ИНТРИГА Стр.5

Актуальные тенденции финтеха в нынешнем году

АКЦЕНТ Стр.4

Как можно выполнить новые поручения президента

МНЕНИЕ Стр.6

Серик Толукпаев, генеральный директор АО «Aitas»

КАПИТАЛ

№3 (694)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 30 ЯНВАРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как эффективнее вывести КУПА на рынок
страница 3

Будут ли банки платить дивиденды в 2020 году
страница 2

Самые доходные инвестиционные идеи 2019 года
страница 3

Рынок электроники РК близок к насыщению
страница 6

Выгодны ли Алматы тротуары с подогревом
страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Дмитрий Забелло: Банковскую систему надо было встряхнуть

Меруерт Сарсенова

На протяжении нескольких месяцев банковский сектор страны неуклонно движется в сторону реформ, охватив на своем пути не только систему регулирования, но и планомерно нацелившись на возврат доверия к банкам второго уровня. Также одна из задач, которая стоит перед новым финрегулятором – создание для БВУ равноправных конкурентных условий. Вместе с тем по договору о вступлении Казахстана в ВТО иностранным банкам уже в декабре текущего года будет разрешено открывать на территории РК свои филиалы, которые в отличие от дочерних организаций смогут иметь полноценный доступ к ресурсам головного офиса.

В таком случае стоит ли с их приходом отечественным БВУ опасаться жесткой конкуренции или все-таки больше сконцентрироваться на качестве управления собственными рисками. На эти и другие вопросы в интервью корреспонденту «Капитал.kz» ответил председатель правления ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло.

– Дмитрий Александрович, давайте поговорим о новых подходах в регулировании деятельности банков. Ощутили ли вы на сегодняшний день какие-то изменения в целом по сектору?

– Да, сегодня Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) уже проводит последовательную работу по введению риск-ориентированного надзора (РОН). Теперь остается расшифровать его основное понятие – это мотивированное суждение, которое может быть конструктивно воспринято в том случае, если регулятор будет слышать банки, а банки в свою очередь смогут давать обратную связь.

Ни для кого не секрет, что сейчас мы ждем результатов оценки AQR, которая нам покажет, во что все это выльется. И самое главное – как итоговые цифры потом будут «давить» на капитал БВУ – очень важный показатель как для акционеров, так и для регулятора.

Тем не менее в АРРФР нас заверили, что все участники получат возможность высказываться. Ведь одно дело уведомить банки, что они должны нарастить капитал, и совсем другое – в какие сроки, из каких источников и т.д., при этом смогут ли они оппонировать. Стоит упомянуть, что здесь будет учтена еще и активная позиция Ассоциации финансистов Казахстана.

С другой стороны, банковскую систему надо было встряхнуть. Ведь в прошлом мы уже являлись свидетелями громких «событий», связанных с проблемами у крупнейших банков, и понимаем, что за всем этим стоит достаточно серьезная социальная история о вкладчиках. Поэтому рынок должен знать, в каком состоянии у нас сегодня находится сектор. И в этом направлении AQR – первое серьезное упражнение со стороны финрегулятора. То, что он решился на такой шаг, говорит о его зрелости. Очевидно, что с первого дня ему противостоят значимые люди, которые являются акционерами частных банков. Но в любом случае многие полагают, что это закончится для последних докапитализацией из собственного кармана.

Я думаю, что государство насытилось сполна рисками, которые реализовались, и теперь намерено сделать их как минимум понятными.

Так что уже через пару месяцев мы детально увидим, как выразится РОН в данном глобальном проекте (AQR – Ред.) с европейскими стандартами.

Более того, это станет определяющим действием даже не на ближайший год, а на среднесрочную перспективу развития всего финансового сектора.

– В свете последних событий возникает много разговоров о том, нужно ли государству снова поддерживать проблемные банки. Хотелось бы услышать вашу точку зрения.

– Конечно, теоретически эффективное государство не должно поддерживать банки. Но таких примеров в мире практически не существует. Все зависит от формы, объемов и сроков поддержки. В какие-то моменты помощь необходима. Ведь государство не может стоять в сторонке и смотреть, как рушатся системообразующие финансовые институты. Хоть это и наши конкуренты, мы понимаем, что крах одного из них негативно скажется на всей финансовой системе.

Кроме того, за этим стоит вопрос доверия и стабильности, потому что никакой банк не выдержит в один момент приход всех депозиторов. А недоверие к банковской системе как раз спровоцирует такую ситуацию.

Другой вопрос – это ответственность самих менеджеров и акционеров, когда государство вынуждено вмешиваться в их деятельность.

– Тем временем, с декабря текущего года иностранные банки уже полноправно смогут открывать свои филиалы в Казахстане. Как вы считаете, насколько они будут конкурентоспособны в нашем регионе. И есть ли вероятность, что отечественные «дочки» уже функционирующих иностранных банков захотят стать полноценными филиалами, чтобы иметь доступ к «материнскому» капиталу?

– Есть один важный нюанс – это требование по нормативному капиталу. Если регулятор его установит для филиала на том же уровне, что и для дочернего банка, то по сути эти два банка не будут ничем отличаться друг от друга.

При этом в случае «реверса» на капитал иностранных банков, я полагаю, может возникнуть настолько гигантский разрыв по данному показателю, что сложно будет его сопоставить даже с самыми крупными казахстанскими БВУ.

