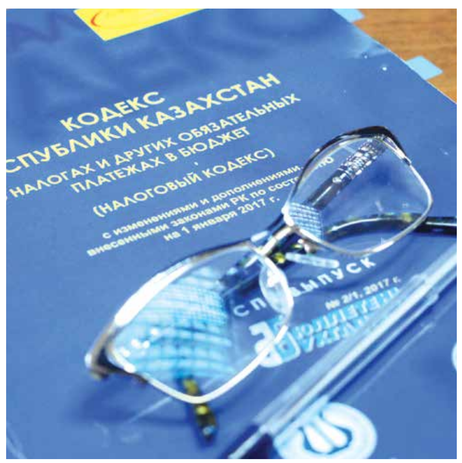
Пример с земельными участками АТФбанка как раз свидетельствует о том, что КГД следует делать дополнительный анализ поступающих к нему данных, смотреть на документы, добавила она.

«Цель камерального контроля состоит в том, чтобы налогоплательщики самостоятельно устранили допущенные нарушения законодательства без применения к ним штрафных санкций», – сказал в свою очередь руководитель управления дистанционного мониторинга КГД Ануар Сулейменов.

Пользуясь этой возможностью, налогоплательщики в прошлом году устранили нарушения налогового законодательства на сумму 1,85 трлн тенге. В результате КГД начислил налоги в размере 317 млрд тенге, в бюджет поступило 189 млрд тенге, а по остальной сумме снижена переплата, пояснил спикер.

«Анализ нарушений показал, что основной процент направленных уведомлений приходится на налогоплательщиков в сфере торговли, которые получили 86 тыс. извещений или 31% от их общего числа. На втором месте строительная отрасль – 43 тыс. или 16% от всех уведомлений», – рассказал представитель КГД.

При этом больше всего денег в виде налогов после получения уведомлений – 126 млрд тенге, или 82% от общего объема – поступило от крупного бизнеса, от малого бизнеса – 110 млрд тенге, продолжил он. По словам Ануара Сулейменова, камеральный контроль стал инструментом, с помощью которого, помимо прочего, налоговики выявляют различные схемы уклонения от уплаты налогов.



«Примером могут служить взаимозачеты с фирмами-однодневками с искусственным завышением расходов без подтверждающих документов и прочие нарушения. С развитием цифровизации в Казахстане стало больше источников, которые используются для получения информации для проведения камерального контроля. Так, с начала 2019 года используются фискальные чеки, выбиваемые в онлайн-режиме, субсидии, электронные счета-фактуры, экспорт в рамках ЕАЭС, а также другие», – сказал Ануар Сулейменов.

В результате их использования суммы выявленных налоговых нарушений в 2019 году оказались в три раза больше, чем в 2018-м и в пять раз больше, чем в 2017-м, добавил он. Поскольку увеличились суммы нарушений, выросло и количество направленных бизнесменам уведомлений. В прошлом году их было в два раза больше, чем в 2018 году и в три раза больше, чем в 2017-м.

«Каждый год мы проводим оптимизацию фискального администрирования. В результате из 280 тыс. направленных уведомлений 42% или 118 тыс. уведомлений привели к устранению нарушений на сумму 1,8 трлн тенге. По 75 тыс. уведомлений в 27% случаях налогоплательщики предоставили пояснения, которые в дальнейшем помогли выставить уведомления их контрагентам по имеющимся расхождениям. По 12% или 33 тыс. уведомлений налогоплательщики не исполнили уведомления, и по отношению к ним приняты соответствующие меры», – продолжил Ануар Сулейменов.

Что касается налогов, по которым бизнес не до конца выполняет свои обязательства перед государством, то на первом месте оказался НДС, на втором – КПН, на третьем – индивидуальный подоходный налог. В прошлом году налоговики направили по этим видам налогов 200 тыс. уведомлений (74% от общего числа извещений) на сумму 4,7 трлн тенге. Основная сумма начислена по НДС – 139 млрд тенге, а по КПН – 109 млрд тенге.

«Необходимо признать, что на практике не все уведомления являются эффективными. В 2019 году при формировании уведомлений мы использовали 324 вида нарушений. Проведенный анализ качества выявляемых расхождений показал, что есть недостатки. Работа по 47 видам нарушений дала эффективность от 1 до 10%, по 130 процедурам – 10-30%», – констатировал Ануар Сулейменов.

Продолжая тему изъянов камерального контроля, спикер заметил, что нельзя оставлять без внимания жалобы налогоплательщиков на сам контроль. В 2019 году бизнесмены подали 897 жалоб, из них в 635 случаях претензии поступили в налоговые органы, 262 – в суды. При этом наголовики рассмотрели 74 жалобы в пользу налогоплательщиков – это 11% от общего числа, суды вынесли решения в пользу налогоплательщиков по 12 обращениям. 250 жалоб рассмотрены в пользу КГД, поскольку основную массу жалоб подали контрагенты налогоплательщиков, регистрация которых признана недействительной, а также те контрагенты, чьи сделки суды признали недействительными.

«Озвученная статистика поступающих жалоб нас озадачила и подталкивает к решению этой проблемы. Необходимо сократить обращения налогоплательщиков, и это можно сделать, пересмотрев процессы камерального контроля. Для этого создана рабочая группа, которая обсуждает с членами Ассоциации налогоплательщиков Казахстана (АНК) шаблоны или, как мы говорим, процедуры камерального контроля. После дискуссии будут внесены соответствующие корректировки», – озвучил Ануар Сулейменов.

Благодаря диалогу с АНК в Налоговый кодекс РК в начале этого года внесены поправки по камеральному контролю, добавил он. Первая поправка – решение о неисполнении уведомлений, утвержденных приказом министра финансов, выносится в течение 5 дней. Раньше в кодексе ничего не говорилось об этом сроке. Теперь же у предпринимателей есть возможность устранить нарушения до того, как будут арестованы банковские счета компании. Вторая поправка – налогоплательщикам дали право обжаловать решение о неисполнении уведомлений в течение 5 рабочих дней. Третья – налогоплательщики имеют право ходатайствовать в суде о том, чтобы им восстановили пропущенные сроки для исполнения уведомлений о недовыплаченных налогах. Пока ходатайство будет рассматриваться, банковские счета не арестуют, соответственно, не будет налоговых проверок в компании, заметил спикер.

«Для избежания нареканий налогоплательщиков на уведомления по результатам камерального контроля мы предлагаем создать комиссию из представителей АНК, НПП «Атамекен», Палаты налоговых консультантов и КГД. В рамках работы комиссия рассмотрит жалобы на уведомления, будет создана база шаблонов-ответов на уведомления», – заключил Ануар Сулейменов.

Когда принудительно выкупается доля участника ТОО

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

В процессе деятельности компании не исключены случаи, когда какой-либо из ее участников нарушает свои обязанности или злоупотребляет своими правами, причиняя тем самым вред компании или ее другим участникам. В отношении ТОО казахстанское законодательство предусматривает наряду с возмещением вреда, причиненного участником товариществу или другим его участникам, также принудительный выкуп доли виновного участника.

В соответствии с Гражданским кодексом при нарушении участником своих обязанностей перед товариществом оно согласно решению общего собрания вправе требовать принудительного выкупа доли такого участника. По Закону «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (далее – Закон о ТОО) при причинении существенного вреда товариществу, помимо требования о возмещении вреда, вправе поставить вопрос о принудительном выкупе товариществом доли виновного участника. Верховный суд в своем нормативном постановлении №2 от 10 июля 2008 года выделил двух субъектов, которым может быть причинен вред: товариществу и его участники.

Норма Гражданского кодекса должна применяться лишь через норму Закона о ТОО. Ведь будет абсурдным сразу исключать участника за нарушение им любой обязанности перед товариществом.

В указанном нормативном постановлении сделана попытка раскрыть понятие «существенного вреда». Установлено, что «под существенным вредом следует понимать такой вред, утрата последствий которого становится затруднительным или невозможным». Таким образом одно оценочное понятие раскрывается через другие оценочные понятия.

Для более полного раскрытия понятия «существенный вред» и исходя из договорной природы корпоративных отношений, полагаем возможным обращение к понятию «существенное нарушение договора», закрепленному в Гражданском кодексе. Так, существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Если предположить, что участник, вступая в товарищество, имеет ряд разумных ожиданий, связанных, например, со стабильными выплатами дивидендов, то в случае, если он в значительной степени лишится того, на что рассчитывал вследствие причинения вреда, например, со стороны мажоритарного участника, который на общих собраниях участников товарищества продолжительное время голосует против выплаты дивидендов (при наличии возможности для этого и без ущерба интересам товарищества), то полагаем возможным признание наличия существенного вреда у участника.

Наиболее распространенными примерами причинения участником существенного вреда товариществу могут выступать: неправомерный вывод активов; экономически необоснованное увольнение всех работников; осуществление конкурирующей с товариществом деятельности; систематическое уклонение без уважительных причин от участия в общем собрании участников, лишающее общее собрание участников возможности принять значимые для товарищества решения. При этом, если причинение существенного вреда участнику практически никогда не причиняет вред товариществу, то причинение существенного вреда товариществу всегда негативно сказывается на остальных участниках. Например, неправомерный вывод активов, несомненно, повлияет на размер выплачиваемых дивидендов другим участникам и на их иные имущественные интересы.

Вред, который один участник товарищества причиняет другому, может, например, быть связан с невыплатой дивидендов, увольнением с руководящей позиции в товариществе, выплатой повышенной зарплаты мажоритарному участнику, занимающему должность директора в товариществе. При этом участник, причиняя существенный вред другим участникам товарищества, может и не причинять вред самому товариществу.

Более того, не исключены случаи, когда участник, причиняющий существенный вред другому участнику, может в то же время в общем действовать в интересах и во благо товарищества, посвящая этому все свои силы и время, благодаря чему товарищество процветает. В таком случае исключать участника, который не причиняет вред товариществу, только на основании, что он причиняет существенный вред другому участнику, полагаем неправильным для этого участника, товарищества и его кредиторов. Следовательно, отсутствие прямого интереса товарищества в исключении определенного участника не должно предоставлять другим участникам право инициировать его исключение. В таких случаях более адекватным было бы право участника, которому был причинен вред, требовать от участника, причинившего вред, выкупа последним его доли.

Для защиты интересов товарищества и его кредиторов предлагается в законе четко разграничить следующие случаи:

- при причинении существенного вреда участником другому участнику потерпевший участник должен иметь право требовать выкупа своей доли виновным участником;
- при причинении существенного вреда участником товариществу другой участник должен иметь право выбирать: требовать выкупа им доли виновного участника или требовать выкупа своей доли виновным участником.

В рассмотренном Специализированным межрайонным экономическим судом Кызылординской области деле ТОО «Сыбага» предъявило исковое требование о принудительном выкупе доли Абдигаппаровой, владеющей 33,3% долей (оставшиеся доли принадлежали Ризвановой и Шаимовой). По мнению товарищества, ответчик не принимала участие в общих собраниях участников и на протяжении пятнадцати лет втягивала товарищество в судебные разбирательства, что стало причиной отказов банков в выдаче займов. Абдигаппарова в свою очередь утверждала, что была лишена возможности участвовать в собраниях, так как ее физически на них не допускали, что ее ранее незаконно уволили с руководящей должности товарищества и не выплачивались дивиденды.

Суд удовлетворил исковое требование. Возражения Абдигаппаровой суд отклонил, потому что, по мнению суда, во-первых, она путем подписания соглашения отказалась от получения дивидендов, хотя согласно почерковедческой экспертизе подпись ей не принадлежала. Во-вторых, в отношении нее ранее было вынесено решение об отказе в восстановлении на работе.

Между тем на это дело можно взглянуть с другой стороны, если взять за основу причинение существенного вреда не товариществу, а Абдигаппаровой действиями оставшихся участников. Этот вред может выражаться, как она сама отмечала, в постоянном недопуске ее к участию на собраниях участников и невыплату ей дивидендов на протяжении более 10 лет. Ведь даже если она и подписывала соглашение об отказе от дивидендов, вероятнее всего, она не рассчитывала отказываться от них навсегда.

В соответствии с Законом о ТОО право принудительного выкупа доли участника принадлежит самому товариществу. Это означает, что выкуп будет осуществляться за счет средств товарищества, что, в свою очередь будет отрицательно сказываться на товариществе и его кредиторах. Поэтому в интересах добросовестных участников, самого товарищества и его кредиторов предлагается, чтобы с инициативой выкупа доли участника, причинившего вред товариществу, выходило не товарищество, а другие участники этого товарищества – за свой счет или путем привлечения третьих лиц (инвесторов).

В Казахстане право принудительного выкупа доли недобросовестного участника предусмотрено только для ТОО. Действительно, если количество участников компании является ограниченным, то имеется большая вероятность, что действиями мажоритарных участников может быть причинен вред как другим участникам, так и самой компании. В непубличных компаниях участники не могут быстро продать свою долю (или вообще не могут ее продать) и зачастую становятся заложниками ситуации. Отсутствие рынка долей непубличных компаний не дает ее участникам альтернативной возможности выхода из нее, помимо как требования выкупа своей доли. Тогда как в публичных компаниях, акции которых публично размещены (листингуются на бирже), акционеры свободно могут продать свои акции на рынке. Поэтому правильно, что в закрытых компаниях добросовестным участникам должны быть предоставлены права требовать от виновных участников выкупа доли добросовестных участников или исключения виновных участников.

Однако мы понимаем, что есть также АО, которые имеют ограниченное количество акционеров, то есть по сути эти АО являются непубличными, закрытыми компаниями. Соответственно, все те ограничения, которые имеются у участников ТОО по распоряжению своими долями, имеются и у акционеров этих АО по распоряжению своими акциями. Поэтому полагаем, что в отношении АО, акции которых не размещены публично, то есть которые не являются публичными компаниями, правило о выкупе долей может применяться по аналогии. Конечно, более правильно изначально считать акционерными и регулировать соответствующим законодательством только те компании, акции которых публично размещены. Однако до введения соответствующего регулирования, в целях защиты интересов акционеров непубличных АО, предлагается применять по аналогии норму Закона о ТОО о выкупе/исключении и для таких АО.

Ювелиры ЕАЭС делают ставку на кооперацию

Анна Видянова

Казахстанские ювелиры намерены выйти на зарубежные рынки. Они уверены, что этому будет способствовать создание Евразийского ювелирного бюро при МФЦА, которое планируется запустить уже весной 2020 года. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» председатель Совета Лиги ювелиров Казахстана Кайсар Жумагалиев рассказал о том, какие страны уже изъявили желание стать членом бюро, о проблемах рынка и как их можно решить с помощью нового органа.

– Кайсар, неоднократно говорилось о важности создания Евразийского ювелирного бюро при Международном финансовом центре «Астана». Расскажите, как давно обсуждается эта инициатива?

– С 2018 года, решение о запуске бюро уже принято Евразийской экономической комиссией (ЕЭК), сформирована специальная дорожная карта. В настоящее время разрабатывается устав нового органа, в конце февраля планируется провести совещание на уровне министерств стран ЕАЭС. Россия уже выразила свое желание участвовать в работе Евразийского ювелирного бюро.

– В чем основная цель создания бюро?

– Одна из главных причин, почему было принято решение о запуске со странами ЕАЭС Евразийского ювелирного бюро – налаживание экспорта ювелирных изделий на рынки третьих стран. Дело в том, что сейчас ювелиры не имеют доступа к международным рынкам, ювелирная продукция, произведенная в Казахстане, не вывозится за пределы страны. Сегодня около 38% экспорта ювелирных изделий из России поступает в нашу республику. Также здесь представлена продукция Армении, Турции – Казахстан стал огромным рынком сбыта ювелирных изделий для всех стран ЕАЭС.

– Почему его хотят разместить на территории именно МФЦА?

– Там применяется английское право, и если наши ювелиры будут работать с Европой, то им будет проще заключать договоры.

К тому же на площадке МФЦА мы планируем проводить экспертизу изделий из драгоценных металлов и камней. Ранее экспертизу осуществлял Национальный центр экспертизы и сертификации, но после изменений в законодательстве ее передали в конкурентную среду частным компаниям. Это неправильно, потому что такая модель порождает коррупцию, рост контрабандного товара.

– Уже известно, сколько стран изъявили желание стать частью бюро?

– Пока это только профессиональные объединения ювелиров. Например, Лига ювелиров Казахстана, Ассоциация ювелиров стран ЕАЭС, Ассоциация ювелиров Армении, Кыргызстана.

– Расскажите про критерии, опираясь на которые, ювелирные компании смогут войти в бюро?

– Пока нет, их должны будут обсуждать представители общественных объединений стран ЕАЭС. Предварительно могу сказать, что изменится подход к пробам на изделиях. Например, в Европе нет понятия «925 проба», как в бывших странах СССР. Если мы хотим продвигать изделия стран ЕАЭС на европейские и другие рынки, то они должны соответствовать международным нормам. Также предполагается, что в бюро войдут ювелиры, продукция которых будет отвечать высоким стандартам по качеству, дизайну изделия.

Перед тем как разработать какие-то требования к изделиям, необходимо провести маркетинговое исследование по европейским трендам, требованиям. На эти цели также потребуется выделить бюджет.

– Вы упомянули, что хотите экспортировать ювелирные изделия. Какие рынки, по вашему мнению, в приоритете у местных мастеров?

– Для нас интересны такие регионы, как Китай, Латинская Америка, Корея. Но пока наши производители не имеют доступа к этим рынкам, потому что по казахстанскому законодательству наши ювелиры не имеют права продавать на зарубежных выставках свою продукцию. К тому же государство никак не компенсирует участие в таких выставках – все расходы ювелиры вынуждены брать на себя. По оценкам, для того чтобы участвовать в международной выставке первого уровня, потребуется от $100 тыс. Это неподъемные затраты для многих участников отрасли. Например, в России государство компенсирует затраты ювелиров на участие в выставках, законодательное поле этой страны позволяет продавать ювелирные изделия на зарубежных выставках второго и третьего уровня.