Поэтому все упирается в нормативы. А какие, мы поймем чуть позже.

Однако я не ожидаю, что регулятор предоставит иностранным банкам легкий доступ на казахстанский рынок. По крайней мере, лично я на его месте никогда бы такого не допустил. Иначе это задавит всю банковскую систему РК.

– А если сравнить казахстанскую банковскую модель с российской, какие преимущества и недостатки вы бы в ней отметили?

– Я несильно ошибусь, если скажу, что около 80% банковской системы России контролируется государством, и это основное ее отличие от казахстанской, все остальное – вытекающие отсюда факторы. Соответственно подходы управления рисками и качеством системы существенно различаются, не говоря уже об объемах, которые коррелируют с рынком.

Вместе с тем, мы знаем, что государственные компании имеют как свои достоинства, так и недостатки. Из плюсов – это доступ к капиталу, соответственно он определяет дальнейшее развитие института. Но с другой стороны, частные банки всегда демонстрировали большую эффективность управления капиталом.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

812 млрд тенге

такова прибыльность банковского сектора в 2019 году

Подробнее [Стр.2]

Спикер номера

Инна Ан,

управляющий директор PBNHill+Knowlton Strategies-Kazakhstan

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«У денег есть две основные функции – обмена и сохранения богатства. Биткоин при этом неэффективен ни в одной из них»,

– Рей Далио, миллиардер

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Марокко: путешественнику здесь нужно внимательнее смотреть по сторонам и быть готовым к бесконечным открытиям

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АКТИВЫ БАНКОВ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 6,2%

Совокупные активы банковского сектора на 1 января 2020 года составили 26 814,0 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 6,2%. Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. «В структуре активов преимущественную долю занимают кредиты – 50,9%, портфель ценных бумаг – 20,7%, наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета – 10,5%», – отметили в банке. Уточняется, что кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней (NPL), составили 1 198,8 млрд тенге, или 8,1% от ссудного портфеля. Размер совокупных обязательств банковского сектора по состоянию на 1 января 2020 года составил 23 165,5 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 4,2%. «В структуре обязательств банков наибольшую долю занимают вклады клиентов – 77,6%, выпущенные в обращение ценные бумаги – 7,8%, займы, по, ученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, – 2,9%», – говорится в сообщении.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДОС ХАМИЕВ

\+ назначен руководителем управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Мангистауской области

АЛИБЕК БАКАЕВ

\+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Швейцарской Конфедерации назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Княжестве Лихтенштейн, Государстве Ватикан, при Суверенном Военном Ордене Госпитальеров святого Иоанна Иерусалимского, Родоса и Мальты по совместительству

АСЛАН ОРАЗБЕКОВ

\+ назначен руководителем управления природных ресурсов и регулирования природопользования Жамбылской области

БАХТИЯР ИЛЬЯСОВ

\− исключен из состава правления АО «Tengri Bank»

БОЛАТ ИМАНБАЕВ

\+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Малайзии назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Бруней-Даруссаламе по совместительству

ДАСТАН АБДУЛГАФАРОВ

\+ назначен заместителем председателя правления АО «НК «КазМунайГаз»

ДУЛАТ ХАЛЕЛ

\+ назначен руководителем управления по делам религий Карагандинской области

ЕРМЕК КОШЕРБАЕВ

\∓ освобожден от должности заместителя министра иностранных дел РК и назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Российской Федерации

ЖАНАТ ЭЛИМАНОВ

\+ назначен председателем Комитета по финансовому мониторингу Министерства финансов РК

КАНАТ ТАЙМЕРДЕНОВ

\+ назначен начальником Департамента полиции Алматы

КУАНЫШ БЕРШБАЕВ

\+ назначен советником акима Мангистауской области по социальным вопросам

МУРАТ АДИЛОВ

\+ назначен начальником отдела защиты прав потребителей Мангистауской области

САМАТ РАМАЗАНОВ

\+ назначен руководителем управления земельных отношений Туркестанской области

СЕРИКЖАН ЕРМЕНТАЕВ

\+ назначен советником министра – официальным представителем Министерства энергетики РК

Дмитрий Забелло: Банковскую систему надо было встряхнуть

[Начало на стр. 1]

Из существенных преимуществ казахстанской системы я бы еще назвал внедренные здесь международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые говорят на одном языке с международными институтами. В то время как в РФ главным образом используются внутренние стандарты бухгалтерского учета (РСБУ). Поэтому если вы спросите какого-нибудь российского линейного менеджера об МСФО, то он вам ничего на это не сможет ответить.

– На ваш взгляд, чтобы оставаться конкурентоспособным банком на рынке, какие тенденции необходимо учитывать?

– Хочу отметить, что мировым трендом на протяжении последних десяти лет является сокращение маржинальности у банков. Такая тенденция сейчас ярко проявляется в России, и все более явно мы ее наблюдаем на казахстанском рынке. Это означает, что повсеместно доходность от банковских операций падает. Разумеется, потребители видят в этом выгоду, поскольку по ним уменьшается стоимость продуктов и услуг. Однако для банков это предполагает снижение себестоимости ресурсов.