Для продвижения казахстанской продукции около двух лет обсуждается вопрос создания евразийского ювелирного бренда. Уверен, на изделия наших мастеров будет огромный спрос. На выставке в Армении, которая проходила в 2018 году, большой интерес вызвали изделия «made in KZ».

Чтобы дать вам представление о потенциале казахстанского рынка, поясню, что в Казахстане оборот ювелирной отрасли составляет около 300 млрд тенге в год.

– Предположу, что выход на иностранные рынки потребует определенных финансовых вливаний от ювелиров. Сколько средств необходимо для выхода на европейские площадки?

– Масштабная кампания потребует минимум $2 млн. В этот бюджет входят расходы на выставки, рекламные кампании. Это огромные издержки, казахстанские ювелиры не имеют таких средств. К тому же на доходы ювелиров негативно влияет падение спроса на украшения. По нашим оценкам, в прошлом году только на золотые изделия спрос просел примерно на 50%. Это связано с падением покупательской способности населения. Не могу представить точных цифр, потому что у нас в стране нет органа, который бы проводил мониторинг ювелирного рынка. Для того чтобы в Казахстане появился такой орган, необходима кооперация стран ЕАЭС. Этому также будет способствовать создание Евразийского ювелирного бюро.

– За счет чего можно решить проблему с падением спроса?

– За счет Евразийского ювелирного бюро мы намерены создать при МФЦА постоянно действующую торговую площадку. Россия уже готова предложить услуги своих торговых представительств, которые могли бы продвигать нашу продукцию за рубежом. Мы многократно обращались в Министерство иностранных дел РК с просьбой, чтобы консульства Казахстана за рубежом помогали нам в продвижении ювелирных изделий. Но пока переговоры закончились лишь тем, что министерство предоставило нам возможность выставляться на территориях консульств и посольств нашей страны, без права реализации изделий. В результате зарубежные выставки де-факто не имеют для нас смысла.

Надеемся, что бюро решит еще одну проблему – отсутствие в Казахстане условий для электронной торговли ювелирными изделиями. Местные курьерские службы, в том числе Казпочта, не занимаются доставкой золотых, серебряных украшений. Если нужна доставка, то за определенную доплату необходимо нанимать специальных курьеров. Эта ситуация негативно отражается на покупателе. Нам нужен закон, который ввел для правоохранительных органов и других правительственных ведомств плату за раскрытие данных пользователей на основании судебного решения. Стоимость раскрытия данных может составлять от $45 до 245 в зависимости от вида запроса. **(hitech.newsru.com)**

КРИПТОБИРЖИ СТРЕМЯТСЯ НА СИНГАПУРСКИЙ РЫНОК

Многие крупные криптовалютные биржи планируют получить долю на сингапурском рынке. Это связано со вступлением в силу законодательства о лицензировании компаний, представляющих блокчейн-индустрию. Агентство Bloomberg сообщило, что денежно-кредитное управление обязало все платформы, специализирующиеся на торговле цифровыми активами, подавать заявки на получение лицензии, дающей право работать в сингапурской юрисдикции. Несколько крупных криптобирж уже заявили о намерении закрепиться на местном рынке. Например, платформа Binance со штаб-квартирой на Мальте подала соответствующую заявку на рассмотрение сингапурского регулятора. По словам гендиректора платформы Чанпэна Чжао, сингапурское представительство Binance тесно контактирует с регулятором, чтобы работать строго в рамках действующего законодательства. Ответим, что платформа Binance активно закрепляется в тех странах, которые обладают неплохим потенциалом для блокчейн-индустрии. В частности, недавно биржа запустила услугу в России и на Украине по покупке криптовалюты с помощью карт Visa. Гигантский потенциал Сингапура как криптоплощадка осознают и другие торговые площадки. **(coinspot.io)**

ДЛЯ СВЯЗИ В ПОЛЕТЕ ПОЯВИТСЯ СТАНДАРТ WI-FI

Организация Seamless Air Alliance сообщила о создании мирового стандарта связи в полете Seamless Release 1.0, который позволит обеспечить бесперебойный доступ к интернету для пассажиров при минимальных затратах. Благодаря модульной системе сотрастыи интерфейсом перевозчики смогут внедрять новые технологии без настроек или полной замены техники, говорится в заявлении. Как отмечает Bloomberg, необходимость в установке оборудования и ПО, техобслуживание и невозможность легко переключиться между провайдерами делали Wi-Fi на борту «очень дорогой головной болью» для авиакомпаний. Гендиректор организации Джек Мандела пояснил агентству, что сейчас компании используют оборудование, которое работает только с одним выбранным провайдером. Новые протоколы позволят быстро внедрять технологии, а авиакомпании смогут легко менять провайдеров и сэкономить «миллиарды долларов», пишет Bloomberg. Сейчас в Seamless Air Alliance входит около 30 компаний, в том числе Panasonic, Nokia, Airbus, Virgin Atlantic и SoftBank. **(vc.ru)**

ОБНОВЛЕНИЕ WINDOWS 10 УДАЛЯЕТ ФАЙЛЫ

Пользователи массово жалуются на обновление Windows 10, вызывающее сбой в работе операционной системы. Из сообщений на форуме поддержки Microsoft следует, что апдейт KB4532693 влечет за собой удаление файлов и сброс пользовательских настроек. Судя по жалобам, последнее обновление, вышедшее 11 февраля, может стирать все файлы, сохраненные на рабочем столе. Кроме того, меню «Пуск» может открываться в исходном состоянии — как после установки Windows 10 с нуля, со всеми настройками, выставленными по умолчанию. Часть пользователей также пишут, что апдейт переименовывает и перемещает их учетную запись, из-за чего найти старые файлы становится невозможным. В Microsoft ответили, что в курсе ситуации, но рассылку обновления пока не прекратили, пишет Windows Central. В качестве решения компания предлагает завести новую учетную запись и перенести туда информацию из временного профиля, который создается по ошибке. Ранее на этой неделе Microsoft отозвала другое обновление (KB4524244), также вышедшее 11 февраля. Из-за этого апдейта, который должен был устранить уязвимость, затрагивающую сторонни загрузки UEFI, может не работать функция перезагрузки системы. Неисправный патч разработчики посоветовали удалить, пообещав вскоре выпустить новую версию. **(vesti.ru)**

Как раскачать рынок венчурного финансирования в Казахстане

Ирина Слободская

В инновационной экосистеме Казахстана отсутствуют так называемые умные деньги – внешнее финансирование, к которому прилагается важная для стартапов экспертиза. Smart money помогают начинающим бизнесменам как получить недостающие ключевые компетенции, так и выйти на новые рынки. Все это говорит о том, что в стране необходимо сформировать сообщество бизнес-ангелов, инвесторов в венчурных фондов. Так считает председатель правления АО «Qaztech Ventures» Жандос Шаймарданов.

Развитие индустрии венчурного капитала является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики, поскольку необходимо для повышения конкурентоспособности секторов экономики. Qaztech Ventures имеет отраслевой мандат – привлечение инвестиций в IT-сферу и создание венчурных фондов.

«В свое время НАТР стал идеологом первого законопроекта по вопросам венчурного финансирования. Мы рассматриваем принятые поправки как первый и важный шаг, который заложил основу для развития деятельности венчурных фондов в Казахстане. Суть поправок в введении новых понятий и определений, обозначении особенностей формы венчурных фондов, их правового положения, деятельности и управления ими. Мы подготовили предложения по внесению изменений в Предпринимательский кодекс РК по вопросам утверждения Правил венчурного финансирования, внедрения в казахстанское законодательство элементов английского права для защиты инвесторов и инвесторов, а также управляющих компаний», – заметил Жандос Шаймарданов.

Кроме того, QazTech Ventures предлагает снизить налоговое бремя на венчурных инвесторов и внести в Гражданский кодекс поправки, облегчающие процесс банкротства. Эти инициативы основаны на опыте венчурных фондов Южной Кореи, Израиля, Сингапура и помогут сделать рынок венчурного капитала в Казахстане более интересным, добавил Жандос Шаймарданов.

К сожалению, значительная часть населения Казахстана неактивна в области инноваций, в том числе потому что ограничена в доступе к высокоскоростному интернету, считают в QazTech Ventures. Чтобы решить эту проблему, государство выделило средства на инфраструктурный проект по обеспечению доступа к широкополосному интернету в отдаленных сельских населенных пунктах страны в рамках ГЧП. Будет проложено 20 751 км оптоволоконного кабеля, что обеспечит скоростным интернетом 828 сел.