Но для того чтобы привлекать средства с рынка дешевле, чем конкуренты, нужно иметь высокий рейтинг. В свою очередь, чтобы иметь высокий рейтинг, необходима качественная структура баланса. А такая структура баланса может быть достигнута только при грамотном управлении рисками, которое происходит в том случае, когда вы хорошо знаете клиента. Соответственно низкие риски – основная компонента расходов банка. Вторая компонента – управление внутренними процессами, в том числе административно-хозяйственными расходами. Если они настроены на должном уровне, то себестоимость данных процессов будет минимально затратной. В то же время без цифровизации все это сделать практически невозможно.

– Не означает ли это, что в скором времени банки могут преобразоваться в Hi-Tech-компании?

– Я разделяю позицию руководителя нашей российской группы о том, что банковская система находится на этапе глубокой оцифровки.

Но я не считаю, что в течение последующих нескольких лет все банки превратятся в Hi-Tech-компании, по одной простой причине – основная доля ресурсов пока сконцентрирована в руках более зрелого поколения, которое склоняется все-таки к традиционным каналам обслуживания. Конечно, я не исключаю, что в перспективе такие клиенты будут все больше погружаться в цифровые каналы. Ровно так же, как и молодому населению, входя во взрослую жизнь, понадобится нормальное человеческое общение.

Таким образом, система сама найдет некий баланс.

Между тем я уверен, что в ближайшее время на рынке не останется ни одного финансового института, у которого не будет развито цифровое направление, потому что это часть инфраструктуры любого развитого банка. Посмотрите, сейчас мы не можем себя даже представить без мобильного интернета.

– Насколько «реален» для банков сегодня реальный сектор экономики, а для представителей этого сектора доступны заемные ресурсы?

– На самом деле этот сектор никогда не выходил у банков из фокуса. Ответ всегда был один – у нас риск-аппетит на любой здоровой бизнес. Другое дело, что на рынке очень мало качественных заемщиков. Причем, как бы это странно ни звучало, но те, кому меньше всего нужны средства с точки зрения финансовой устойчивости, тому мы с большим удовольствием хотим их дать. И это нормально. Ведь товар у нас уникальный – деньги. Мы же его отдаем не насовсем, а только поддержать, причем на условиях платности и возвратности.

Почему банки так трепетно относятся к качеству заемщика? Да, потому что мы зарабатываем, условно говоря, 3% на кредите. А если с заемщиком, не дай бог, случится дефолт, тогда мы теряем все 100%. Следовательно, ежедневные рисков по кредитованию предполагает, что 33 «здоровых» заемщика при аналогичных условиях займа несут на себе риск невозврата платежа одного плохого. По этой причине банки уделяют много внимания анализу риск-профиля и готовы платить специалистам в данной области огромные деньги.

Насколько высоки ставки для реального сектора, это уже более комплексный вопрос, ведь мы покупаем ресурсы с рынка, соответственно у них свои стоимость, включая маржу.

Сейчас, например, регулятор последовательно вводит нормативы по коротким и длинным ресурсам, которые приводят к удорожанию ресурсной базы у банков, одновременно происходит удорожание и по кредитам. Тут все линейно.

– По вашей оценке, что ждет банковский сектор Казахстана в ближайшей перспективе?

– Мы четко понимаем, что будет происходить сокращение банковского сектора в количественном соотношении и постепенный уход с рынка неэффективных игроков. И это не прихоть государства, это рыночная необходимость для того, чтобы экономика в целом могла обеспечивать достаточно стабильный рост. Ведь банковская система, какой бы плохой она не была, всегда является частью общего государственного механизма. Между тем невозможно иметь динамично развивающуюся инфраструктуру при хромом банковском секторе.

Именно поэтому мы ожидаем увидеть ужесточение функций регулирования и надзора. В этой связи не исключено, что то сообщение регулятора будет усиливать давление на банки второго уровня, от которых потребуют высококачественного управления рисками и внутренними процессами.

Я считаю, что в общем и целом нужно с пониманием относится к таким вещам. Потому что когда ты осознаешь природу того, что происходит, тебе проще настроить команду и получить от всего этого позитивный эффект.

Могут ли акционеры банков рассчитывать на дивиденды

Анна Видянова

В 2020 году многие банки, скорее всего, не выплатят дивиденды своим акционерам. Прежде всего, на этот процесс может повлиять оценка качества активов банков (AQR). А именно – у них может появиться потребность в докапитализации. Об этом в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» сказали опрошенные аналитики.

По итогам AQR в ряде банков фактический уровень проблемных кредитов «окажется выше декларируемых», предположил генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

«По нашему мнению, уровень токсичных займов после проведенной оценки вырастет с текущих 8,18% ссудного портфеля до 11-13%. Таким образом, банкам может понадобиться докапитализация в размере 500-600 млрд тенге. Однако регулятор оценивает эту сумму примерно в 450 млрд тенге. Это объясним: в процессе AQR принимают участие не все банки, а лишь 14», – считает Мурат Кастаев.

Прибыльность банков улучшилась

Очевидно, что если некоторым БВУ потребуется нарастить капитал для создания дополнительных резервов по своим плохим кредитам, то они, скорее всего, будут тратить его из прибыли. Эта мера соответственно отразится на возможности банков выплачивать дивиденды. Впрочем, как считают аналитики, общий тренд по росту прибыли банков положителен.

«В последние годы прибыльность банковского сектора Казахстана постепенно улучшалась. Это связано с увеличением портфеля некоторых БВУ более маржинальных розничных продуктов. Также немаловажно, что стоимость фондирования постепенно снижается. Способность банков покрыть свои потребности в дополнительном капитале, который может понадобиться после AQR, за счет прибыли несколько улучшилась. Однако в отдельных случаях может потребоваться докапитализация со стороны акционеров или господдержка. Это произойдет, если объем проблем, выявленных по итогам AQR, окажется слишком существенным», – считает директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Ratings Дмитрий Васильев.