Одним из важных событий 2019 года стала инициатива о создании Казахстанской ассоциации бизнес-инкубаторов для ускорения развития системы бизнес-инкубирования и акселерации в стране. В конце ноября прошлого года состоялось первое общее собрание членов бизнес-инкубаторов, в котором приняли участие основатели BI Innovations, MOST, SmArt. Point Almaty, Nazarbayev University Research and Innovation System, «Инновационный центр КИнЭУ», «НТЦ «Парасат» и Biz.kz.

Учитывая, что в настоящее время отсутствует постоянно действующая площадка для эффективной коммуникации между действующими бизнес-инкубаторами, идея необходимости создания казахстанской ассоциации обсуждалась давно, заметили в QazTech Ventures. Цель создания ассоциации – выработка единой методологии и понятийного аппарата в бизнес-инкубировании и акселерации, консолидация компетенций всех действующих игроков в данном направлении и ускорение развития системы бизнес-инкубирования в целом.

Очень важно развивать культуру бизнес-инкубирования, ведь именно она является катализатором развития и масштабирования стартап-проектов как на локальном, так и на международном рынке. Подобные ассоциации сегодня активно действуют в большинстве развитых стран мира. Создание ассоциации бизнес-инкубаторов позволит выстроить единую систему для коммуникаций и обмена опытом, что в свою очередь ускорит развитие технологического предпринимательства в целом. По данным QazTech Ventures, бизнес-инкубаторы поддерживают 71 проект. Размер инвестиций, который они помогли привлечь своим подопечным в прошлом году, составляет 230 млн тенге.

Информационные системы у компаний, их данные – собственность государства

Как работает ГЧП в сфере цифровизации

Ксения Бондал

Государство долгое время создавало крупные информационные системы, и на это тратились колоссальные средства из бюджета. В то же время на балансе госорганов накопилось огромное количество лицензионного программного обеспечения и вычислительной техники, которые полноценно не использовались, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» руководитель отдела управления проектами умного города Управления цифровизации Алматы Серик Байганин. «Поэтому было принято решение использовать сервисную модель информатизации, когда государство берет в аренду сервисы на базе мощностей, принадлежащих частным компаниям», – отметил он и добавил, что это легло в основу создания программы «Цифровой Казахстан». Одной из ее частей является эталонная модель развития Алматы Smartcity, охватывающая 11 сфер жизнедеятельности города.

– Серик, сколько проектов у Smartcity?

– В рамках Smartcity планируется реализовать 110 проектов, разумеется, сделать это, рассчитывая лишь на бюджет невозможно. Например, в реализацию проекта «Сергек» в Алматы инвестировали 2 млрд тенге, понятно, что множество подобных проектов за счет государственных денег мы не потянем, поэтому используется механизм государственно-частного партнерства. Компании реализуют проекты, а государство помогает им, выделяя участки для парковок A-Parking, плюс при наличии потребности у государства потом приобретает сервис.

– Ну, A-Parking про цифровизацию городской среды, это понятно. Но ведь никакую услугу государству у него не покупает. А у кого тогда приобретает?

– У нас функционирует «Центр развития Алматы», которому принадлежит ситуационный центр. Для того чтобы понимать, какие изменения происходят в мегаполисе, нужно отслеживать различные показатели. Сейчас они берутся из 20 источников информации. Сегодня только 4 из них собираются автоматически, потому что система еще не прошла испытания на информбезопасность. Соответственно, мы пока не успели полноценно интегрировать системы для автоматической передачи информации.

– А платить частным компаниям государство будет, ориентируясь на рыночные цены, любо с каким-то дисконтом?

– Да, речь идет о конкурентной стоимости.

– Другие участники рынка тоже могут покупать эти сервисы у частников?

– Есть один важный нюанс. Информационная система является собственностью определенной компании, а данные в этой системе принадлежат государству. Например, комплекс «Сергек», который фиксирует нарушения правил на дорогах, принадлежит ТОО «Коркем Телеком», но данные видеофиксации принадлежат нам.

– Расскажите об интересных проектах, кроме «Сергека», «Онай» и A-Parking.

– Например, единая диспетчерская служба. Сейчас мы объединяем экстренные службы 101, 102, 103, то есть полицию, «скорую помощь» и пожарную службу, в единый сервис. Планируется запустить единый центр оперативного реагирования, куда будут поступать звонки со всего города. Иногда на месте происшествия требуется присутствие сотрудников нескольких спецслужб. На пожар должны приехать и «скорая», и пожарные, и, возможно, даже полиция. Оператор объединенной диспетчерской будет принимать решение о том, в каких ситуациях и какую службу привлекать для помощи обратившимся.

– Это будет работать по какому-то зарубежному опыту или исключительно ваша идея?

– Ориентир – «служба 911, но их практику не удастся на 100% привнести в Алматы, потому что в США, например, полицейские являются парамедиками. Если полиция прибыла на место происшествия раньше всех, то обязана оказать экстренную помощь нуждающемуся. У нас пока нет таких стандартов.

– Могут появиться? Вы к этому ведете?

– Наша задача, как я сказал, автоматизировать работу оперативных служб, а в каком направлении будет развиваться полиция, уже решает МВД.

– Есть у вас другие интересные кейсы?

– Я бы хотел сказать про IT-экосистему города. На самом деле реализация проектов в рамках инициативы Smartcity – это только одна часть программы «Цифровой Казахстан», вторая часть как раз про формирование собственной экосистемы в Алматы. В нашем городе сосредоточено большое количество ресурсов, во-первых, это университеты, которых у нас много и большая часть из них специализируются на IT-образовании. Во-вторых, у нас очень креативная и продвинутая молодежь, в-третьих, в Алматы действуют несколько технопарков, научно-исследовательских центров, работает много IT-компаний. Если все это объединить воедино, то получится сильная технологическая система. Мы не можем конкурировать с Китаем на мировом рынке в производстве и экспорте физических товаров, и на то есть несколько причин – отсутствие у нас морских путей, высокая стоимость производства и т.д. Но в создании интеллектуальной продукции мы способны составить большую конкуренцию.

– Китайцам?

– Не только им, миру. Мы действительно в состоянии проектировать эффективные технологические решения. Я хочу привести в пример цифровые двойники в сфере архитектуры. Сейчас на площадке TechGarden работает лаборатория «Бим +», которая создает 3D-модели различных зданий, так сказать, их техпаспорта. Без них здания стоят немного, как машины без документов. Сейчас техпаспорта – это бумажные талмуды, то есть вчерашний день, пора это изменить. Подобные решения стоят на рынке приличных денег, наши ребята могут создавать их в четыре раза дешевле, чем западные компании.

Один из приоритетов Smartcity – внедрение искусственного интеллекта. Так вот у нас в Алматы есть компания AI Lab, которая разработала программу, способную на уровне пикселей компьютерной томографии распознать ранние симптомы инсульта. Они сотрудничают с нашей городской клинической больницей №7 при разработке программного обеспечения.

– Вы в свою очередь с кем из коллег сотрудничаете? Может быть, обмениваетесь идеями, вдохновляете друг друга, учитесь…

– Мы очень тесно общаемся не только с коллегами из столицы, но из Шымкента, Кызылорды, Костаная. Регулярно интересуемся, как они внедряют те или иные проекты, рассказываем о своих делах, потому что перед нами всеми стоят одни и те же задачи. Один из хороших примеров в Нур-Султане – система видеонаблюдения за жизнедеятельностью города. Сейчас мы хотим организовать подобную систему за счет объединения различных проектов. Смотрите, комплекс «Сергек» в Алматы – это 4 тыс. камер, планируем увеличить до 8 тыс. Еще по одному проекту мы хотим охватить видеонаблюдением 220 городских школ – 6,2 тыс. камер для обеспечения безопасности детей. Кроме того, будем запускать проект по видеонаблюдению в местах массового скопления людей – на рынках, вокзалах и т.д. Тут же стоит добавить про компанию из Нур-Султана, которая предложила пилотно установить 1000 камер в лифтах жилых комплексов. В итоге мы объединим все это для комплексного мониторинга города, и вся информация, скорее всего, будет собираться в серверном помещении на базе Центра развития Алматы.

– Как вы считаете, кто достиг больших цифровых результатов – вы или ваши коллеги в Нур-Султане?

– В столице нет управления цифровизации. Нашему управлению всего 5 месяцев, но хочу сказать, что в Алматы очень высокий IT-уровень благодаря концентрации техресурсов.

– А если говорить про партнерство с глобальными компаниями, с какими из них вы будете работать?

– На прошлой неделе к нам обратилась компания Cisco, у них есть хороший центр компетенций, могут поделиться опытом и знаниями. Мы создали пул IT-талантов на базе лучших городских университетов, которых планируем обучать за счет привлечения таких компаний, как Cisco, HP, чтобы потом наши ребята участвовали в реализации реальных городских проектов. Вузы сейчас сосредоточены только на теории. Необходимо ставить перед студентами практические задачи. В будущем государство будет сообщать о своих потребностях, делить их на большие, средние и мелкие проекты. Первыми будут заниматься крупные компании, для реализации вторых мы будем на конкурентной основе выбирать компании на рынке, а мелкие отдадим стартаперам.