Он также подчеркивает, что средний показатель достаточности капитала первого уровня в банковском секторе составил 17,7%. Это данные на конец третьего квартала 2019 года. В рейтинговом агентстве уверены, что «это достаточно высокий показатель» по капиталу.

«Однако капитал распределен очень неравномерно между банками – в системе осталось несколько БВУ, испытывающих потребности в дополнительном капитале», – заметил Дмитрий Васильев.

Мурат Кастаев также обращает внимание на то, что прибыльность банков за 2019 год оптимальна. Он уточняет, что по отчетам за прошлый год она составила 812 млрд тенге.

«Таким образом, прибыль сектора в целом более чем достаточна для докапитализации. Выплату дивидендов вполне себе могут позволить Народный банк, Kaspi Bank, Сбербанк, Ситибанк, Altyn Bank и Банк ХоумКредит. Другой вопрос – что решат акционеры. Народный банк, по всей вероятности, выплатит дивиденды. Kaspi в преддверии IPO может направить прибыль на докапитализацию и развитие. По другим банкам прогнозов у нас нет», – отмечает аналитик.

Тормозом может стать обсуждаемая норма

Тем временем он предполагает, что на дивидендную политику банков может повлиять и давно обсуждаемая законодательная инициатива.

«Планировалось увеличить требование по минимальному размеру собственного капитала для каждого из банков до 30 млрд тенге. У 11 ББУ капитал ниже этого уровня. Также на решение о выплате дивидендов может повлиять тот факт, что государство больше не намерено оказывать помощь и спасать банки. Это решение уже озвучивалось на высшем уровне. Кроме того, на дивиденды могут повлиять и более жесткие требования регулятора к нормативам достаточности капитала и ликвидности банков», – отмечает Мурат Кастаев.

Другой наш собеседник также предположил, какие банки могут себе позволить выплачивать дивиденды.

«Банки заинтересованы в докапитализации и, соответственно, наращивании ссудного портфеля, являющегося основным источником дохода. Исключение составляют ББУ, чьи акции торгуются на фондовых биржах. Например, для акций Народного банка ожидаемые выплаты дивидендов в размере не менее 50% от чистой прибыли являются их существенным драйвером роста. Их акции торгуются на KASE, AIX и Лондонской фондовой бирже», – считает председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров. Kaspi Bank также, скорее всего, выплатит дивиденды, поскольку материнская структура Kaspi.kz планирует в ближайшее время провести IPO, добавил он. Наш собеседник уверен, что AQR может внести коррективы в размеры выплаты дивидендов.

«Но пока не известно, какие именно банки нуждаются в дополнительной капитализации. В настоящее время уже есть действующие нормативные акты, устанавливающие пруденциальные нормативы для банков по достаточности капитала и по начислению резервов и провизий. И пока не ясно, намерен ли финрегулятор по итогам AQR вносить в них дополнительные изменения, которые могут повлиять в будущем на чистую прибыль банков. Уверен, большинство банков все же откажутся от выплаты дивидендов в текущем году, как они это делали ранее», – отметил Талгат Камаров.

Темпы роста активов банков невысоки

Помимо достаточности капитала и объема прибыли на решение о выплате дивидендов также влияют и темпы роста активов банков. Так, в Fitch Ratings обращают внимание и на невысокие темпы роста активов банков.

«Мы ожидаем увеличение кредитного портфеля банков на уровне 7-10% в 2019-2020 годах. При этом банки будут делать упор на розничное кредитование. Средние показатели прибыльности остаются на хорошем уровне (возврат на капитал около 19% в среднем по сектору). Однако уровень прибыльности очень неравномерен между банками», – заключил Дмитрий Васильев.

Подытоживая, можно сказать, что, несмотря на оптимальные показатели прибыльности банков, аналитики опасаются, что AQR может потребовать докапитализации ББУ.

Какие инвестиционные идеи «выстрелили» в 2019 году

Нурдаулет Айдосов,
заместитель председателя правления Jysan Invest

Протесты во многих крупных городах мира, усилившаяся напряженность в торговых отношениях США и Китая, неминуемый процесс Brexit, обострение геополитической ситуации на Ближнем Востоке – в самом деле, 2019 год стал щедрым на политические и экономические события, и, как следствие, оказал значительное влияние на фондовые, товарные и валютные рынки.

На фоне разновекторной динамики развития мировой экономики эксперты постоянно проводят системный анализ волатильности рынка инвестиций в поисках наилучших возможностей. Как своевременные прогнозы оказали влияние на доходность инвестиционных решений в прошлом году? Мы, в Jysan Invest, решили подвести итоги 2019 года, в том числе касательно самых доходных инвестиций.

Фондовый рынок

Акции. В результате падения индекса S&P 500 более чем на 10% в декабре 2018 года рыночные перспективы в начале 2019-го были мрачными, однако произошедшие в прошлом году события продемонстрировали большой потенциал для повышения темпа роста фондового рынка США. Таким образом, популярные индексы S&P 500, Dow Jones Industrial Average и Nasdaq Composite показали рост на более чем 20% и на данный момент находятся на исторических максимумах. Тем не менее в течение года наблюдалось несколько резких скачков, связанных с направлением политики Федерального резерва США, торговой напряженностью между Штатами и Китаем и корпоративными доходами, что, соответственно, оказало воздействие на настроение инвесторов.

Значительный прорыв в 2019 году продемонстрировал российский рынок акций благодаря глобальному снижению ставок и внедрению обязательств к государственным компаниям по увеличению размера выплат дивидендов. Это обеспечило рынку самую большую доходность на мировом пространстве.

Казахстанский рынок акций также претерпел определенные изменения в 2019 году: совокупный объем торгов на KASE составил 118,1 трлн тенге и снизился относительно 2018-го на 7,6% или 9,7 трлн тенге. В то время как объем торгов на рынке ценных бумаг вырос на 8,5% и составил 5 286,8 млрд тенге. Более того, казахстанский фондовый рынок ознаменовался вторичным размещением акций и ГДР АО «НАК «Казатомпром» и листингом АО «Народный банк Казахстана» на Astana International Exchange.

Облигации. Государственные облигации дорожали, поскольку центральные банки по всему миру снижали процентные ставки, пытаясь смягчить негативные последствия торговой войны между Китаем и США. После повышения ставок в 2018 году Федрезерв резко сменил курс, трижды уменьшил ставки в 2019 году. Многие другие центральные банки стали двигаться в аналогичном направлении, в результате чего Европейский центральный банк снизил ставки до отрицательного показателя.

Товарный рынок

На фоне продолжающихся торговых противоречий, политики ОПЕК и обостряющейся ситуации на Ближнем Востоке товарный индекс Bloomberg (BCOM) вырос на 4,9% в декабре и завершил год с относительно скромной доходностью в 5,4%. После снижения на 19,2% в 2018 году цена на нефть марки Brent выросла на 22,7%.

Наиболее доходные инвестиционные идеи в 2019 году

Дата рекомендации	Название	Дата достижения цены входа/целевой	Цена входа/целевая	Доходность идеи	Доходность идеи в годовых
31.01.2019	Сбербанк России ОАО	07.02.2019 **10.04.2019**	13,05 **15,40**	18,01%	106,01%
06.03.2019	Velocity Shares 3x Long Crude Oil ETN	07.03.2019 **05.04.2019**	15,36 **20,70**	34,77%	437,57%
06.03.2019	Velocity Shares 3x Long Crude Oil ETN	07.03.2019 **23.04.2019**	15,36 **24,00**	56,25%	436,84%
11.04.2019	iShares Silver Trust	20.06.2019 **27.08.2019**	14,28 **17,00**	19,05%	102,24%
11.04.2019	ProShares Ultra Silver	20.06.2019 **23.08.2019**	24,79 **31,70**	27,87%	158,97%
11.04.2019	ProShares Ultra Silver	20.06.2019 **28.08.2019**	24,79 **34,70**	39,98%	211,47%
11.04.2019	Global X Silver Miners ETF	20.06.2019 **03.09.2019**	26,40 **31,80**	20,45%	99,55%
07.06.2019	Barrick Gold Corporation	18.06.2019 **07.08.2019**	14,30 **18,00**	25,87%	188,88%
02.07.2019	Barrick Gold Corporation	02.07.2019 **28.08.2019**	15,36 **19,90**	29,56%	189,27%
26.09.2019	JD.com	04.11.2019 -	32,50 **44,60**	25,45%*	77,40%*
09.10.2019	Yamana Gold	25.10.2019 -	3,60 **5,80**	9,72%*	33,16%*

*Данные инвестиционные идеи находятся на пути к достижению целевых цен и показывают существенные результаты

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Спотовые цены на золото выросли на 18,3%, что является наилучшим показателем с 2010 года, в то время как цены на серебро восстановились за последний месяц, закончив год с приростом 15,44%.

Валютный рынок

По итогам 2019 года, несмотря на многочисленные обсуждения валютных манипуляций, индекс доллара США (DXY) прибавил скромные 0,2%, хотя сильно взвешенная (58%) пара EUR/USD снизилась на 2,2%.

На фоне политических изменений в Казахстане в первом квартале 2019 года девальвационные ожидания населения значительно усилились, что привело к вмешательству и последующей валютной интервенции со стороны Национального банка с целью стабилизации тенге по отношению к доллару. Далее ввиду благоприятной конъюнктуры на мировом рынке нефти и в целом позитивной динамике рубля по отношению к доллару пара «доллар-тенге» на конец 2019 года составила 382,59 тенге по сравнению с аналогичным показателем 2018-го – 384,20 тенге.

Повышательная динамика наблюдалась по котировкам пары «рубль-тенге», которая 31 декабря обновила исторический максимум двух десятилетий. Таким образом, курс тенге по отношению к рублю снизился в годовом выражении на 11,59%, составив 6,19 тенге за рубль на конец 2019 года.

Многие инвестиционные и брокерские компании проводят анализ, мониторинг и прогнозирование тенденций рынка, которые затем отражаются в формировании инвестиционных идей.

Например, инвестиционные идеи от 6 марта 2019 года были основаны на соглашении ОПЕК и других стран о сокращении добычи нефти, а также на основе технического анализа фьючерсов на нефть марки Brent. С момента выдачи данной инвестиционной идеи и до момента достижения целевой цены 23 апреля 2019 года нефть марки Brent подорожала на 13,00%. Более того, этот инструмент является высокооткупаемым, так как имеет кредитное плечо, равное трем, то есть его динамика в три раза превышает динамику базового актива. Высокий риск привел к наибольшей доходности среди всех представленных инвестиционных идей. Абсолютная доходность первой идеи составила 56,25%, и доходность в годовом выражении составила 436,84%, а абсолютная доходность второй идеи составила 34,77%, и доходность в годовом выражении составила 437,57%.