– Кстати о них. Мы много пишем о стартапах, и есть ощущение, что молодые разработчики в основном создают мобильные приложения в сфере образования, услуг, городского ландшафта. Почему не пытаются сделать что-то посерьезнее?

– Выбор сферы, в которой создается IT-проект, основан на текущем спросе. Когда государство будет озвучивать свои потребности, они будут запускать другие проекты.

– Какая страна, по вашему мнению, если не идеальна с точки зрения диджитал-развития, но хотя бы приближена к этому состоянию?

– Сингапур.

– Учитесь у них?

– У них есть компания CrimsonLogic – это аналог нашего холдинга «Зерде», создана при Правительстве Сингапура. Она готова с нами взаимодействовать, передавать свой опыт.

– А лично вы занимаетесь своим делом, потому что оно вас вдохновляет или из-за того, что такова необходимость – политика государства, веяние времени…?

– Я занимаюсь тем, чем хочу, и мне это нравится. Вижу, что эффект от нашей работы в рамках страны колоссальный.

Инвестиции в здоровье города

Мариям Бижикеева

Предприниматели, которым небезразлична экологическая обстановка в городах страны, учредили общественный фонд «AirVision.kz». Главной своей задачей они называют полное и бескомпромиссное очищение воздуха Алматы в течение ближайших нескольких лет. Для этого фонд намерен сотрудничать с государственными органами, гражданским сектором, казахстанскими и зарубежными учеными и экспертным сообществом. Во сколько обойдется запуск проекта и какие частные инициативы уже сегодня обращают внимание специалистов фонда, рассказал сопредседатель AirVision.kz Алексей Ли.

– Алексей, почему предприниматели города взяли на себя миссию по экомониторингу Алматы? В чем миссия, задачи и цели фонда?

– Миссия на самом деле внятная и простая: помочь решить проблему загрязненности воздуха в городе. Сопредседателями являются предприниматели, которым по-настоящему небезразлична экология Алматы и, как следствие, здоровье горожан. Мы не пытаемся собрать всех неравнодушных к проблемам экологии мегаполиса людей. Мы способствуем тому, чтобы все, кто ощущает на себе проблему смога в Алматы и готов эту проблему решать, двигались в одном направлении. Мы готовы помогать любым частным инициативам и волонтерским движениям, которым не хватает ресурсов – денег, знаний или свободного времени…

– Во сколько могут обойтись запуск и работа общественного фонда?

– Фонд – проект некоммерческий. Если вы спрашиваете инвестиционный ли это проект – в некотором роде – да. Только вкладываем мы деньги в целый город и «возвратом» будем считать очищение воздуха, а следовательно, улучшение качества жизни и здоровья каждого горожанина.

Над составлением бюджета мы еще работаем. Чтобы понимать объем средств на операционную работу проектного офиса и на первые шаги по созданию сети мониторинга качества воздуха, мы предполагаем тратить от $300 тыс. ежегодно. Плюс ко всему, если будут какие-то отдельные инициативы, которые могут помочь нам в работе и потребуют больших капиталовложений, то они будут рассмотрены на проектной основе. Каждый из предпринимателей, кто присоединился к фонду – это состоявшиеся люди, у которых есть бизнес, и они не смотрят на эту работу как на способ увеличения своего капитала. При этом от предпринимателей из других городов Казахстана мы получаем запросы на участие в проекте, для того чтобы фонд занимался экспертизой и в их городах.

– Вам уже предлагали проекты, которые обсуждаются в социальных сетях, но находятся на грани фантастики?

– Мы хотим опираться на научно подтвержденные методы и данные. Есть достаточно много фантазерских идей, на которые многие положительно реагируют, но либо воплотить их в жизнь не представляется возможным, либо эффект от них непредсказуем. Нам интересны лучшие практики тех городов мира, которые уже добились существенного улучшения ситуации с воздухом. Ученые, с которыми сотрудничает фонд, работают в международной научной системе, и они внимательно отслеживают все проекты, которые действительно дают эффект по улучшению воздуха. Если говорить о мониторинге загрязнения воздушного бассейна, то это фундамент для решения проблемы со смогом в Алматы. В Казахстане сегодня работают как любительские, так и государственные системы замера концентрации загрязняющих частиц PM2.5 и опасных неорганических газов. Но никто 70х1 не измеряет концентрацию летучих органических соединений, выбрасываемых двигателями внутреннего сгорания, и никто еще не подобрался к тому, чтобы анализировать химический состав PM 2.5. Но именно он может дать ключ к тому, чтобы выяснить доли источников загрязнения.

– Что из частных инициатив вы уже взяли на рассмотрение?

– Есть проект AirKaz.org Павла Александрова (замеры концентрации PM 2.5 в режиме реального времени) – это инициатива, которая явно демонстрирует неравнодушное отношение к проблеме и которую мы считаем отличным добровольным начинанием. В ней никакой коммерческой составляющей, представьте, насколько было сложно одному человеку запустить датчики и продолжать поддерживать их работу.

Или проект Дениса Винникова, который провел научное исследование воздействия частиц PM 2.5 на людей, работающих на улицах Алматы. Это помогло доказать многократное превышение ПДК в городском воздухе. Мы готовы подобным инициативам всячески помогать.

Как именно? Во-первых, консультациями. Чтобы исследование было качественным, необходимо спроектировать его «дизайн» таким образом, чтобы его результаты были признаны в научном мире. Во-вторых, таким инициативам часто не хватает финансирования или других необходимых для исследования ресурсов. Мы готовы им не только помогать, но даже в каких-то случаях защищать, потому что их зачастую критикуют за «любительщину», к примеру, использование недорогих датчиков. То есть мы понимаем, что в каких-то исследованиях не хватает профессионального оборудования, которое иногда стоит сотни тысяч долларов. В таких случаях мы будем поднимать качество исследований за счет средств меценатов.

– Каков уровень доверия людей как к частным исследованиям по смогу в Алматы, так и данным от госслужб? Мне кажется, он достаточно низкий

– Мы планируем свести к одному стандарту показателей от частных исследователей и государственных служб по уровню загрязнения воздуха в Алматы. Это нужно для того, чтобы все специалисты говорили на одном языке, понимали источник проблемы и пути ее решения. Сегодня эти данные существенно различаются. Но бизнесмены обычно говорят «ты не можешь влиять на то, что ты не измеряешь». Поэтому – построение достоверной единой системы мониторинга – главная задача. Ведь даже если мы сегодня будем предпринимать какие-то меры в борьбе со смогом в городе, то через пару лет нам все равно будет сложно понять, улучшилась ли ситуация на самом деле. Для этого надо выбрать единую точку уровня загрязненности воздуха, от которой мы начинаем отталкиваться, понять, насколько сложная ситуация на сегодня, и наметить ближайшие цели по ее улучшению. Этот подход в бизнесе используется именно потому, что дает понимание, к какой цели и каким способом надо двигаться. В случае с загрязнением воздуха мы должны понимать, до какого уровня мы хотим снизить уровень концентрации тех или иных веществ. Мы считаем, что сейчас проблеме загрязненности города не хватает должного фокуса. Волонтеры и частные исследователи, занимаясь экопроблемой города на бегу, не добьются результатов. Мы хотим, чтобы над этой задачей работал проектный офис. То есть, чтобы были люди, которые бы целый рабочий день занимались всеми текущими задачами по решению проблем смога в городе.

– Ваши исследования будут носить только рекомендательный характер для государственных ведомств, занимающихся экопроблемами?

– Чтобы решить проблему смога в городе, нужен запуск механизмов на государственном уровне. Возьмем, к примеру, проблему выбросов от транспорта. Понятно, что ее решение лежит на поверхности – надо селать невыгодными поездки по городу на личном автотранспорте и привлекательным общественный транспорт. Но сегодня это зависит только от муниципалитета. Мы, как представители городского сообщества, в этой ситуации можем только убеждать чиновников принять правильное решение. Будем убеждать!

Загадочная и притягательная Мексика

Страна золотистых пляжей, древних цивилизаций майя и ацтеков

Владимир Плошай

Мексика –жгучая смесь испанской, индейской и карибской культур. Отдых на лучших пляжах Канкуна и Ривьера-Майя, древние памятники загадочных цивилизаций и дайвинг на острове Косумель, текила, отличная кухня и зажигательные дискотеки, а также еще много незабываемых ощущений и впечатлений

Мексика находится на юге Северной Америки, ее площадь составляет около двух тысяч квадратных метров с населением примерно 110 млн человек. Мексика – страна двух океанов. С запада её берега омывают Тихий океан и принадлежащий ему Калифорнийский залив, с востока – Атлантический океан с Карибским морем и Мексиканским заливом. Крупнейший полуостров страны – Юкатан. Легенда гласит: когда Колумб причалил к его берегам, он спросил у индейцев: «Где я?», на что те ответили: «Юкатан», то есть «Мы тебя не понимаем…»

Мексиканские Штаты расположены в Северной и Латинской Америке. Латинская Америка – это большой регион, куда входят все государства, расположенные южнее США.

Базилика Марии Гваделупской

В сельской местности сохранилось около 50 родных для мексиканцев языков, но национальный один – испанский, на нем здесь говорит больше людей, чем в самой Испании!

Мексика богата нефтью. Больше всего ее добывают на берегах Мексиканского залива. Есть в этой стране месторождения газа, железных руд и меди. Еще мексиканские аборигены знали, что их земли богаты золотом и серебром, и добывали их. Испанские завоеватели сделали из Мексики главного поставщика серебра в Европу. Его добывают и сейчас. Из серебра делают украшения, которые продаются по всей стране.

Коренное население Мексики – индейцы. Так аборигенов назвал Колумб, который думал, что приплыл в Индию. На мексиканской земле уживался не один десяток индейских племен, но самые «популярные» – майя и ацтеки.

Майя жили на полуострове Юкатан и на юге Мексики. Это было ещё до нашей эры. Они хорошо разбирались в арифметике и первыми употребили цифру ноль. Её рисовали в виде пустой раковины улитки. Для счёта боcые майя использовали не только пальцы рук, но и ног.

Чичен-Ица– главный город майя. Его называют городом пирамид. Одна из главных пирамид Чичен-Ицы – Храм Кукулькана. Когда в дни равноденствия на нее светит солнце, от стен падают тени в виде треугольников. При этом они расположены так, что составляют тело змеи длиной 37 метров, «ползущей» с движением Солнца к собственной голове.

На Юкатане почти нет рек. Но есть другие источники пресной воды – сеноты, озера-колодцы. Майя не пили из них, этого нельзя было делать, ведь сенот – это дверь в подземелье. А оно священно – там живут божества. Чтобы они не разозлились, в сеноты сбрасывали драгоценности и даже людей. Сегодня некоторые из этих озер-колодцев используют для дайвинга.

После IX века одна из самых развитых цивилизаций в истории планеты исчезла.

Империя ацтеков простиралась от Тихого океана до Атлантического. Ацтеки «моложе» майя. На землях Мексики они появились в XIV веке. Аборигены не очень обрадовались гостям, поэтому решили отдали им остров на озере Тескоко, где жили змеи. Но ацтеки были счастливы, потому что змеи стали их пищей. Чужаки обнесли все вокруг дамбами и соорудили город Теночтитлан. Но в середине XVI века появились европейцы-колонизаторы, которые покончили с империей ацтеков и уничтожили их город. На его месте построили Мехико – нынешнюю столицу Мексики.

Рядом с Мехико находится заброшенный город Теотиуакан. Он самый старый в Западном полушарии. Его связывают с цивилизацией ацтеков, но на самом деле он был построен до их прихода. В Теотиуакане расположена пирамида Солнца – третья по величине в мире после египетской пирамиды Хеопса и мексиканской Чолул.

Площадь Сокало

Небоскреб Каламкуль

Дистрито Федераль

Полностью майя и ацтеки не исчезли. Их потомки выращивают кукурузу под таким же знойным, что и тысячу лет назад, тропическим солнцем, и отдыхают в тени грандиозных развалин своего прошлого…

Мехико

Самая опасная, экстремальная, нищая, страшная – чего только не слышала о себе столица Мексики – город Мехико. Но те, кто видел его вживую, скажут, что он весьма своеобразный. Для нас слова «Мексика» и «Мехико» пишутся по-разному, но если их написать по-испански, получится одинаково – Mexico. Мексиканцы же называют свою столицу просто – Дэ Эф. Город растет постоянно и «забирает» близлежащие деревни и городки. Из-за того, что он состоит из множества кусочков, его называют не просто столицей, а федеральным округом, или Дистрито Федераль, то есть Дэ Эф.

Мехико – один из самых больших городов в мире (второй после Токио по численности населения), в нем живет более 20 млн человек, то есть каждый пятый житель Мексики.

Город настолько огромный, что его подробная карта занимает полчемодана. При этом центральная площадь Сокало (одна из самых больших в мире) на ней – размером со спичечный коробок. Рядом с ней – знаки с самолетами, потому что находится небоскрёб Торре – самый высокий в Латинской Америке. Небоскреб Каламкуль – на территории колоритного современного района Санта Фе находится здание, которое местные жители называют «стиральной машиной». Внешне небоскреб Каламкуль действительно напоминает современную стиральную машину, а свое название он получил в честь древнего города Мехико. По идее архитектора Августина Эрнандеса Наварро, спроектировавшего необычное здание, оно должно было на самом деле ассоциироваться со стиральной машиной и придать оживленному району Санта Фе больше свежести, стены высотного здания выкрашены в белый цвет, на каждой из четырех стен установлены панорамные окна, которые формируют круглую стеклянную панель. До 1997 года место, в котором сегодня располагается здание, представляло собой не что иное, как огромную свалку. В кратчайшие сроки архитектору удалось превратить непривлекательный район в благоустроенную территорию, главным украшением которой служит необычный памятник архитектуры.

Храм Кукулькана

Вулкан Мексика

Мехико лидирует среди городов мира по количеству музеев, здесь их 110. По этому поводу мексиканцы часто шутят, что вряд ли кто-то из них перечислит хотя бы 10.

Пляжи

Мексиканские пляжи прекрасны: мягкий песок всевозможных оттенков, фотогеничные пальмы, ласковые воды Карибского моря и Тихого океана. Один из самых популярных курортов – Канкун, его побережье разделено на длинную и короткую части. Первая славится чистейшим морем и прекрасными условиями для серфинга, вторая идеальна для семейного отдыха: близлежащий Исла-Мухерес надежно защищает от волн (кстати, на самом «острове женщин» можно купаться лишь на многолюдном Плайя-Норте). Жемчужный пляж знаменит первозданной чистотой, Плайя-Линда – широкой палитрой спортивных развлечений.

Лучший пляж на полуострове Юкатан – Тулум с восхитительными пейзажами и богатым подводным миром, доступным невооруженному взгляду.

В Акапулько у берегов Тихого океана примечательны пляжи Калета, Калетилья и Пи-де-ла-Куэста. Лос-Кабос – рай для влюбленных: до Плайя-дель-Амор можно добраться только на лодке, а там – наслаждаться видами скал и пещер, разнообразием прибрежной фауны и приятным обществом друг друга. Известнейшие пляжи Пуэрто-Вальярты – Лос-Муэртос с необыкновенными закатами, Ла-Мансанилья и Десталадерас с развитой инфраструктурой и Кончас-Чинас с первозданной природой.

Курорт Канкун

Исла-Мухерес

Интересные факты

Именно из Мексики в Европу попал перец чили, кукуруза и шоколад. Также на весь мир известна текила – алкогольный напиток, изготовляемый из особого кактуса.

В южной Мексике живет ягуар – самая крупная в Северной Америке дикая кошка. Кроме ягуара здесь проживает около полусотни видов колибри, несколько разновидностей пеликанов и еще сотни других животных, которые не обитают больше нигде в мире.

Здесь растет самое старое дерево в мире.

Мексика располагается в «огненном кольце» – зоне очень сильных землетрясений. Также здесь находится немало вулканов, в том числе и самый маленький в мире, высота которого составляет всего лишь 13 метров.

Мексика является интернациональной страной, здесь живет около полусотни народностей. Примерно 60% населения Мексики – метисы, потомки индейцев и европейцев. 30% населения составляют индейцы, 9% - европеоиды, а 1% - остальные расы.

До 1836 года Техас был частью Мексики. Только во время войны с США он отделился и перестал быть мексиканской провинцией.

Тяжелые грузы здесь принято носить на голове, делают это в основном женщины. Особенно часто так поступают с тазами.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Бриллиантовый Graff

Редкие камни поразительной красоты стали страстью и главным делом жизни основателя бренда Лоуренса Граффа

Ксения Бондал

Британский ювелирный дом Graff Diamonds известен поклонникам драгоценностей изящными золотыми и платиновыми украшениями с бриллиантами разных размеров и причудливых оттенков. Основатель бренда вырос в неблагополучном районе Лондона, его отец был русским, а мать румынкой. Зарабатывать деньги для семьи, которая осталась без опеки отца, ушедшего на Вторую мировую войну, Лоуренс стал с 14 лет. Ему пришлось перепробовать многое – мытье полов в небольших кафе, чистку овощей – но в конце концов он стал подмастерьем в ювелирной мастерской Schindler. Благодаря рвению к работе к 22 годам ему удалось открыть небольшую ювелирную компанию, а через 2 года для посетителей отворились двери его двух ювелирных магазинов. Вдохновенный успехом, Лоуренс не покладая рук создавал драгоценные украшения, предлагая приобрести их именитым ювелирам Лондона. Но партнерство не заладилось. Ситуация не только не расстроила Граффа, она еще и подстегнула его к тому, чтобы посмотреть на международный рынок – Лоуренс отправился в Сингапур с кожаным чемоданчиком, в котором были ювелирные украшения с бриллиантами на $1000. Разместив свою коллекцию в магазине Robinsons, он даже не предполагал, что сможет с легкостью продать их по цене $10- 20 тыс. каждое. Его клиентами, а потом и близкими друзьями стали принц Бруней и его жена, известные своей внушительной коллекцией картин и драгоценностей. Примеру коронованных особ последовали состоятельные малазийцы, китайцы, индийцы. И вот, начиная с 1966 года, раз в месяц Лоуренс Графф стал приезжать из Лондона в Бруней с чемоданчиком, полным ювелирных изделий. Талант Граффа оценили и в профессиональной среде – в 1973 году он стал первым среди английских ювелиров, удостоенных Королевской награды за успехи в производстве драгоценных украшений, он получит ее еще и в 1977, 1994 и 2006 годах.