Следующие инвестиционные идеи от 11 апреля 2019 года были основаны на спрэде цен между золотом и серебром, обратной корреляции с индексом S&P 500 и техническом анализе фьючерсов на серебро. С момента выдачи инвестиционной идеи до достижения целевой цены серебро показало рост на 22,61%, в то время как увеличение цен на золото составило 19,09%, а индекс S&P 500 остался на том же уровне (+0,05%). Ценная бумага ProShares Ultra Silver также использует кредитное плечо, но равное двум, поэтому данный инструмент показал наибольшую доходность по сравнению с остальными инструментами.

Таким образом, описанные выше инвестиционные идеи генерируют общую абсолютную доходность 306,98%.

В целом, год оказался интересным на события, и как обычно, весьма непредсказуемым. Правильный и своевременный анализ политических и экономических сигналов на рынке позволил спрогнозировать дополнительный доход от инвестиционных идей.

КУПА: иллюзии и надежды

Даурен Нурмухамбетов

Пенсионные фонды в развитых странах являются крупнейшими внутренними и международными инвесторами, капитализация некоторых фондов превышает капитализацию некоторых суверенных и сопоставима с уровнем ВВП.

Опыт развития накопительных пенсионных систем свидетельствует о положительной динамике развития подобных институтов. Казахстан не является исключением, непрерывный рост пенсионных активов как минимум будет сохраняться, и капитализация накопительной пенсионной системы будет расти.

Поскольку пенсионный цикл накоплений составляет более 40 лет, пенсионные фонды являются источником долгосрочных инвестиций в экономику, с этим с ними могут поспорить только разве что компании по страхованию жизни.

Пенсионные фонды инвестируют безгранично по всему миру, руководствуясь лишь принципами сохранности и надежности активов. Доходность уже не является решающим аргументом.

Возврат пенсионных активов на фондовый рынок крайне важен и для казахстанской экономики. С возвратом связывают и рост активности на рынке, и появление новых эмитентов и проектов. По крайней мере запрос на ликвидность в экономике сейчас весьма не малый.

Казахстанский регулятор ратует за возврат права выбора у вкладчиков управляющей инвестиционной компании и повышения вовлеченности населения в процесс инвестирования их пенсионных сбережений.

Эти надежды связывают с появлением КУПА – компаний по управлению пенсионными активами.

Однако существует ряд вопросов к планируемым нововведениям. Есть основания полагать, что задуманный сценарий все-таки методологически не доработан и требует широкого обсуждения.

Нужно понимать, что попытки найти самый простой путь в решении сложной проблемы светят в будущем большими сложностями для всех.

Во-первых, серьезные сомнения вызывают надежды регулятора повысить заинтересованность вкладчика в формировании своих пенсионных накоплений.

Когда люди вкладывают деньги на банковский депозит, разве их беспокоит то, как банк заработает их 10% годовых? Банк не спрашивает у вкладчика, где ему взять деньги и куда их инвестировать.

Конечно, ответственность за управление собственными активами, выбор стратегий инвестирования – это важные постулаты любой накопительной системы. Но есть основания полагать, что в Казахстане вкладчики НПС не будут активно на это реагировать.

Вкладчик отчисляет часть своего дохода и хочет, чтобы его накопления сохранили и приумножили. Обеспечение приемлемого уровня доходности активов – это все-таки обязанность и прерогатива соответствующих органов и структур.

Как и на основании чего вкладчик, не имеющий соответствующих знаний и опыта, должен определить стратегию инвестирования? Даже для человека с экономическим образованием инвестиционная декларация – это дебри.

Надо признать, что сейчас выбор инвестиционных стратегий – как минимум преждевременен. А для вкладчиков с невысокими финансовыми познаниями, а это основная масса – это очередной повод для волнений. Слишком много социально дискриминирующих условностей в нововведениях.

Кстати, аргумент о повышении уровня доверия населения к накопительной пенсионной системе в результате нововведения можно также считать скорее предположением.

Накопительная пенсионная система в казахстанской финансовой архитектуре вызывает сейчас больше доверия, чем сама финансовая система.

Опять же не совсем понятно определение порога сверхдостаточности на уровне стоимости пенсионного аннуитета. Нужно понимать, что стоимость пенсионного аннуитета никак не может быть ориентиром в накопительной пенсионной системе, тем более в вопросах инвестирования. Это значение, абстрагированное как от пенсионной системы, так и от экономической конъюнктуры.

Следующий момент – это административные расходы КУПА. Для раскачивания вкладчиков КУПА придется вкладывать средства в маркетинг и продвижение, немалые расходы составят учет, администрирование и соответствующий софт. Зачем КУПА гоняться за вкладчиками, тратить деньги на маркетинг и продвижение? Это условие вызывает серьезное беспокойство и опасность повторения ошибок с административными расходами пенсионных фондов.

Конкурирующие пенсионные фонды – чрезмерно дорогое удовольствие, опыт их существования уже это подтвердил. Наступать на те же грабли не стоит. В ЕНПФ положительный эффект масштаба уже позволяет обнулить комиссионное вознаграждение, сейчас размер получаемого вознаграждения непотребный для ЕНПФ.