Магазин в Алматы

В 1974 году Лоуренс принял решение закрыть два своих небольших магазина и открыть один крупный недалеко от самого известного фешенебельного универмага Лондона Harrods. Как раз после этого в бутике произошла невероятная продажа. Принц Саудовской Аравии Турки бин Абдул Азиз, наслышанный о красоте драгоценностей Graff, решил никогнито посетить магазин Лоуренса. Пораженный увиденным, он скупил все изделия, включая самый крупный бриллиант в 14 карат.

А Графф все продолжал ездить по миру, распространяя славу своих ювелирных творений. В 1980- х годах первая леди Филиппин, пригласив британского ювелира на аудиенцию, купила у него 3 легендарных бриллианта общей стоимостью в $10 млн. Одним из них был Emperor Maximilian в 42 карата, купленный Лоуренсом в 1982 году на аукционе Christie's за $726 тыс.

Следующим важным этапом развития компании стало завоевание американского рынка, на который приходилась половина всех сделок по купле-продаже бриллиантов. С 2001 года Graff начал открывать бутики в Нью-Йорке, Чикаго, Лас-Вегасе, Палм-Бич, и все они стали прибыльными уже в первый год работы.

Графф держал под полным контролем весь свой бизнес: создание украшений, работу магазинов, маркетинг. Разработанная им рекламная кампания помогла в считанные дни продать колье из разноцветных бриллиантов в 267 карат за $30 млн клиенту из Азии. Даже если Лоуренс Графф покупал бриллианты, которые не имели богатой истории, используя их в своих изделиях, он увеличивал рыночную стоимость этих камней, называя их Graff Blue,Graff Orange и т.д. Но, конечно же, как ценитель прекрасного, Лоуренс Графф славился тем, что старался отыскать и купить редкие камни, в его роскошной коллекции находятся желтый бриллиант «Звезда Бомбея» в 47,39 карат, самый крупный в мире голубой бриллиант «Глаз идола» в 70,21 карат, грушевидный бриллиант «Императорский синий» в 39,31 карат. Весьма успешным для ювелира было участие в аукционе Sotheby's в Женеве в 1987 году, он пополнил свою коллекцию знаменитыми виндзорскими желтыми бриллиантами в 52 и 40 карат и обручальным изумрудным кольцом Wallis Simpson в 19,77 карат супруги герцога Виндзорского.

Лоуренс Графф

Страсть к редким камням побудила Лоуренса Граффа приобрести контрольный пакет акций в SADC (Южно-Африканская бриллиантовая корпорация) – сайтхолдере Diamond Trading Company. Это позволило ему не пропустить ни один примечательный камень. В результате его изысканий и трудов в 2000 году ювелирный дом Graff Diamonds представил публике изумительный бриллиант Sarah яркого желтого цвета в 132,43 карат, который остается самым крупным в мире. В 2000 году на открытии бутика в Монте-Карло был презентован самый крупный в мире алмаз «Икона» в 90,97 карат с безупречной чистотой D. А на запуске флагманского бутика в Нью-Йорке на Мэдисон авеню в 2001 году компания презентовала «Звезду Америки» в 100,57 карат – крупнейший в мире бриллиант восьмиугольной огранки чистоты D.

В начале 2000-х годов по мере расширения компании один за другим открывались бутики Graff Diamonds в Чикаго, Сан-Франциско, Лас-Вегасе, Токио, Гонконге, Женеве, Дубае, Шанхае, Пекине, Ханчжоу, Тайбэе, Киеве, Куршевеле, Гштаде.

2010 год оказался временем впечатляющих приобретений для Лоуренса Граффа. Украшением его коллекции стали самый большой в мире круглый алмаз «Созвездие Graff» в 102,79 карат чистоты D, самый большой квадратный бриллиант ярко-желтого цвета изумрудной огранки «Восход Делэр» в 118,08 карат и очень редкий бриллиант розового цвета Graff Pink в 23,88 карат.

В 2011 году мастера ювелирного дома создали 2 превосходных бриллианта по 50 карат каждый, ограненные в форме сердца они стали любимцами Лоуренса Граффа. Их нашли в одной шахте, вместе огранили и полировали, сейчас это один из самых изящных бриллиантовых союзов в мире, воплощенный ювелирами в виде сережек.

Образ бабочки особенно полюбился ювелирным мастерам дома Graff Diamonds. Предметом их гордости стало кольцо Diamond Butterfly, которое великолепно сверкает гранями 600 бриллиантов, за счет чего создается визуальный эффект порхания бабочки на пальце. В центре украшения красуется изумительный бриллиант огранки «маркиза» в 3,02 карат с безупречной чистотой D.

В 2008 году ювелирный дом начал выпускать часы, публике представили сразу 5 коллекций: Technical, Sport, Dress, Jewelled и Bespoke. Мастера смогли сочетать характерный для Graff Diamonds стиль работы с бриллиантами и швейцарское часовое производство.

Graff – это не только бренд, а сохранявшееся наследство Лоуренса Граффа, чья любовь к бриллиантам и стиль производства украшений из них перешли к новому поколению дизайнеров и мастеров ювелирного дома.

Диаз Абылкасов, фото автора

Если вы стеснительный или просто скромный человек, новый X6 не для вас. Почему? Ответ – в нашем отчете по итогам теста премиальной новинки казахстанского рынка

Iconic glow

О модели

Купе-кроссовер (лифтбэк) BMW X6 традиционно является «купеобразной» производной от X5.Третье поколение модели под индексом G06 представлено прошлым летом, в продажу поступило в конце осени, а к концу года отметило казахстанский дебют. Выпускается «икс-шестой» по-прежнему в США.

Кузов новинки немного прибавил в габаритах: длина увеличилась на 26 мм (до 4935 мм), ширина – на 15 мм (2004 мм). А вот высота уменьшилась на 6 мм (до 1696 мм). Колесная база выросла на 42 мм (до 2975 мм). Клиренс –216 мм. Диаметр колесных дисков – от 19 до 22 дюймов.

Линейка двигателей включает бензиновые турбомоторы 3.0 (340 л.с.) и 4.4 (530 л.с.), а также 3.0-литровые дизели (249 л.с. и 400 л.с.). Коробка передач – только 8-ступенчатый «автомат». Привод в любом случае полный, с многодисковой муфтой подключения передней оси. За доплату доступны полная пневмоподвеска (раньше пневмостойки ставили только сзади), активный задний стабилизатор и подруливающая задняя ось.

У нас на тесте побывала 3.0-литровая бензиновая модификация X6 xDrive40i.

Кроме привычного пакета M Sport, предлагается внедорожный xOffroad, в который входят усиленная защита днища, пневмоподвеска, блокировка заднего дифференциала и несколько специальных режимов работы ездовой электроники. Дополнительно можно заказать «offroad» обвес xLine с накладками на порогах и бамперах.

Комплектация тестового автомобиля, как водится, была богатая. Лазерно-люминофорные фары, M-пакет (аэродинамический обвес, особые диски, оформление интерьера, выхлопная система, тормоза, подвеска), доступ без ключа, доводчики дверей, передние кресла повышенного комфорта с памятью, электрорегулировка руля, обогрев всех сидений и руля, кожаный салон (натуральная коричневая кожа Vernasca), обивка потолка черной алькантарой, двойное боковое остекление, 4-зонный климат-контроль (с полноценным блоком управления для задних пассажиров), аудиосистема Harman/Kardon, парковочный ассистент и автопилот движения задним ходом, система кругового обзора, парктроник, системы «старт-стоп», помощи при движении под уклон, мониторинга «слепых» зон и удержания в полосе, адаптивный круиз-контроль, электропривод двери багажника и многое другое... Не хватало только проекции приборов, панорамной крыши, вентиляции и массажа кресел, топовой «музыки» Bowers & Wilkins, развлекательной системы с двумя дисплеями для задних пассажиров и пневмоподвески.

Казахстанские цены на новый X6 начинаются от 29 млн тенге. Стоимость тестового автомобиля – в районе 41 млн тенге.

Снаружи

Дизайн новинки выполнен в свежем стиле баварской марки: большие сросшиеся «ноздри», «хищные» фары и зауженные фонари, сложный дизайн бамперов и элегантные обводы мускулисто-граненого кузова.

При ближайшем рассмотрении большинство воздухозаборников в переднем бампере оказались функциональными, а вот стильные «жабры» в передних крыльях и прорези по краям заднего бампера – фальшивыми.

Отдельного внимания заслуживает световой дизайн нового X6. BMW была одним из пионеров в развитии этого направления – знаменитые «ангельские глазки» чего стоят! – и продолжает оставаться «на острие». «Глазки», которые я бы для пущего эффекта назвал «солнечное затмение», эволюционировали в ломаные обводы нижней части двойных световых элементов каждой блок-фары. Смотрится угрожающе. Во время посадки-высадки иллюминацию дополняют стильные «крылья» освещения зоны порогов и подсветка дверных ручек. Но все это меркнет перед новой фишкой баварцев – решеткой радиатора под пафосным названием Iconic glow (культовое свечение). Это, господа, фирменные «ноздри» с LED-подсветкой! По задумке BMW, эта опция позволяет водителю «икс-шестого» выделяться (выделываться?) в потоке не только днем, но и в темное время суток. Но лично мне от такого позерства было не по себе… Благо «ноздри» можно выключить. Между прочим, в Европе такая иллюминация запрещена, потому что, в частности, подпадает под закон о рекламе.

Внутри

Стильный интерьер X6 повторяет последний X5. Отличия – в деталях. По бокам центрального тоннеля появились приливы для упора коленей, на дверных панелях –стильные ручки-поручни, а спортивные сиденья входят уже в базовую комплектацию.

Материалы использованы высококачественные, в сборке салона огрехи также не обнаружены. Понравились замысловатая фурнитура, металлизированные накладки с «графическим» принтом и внимание к мелочам. Например, алькантарой с прострочкой отделаны даже солнцезащитные козырьки. А в темноте интерьер раскрывается по-новому благодаря амбиентной подсветке с хорошим выбором цветов. Причем диодные обводы на «поручнях» передних дверей при их открытии начинают мерцать, выполняя функцию индикаторов. Гениальное решение!

Перед водителем – удобный M-руль с толстым ободом. А за ним – полностью электронная приборная панель нового дизайна. Технологично, но ее вычурные полушкалы и большое черное пятно в центре выглядят спорно. Чего не скажешь о «хрустальном» джойстике «автомата» с «залитой» в него литерой «X» (шайба системы iDrive была с такой же опционной отделкой). Да, он вызывает в памяти ассоциации с прозрачным набалдашником-розочкой советских времен, но в темное время с фирменной янтарной подсветкой выглядит шикарно. Хорош и компактный, и эргономичный блок климат-контроля с вписанными в него воздуховодами.

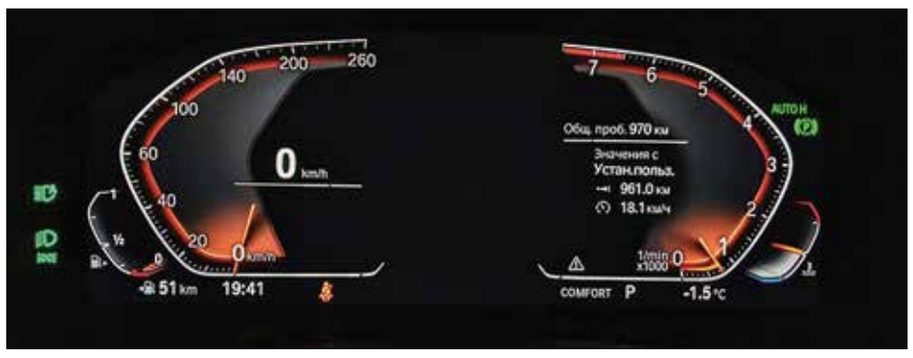
Разумеется, здесь последняя система мультимедиа, которая считается эталонной в автоиндустрии. Все в ней хорошо – и широкоформатный сенсорный экран с классной графикой и быстрым откликом, и множество возможностей детальной настройки автомобиля, и поддержка интерфейса Apple CarPlay, и… А вот навигация в Казахстане, в отличие от конкурентов, до сих пор не работает. Доколе? Зато работает управление системой жестами и голосом. Жестикуляция со стороны смотрится забавно: кручение указательным пальцем регулирует громкость, а выкидывание большого пальца влево или вправо перелистывает треки/радиостанции. Но самый «пацанский» жест – это «рога» (выставленные вперед буквой V указательный и средний пальцы). Он и активирует голосовое управление, которое ответит вам женским голосом. Однако в виртуальном общении с системой требуется сноровка: команды надо формулировать определенным образом, иначе они не будут выполнены. Например, температура регулируется фразой «установи температуру на столько-то градусов», и никак иначе.

Беспроводная зарядка для смартфона тоже оказалась с характером, так и не признав мой телефон (хотя в других машинах он успешно заряжался от аналогичных устройств). Зато здесь «волшебные» передние подстаканники с подогревом и охлаждением.

Эргономика на высоте. Особенно хочется отметить очень удобные передние кресала с множеством настроек, вплоть до угла наклона верхней части спинки, плотности объятий боковой поддержки и длины экстендера подушки.

Запас пространства спереди хороший. Сзади, конечно, не так вольготно, но и не тесно. Недаром была увеличена колесная база.

Багажник имеет электропривод двери с дистанционным управлением. Причем с брелока дверь можно как поднять, так и опустить. Открывается большой и удобный проем, прикрытый жесткой складной полкой. Объем отсека не изменился: 580 литров. Зато заднее сиденье по умолчанию имеет трехсекционную спинку, складывающуюся в пропорции 40:20:40.



В движении

Черный потолок, толстые передние стойки, узкое заднее стекло… Все это не способствует хорошей обзорности. Но спасают большие боковые зеркала и система кругового обзора с высоким качеством изображения и наглядными анимированными подсказками.

Режимов движения четыре: привычные Comfort, Sport и EcoPro дополнены адаптивным Adaptive, который подстраивает автомобиль под ваш текущий стиль вождения. Сами режимы работают как надо, вот только не очень понравилась общая сенсорная панель, которой они переключаются. Отдельные кнопки или хотя бы качающаяся клавиша были бы удобнее.

3.0-литровая рядная турбо-«шестерка» бодро разгоняет «икс-шестой» после заметной заминки. Но она практически исчезает в спортивном режиме, который делает разгон более агрессивным. А какой при этом рев мотора – песня! По паспорту версия xDrive40i снаряженной массой 2130 кг берет «сотню» за 5,5 секунды и набирает 250 км/ч максимальной скорости. По ощущениям ускорение 0-100 км/ч соответствует заявленной цифре, а вот набор скорости ближе к максимальной происходит уже вяло. Впрочем, большинству водителей (водительниц) X6 эта информация будет интересна чисто теоретически. Паспортный расход топлива в городском цикле – 10,1 л/100 км.

Тормоза по-«бээмвэшному» хороши: удобны и эффективны.

Рулевое управление порадует активных драйверов приятным, но не чрезмерным, усилием на баранке и высокой информативностью. Реакции на повороты руля абсолютно адекватны и наделяют автомобиль живым характером. Курсовая устойчивость также не вызывает вопросов. В общем, фирменное удовольствие за рулем никуда не делось.

Из новых фишек понравился автопилот движения задним ходом. Пользоваться им легко, а выручает он не на шутку. Система запоминает траекторию последних 50 м движения (если скорость не превышает 36 км/ч) и автоматически повторяет ее задним ходом. Руль крутится сам, а водителю остается лишь газ/тормоз. Это очень удобно при маневрировании в стесненных условиях, например, при заезде во двор, где нет места для разворота.

От пружинной M-подвески мы ждали жесткости, но были приятно удивлены высоким комфортом в сочетании с отличной энергоемкостью. Наверное, обычная подвеска еще более мягкая, но M-шасси нам показалось близким к идеалу по соотношению комфорта и устойчивости. Плюс здесь адаптивные амортизаторы, которые повышают жесткость в спортрежиме.

Уровень шумоизоляции – еще один жирный плюс нового «икс-шестого». Но здесь надо учитывать, что тестовый автомобиль имел опционное двойное остекление передних и задних дверей. Тишину в салоне нарушали лишь мотор при интенсивном разгоне (но его звук назвать шумом не поворачивается язык), да мелкий дорожный мусор в колесных арках при тихой езде по сельской дороге.

Резюме

Новый BMW X6 – это однозначно интересное предложение в своем сегменте. Причем автомобиль хорош во всех отношениях – от дизайна и оснащения до динамики, управляемости и комфорта. Он высокотехнологичен, но при этом удобен, понятен и сбалансирован. Iconic glow? Новый «икс-шестой» настолько крут, что даже эти светящиеся «ноздри» на нем не выглядят пустым кичем.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 19.02.2020 г. Заказ N 25017. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04