Какой смысл предоставлять ограниченный доступ к услугам КУПА и только для определенной группы вкладчиков? Консервативная политика инвестирования и соответственно невысокая доходность – это проблема всей накопительной системы. Нецелесообразно игнорировать проблемы всей системы только ради малочисленной группы вкладчиков со сверхнакоплениями.

Нужно ответить еще на один вопрос – какая разница в том, какую доходность покажет КУПА за определенный период? Это важно для самой управляющей компании, так как более высокая доходность – это результат ее эффективной деятельности, определенный уровень доверия со стороны регулятора, имидж компании на рынке.

Для накопительной пенсионной системы важна доходность за полный пенсионный цикл, именно средневзвешенная доходность за 40 лет будет иметь основное значение.

Нужно признать, что создание механизма выбора инвестиционной стратегии идея важная, но ее введение преждевременно. Доступ управляющих компаний к пенсионным активам интересен и нужен государству, фондовому рынку, брокерам и т.д.

Вкладчики воспримут это как очередное обременительное сваливание ответственности. Поэтому есть смысл оставить вкладчика в покое и реализовать нововведение без его участия.

Организацию выхода КУПА можно осуществить поэтапно. На первом этапе нужно предоставить казахстанским КУПА доступ к пенсионным активам без привязки к вкладчику. КУПА, отвечающая требованиям регулятора, получает доступ к активу, возвращает его обратно фонду с инвестиционным доходом. В этой схеме самое главное преимущество – большая экономия на администрировании и маркетинге. Такой подход исключит «сезон-условие» передаче только части активов, превышающей определенный уровень.

Здесь нужно руководствоваться простым принципом – надо дать возможность финансовому сектору зарабатывать на фондовом рынке. Истосковавшиеся по реальным активам и управляющие, и фондовый рынок принесут более высокую доходность для пенсионной системы.

В то же время если у КУПА доступ к активам, сформированным за счет обязательных взносов, будет ограничен определенным размером, то, например, активы, сформированные добровольными взносами, могут быть переданы в полном объеме.

На следующем этапе после технического «прогона» можно подумать о повышении доступных для инвестирования КУПА активов, исключении международных управляющих и Национального банка РК из процесса инвестирования активов. Объяснить исключение Национального банка РК несложно – слишком много взаимоисключающих функций находится в его ведении, в конце концов это не самый лучший управляющий.

Казахстанские управляющие компании сейчас в состоянии составить полноценную конкуренцию международным, с этим не может быть каких-либо проблем.

Имеется вопрос и к существующей государственной гарантии. Есть мнение, что гарантия государства фактически дестабилизирующий систему, и демотивирующий для инвестиционных управляющих. Это не финансовое, а больше психологическое послабление для государства и регулятора.

Конечно, необходимо сохранять пространство для маневра, но в данном случае это палка о двух концах – с одной стороны государство защищает систему от инвестиционных провалов, а с другой – ослабляет положительный эффект для казахстанской экономики от внутреннего инвестирования активов.

Стоит напомнить, что никто не понес ответственности из-за халатной и непрофессиональной деятельности пенсионных фондов, это бремя легло на плечи вкладчиков.

В этом свете государство для обеспечения «нулевой» деятельности НПС может изменить подходы к регулированию участников, не неся и не разделяя бремя финансовой ответственности с вкладчиками. Есть смысл отказаться от этого не очень полезного условия целиком и добиваться эффективности управляющих.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРИВЛЕКЛА РЕКОРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В 2019 году Карагандинская область привлекла свыше 800 млрд тенге инвестиций. Минувший год стал для региона по этому показателю рекордным, сообщает пресс-служба акимата. «В 2020 году планируется запуск 17 инвестиционных проектов на 316,7 млрд тенге с созданием 2 426 рабочих мест. В сельском хозяйстве пост запланирован: в растениеводстве – за счет увеличения площади сельскохозяйственных культур и применения влагоресурсосберегающей технологии, в животноводстве – за счет увеличения выпускаемой продукции и роста поголовья скота и птицы. Запланирован ввод 20 проектов АПК», – рассказал руководитель управления экономики Азамат Муканов на совещании по итогам и планам социально-экономического развития региона. Аким области Женис Касымбек поручил держать на особом контроле ситуацию в обрабатывающей промышленности и заниматься развитием малого и среднего бизнеса. «По предварительным итогам 2019 года, рост экономики Карагандинской области составил порядка 6%. Ожидаем официальной статистики. Задача на 2020 год – сохранить этот темп и обеспечить дальнейший рост экономики. От этого зависит благосостояние жителей области. Планируется, что к 2025 году экономика региона превысит 7 трлн тенге», – сказал он на аппаратном совещании. По информации управления экономики, в промышленности области на 2020 год запланирован рост на 5,8%, в сельском хозяйстве – на 6%. Масштабы строительства должны вырасти на 7%. Для обеспечения продовольственной безопасности планируется строительство новых молочно-товарных ферм. **(kapital.kz)**

СЭЗ ПРОВЕРЯТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Глава государства Касым-Жомарт Токаев поручил правительству проанализировать все преференции для специальных экономических зон (СЭЗ). «Из бюджета в инфраструктуру 13 СЭЗ дополнительно вложено 340 млрд тенге. За этот период от СЭЗ получено только 170 млрд тенге налогов, создано всего 18 тыс. постоянных рабочих мест. Практически все СЭЗ имеют проблемы с качественным заполнением, то есть плохо управляются. Ощутимых результатов от деятельности СЭЗ за прошедшие 10-15 лет не наблюдается. Поручаю правительству проанализировать все преференции на предмет их эффективности и целесообразности. Конечно же, закрывать все СЭЗ нельзя, но надо принять меры», – сказал Касым-Жомарт Токаев. По его мнению, фискальной политике также нужна серьезная модернизация. Президент напомнил, что был принят и вступил в действие новый Налоговый кодекс. «Какие результаты мы имеем? Предоставить налоговые льготы проще и быстрее, нежели системно развивать отрасли, создавать рынки сбыта, настраивать регулирование. Но надо помнить, что налоги – это народные деньги, за счет которых решаются многие вопросы – образование, здравоохранение и так далее», – отметил Касым-Жомарт Токаев. **(kapital.kz)**

В МАНГИСТАУ ПОДДЕРЖАН 121 ПРОЕКТ

В Мангистауской области растет спрос на программу для поддержки предпринимательства «Нур-Капитал». Малый и средний бизнес может получить кредит под 1%. Уже поддержан 121 проект на сумму 2,4 млрд тенге, создано более 1 тыс. новых рабочих мест. Об этом сообщили в Центре общественных коммуникаций Мангистауской области. Наибольшее количество проектов реализованы в Мунайлинском районе – 44, в г. Жанаозен – 38, в Бейнеуском районе – 12, в Тупкараганском районе – 11, в Мангистауском районе – 9 и в Каракиянском районе – 7. Источниками финансирования программы стали средства недропользователей и фонда «Даму» в пропорции 1:2. Компания «Озенмунайгаз» выделила 900 млн тенге, а фонд развития предпринимательства «Даму» – 1,8 млрд тенге. Общий кредитный портфель программы составил 2,7 млрд тенге. Средства размещаются в банках второго уровня под 8,5% и субсидируются в рамках местного бюджета под 7,5%. Таким образом, окончательная процентная ставка для конечного заемщика составляет 1%. **(kapital.kz)**

ПРОИЗВОДСТВО ЧАЯ И КОФЕ УПАЛО

Производство чая и кофе в Казахстане за 12 месяцев 2019 года составило 15,6 тыс. тонн – на 7,9% меньше, чем годом ранее. В целом производство в секторе год от года падает, и прошлый год не смог переломить негативный тренд. В апреле, по мнению аналитиков, в ближайшее десятилетие производство и потребление чая будет расти главным образом за счет спроса в развивающихся странах. Такие прогнозы эксперты Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) связывают с популяризацией чая в странах с развивающейся экономикой, таких как Китай и Индия, увеличением доходов населения, а также появлением новых разновидностей этого напитка. Ожидается, что в следующие 10 лет производство черного чая в глобальном масштабе будет увеличиваться на 2,2% ежегодно, зеленого – на 7,5%. Сегодня самым крупным экспортером чая является Кения, ее догоняет Китай. В РК импорт чая и кофе вырос всего на 0,2% по итогам 11 месяцев. Импортеры перекрывают при этом почти три четверти спроса. Примечательно, что внутреннее потребление (реализация на внутреннем рынке) сократилось на 1,4% за год. Непосредственно чая за 11 месяцев в страну завезли на $98,5 млн — на 3,8% меньше, чем годом ранее. В натуральном выражении импорт чая, напротив, вырос на 0,1%, до 27,9 тыс. тонн. Основные поставщики чая в РК – Кения, Индия и Россия. **(energygprom.kz)**

Президент Казахстана: Времени на раскачку нет

Что поручил правительству и Нацбанку Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании кабмина

Ирина Слободская

24 января 2020 года Касым-Жомарт Токаев провел расширенное заседание правительства. Перечислив положительные результаты работы кабмина, глава государства также сказал, что есть вопросы к качеству экономического развития. Так, за 11 месяцев 2019 года объем ссудного портфеля к ВВП снизился с 23 до 22%.

«В прошлом году мы, к сожалению, стали «чемпионами» Евразийского экономического союза по уровню инфляции. Большая проблема – отсутствие значительного роста производительности труда. Это проблема. Медленно растет доля несырьевого экспорта», – констатировал глава государства.

Он поставил ряд задач и дал поручения министрам и акимам, высказался по актуальным вопросам и обозначил приоритеты.

Пенсионно-жилищный аспект

Одним из насущных вопросов, которым уделил внимание Касым-Жомарт Токаев, стало использование пенсионных накоплений на приобретение жилья, образование или лечение. Сделан первый шаг в решении этой проблемы, сказал он.

«Наша цель – не раздать все накопления сейчас, оставив людей без достойной пенсии в старости, нужно создать стимул для выведения зарплат из тени, чтобы люди начали требовать от работодателей платить пенсионные взносы. Правительство и Нацбанк начинают реализацию этой реформы. Постепенно следует расширять круг граждан, которым можно предоставить такую возможность. Предстоит также ускорить модернизацию и пенсионной системы, вокруг нее много дискуссий, но нужно в середине года определиться с нашими подходами и решениями», – сказал глава государства.

Ведь, по мнению президента, социальное благополучие неразрывно связано с жилищными вопросами. В 2018-2019 годах темпы ввода жилья были достаточно высокими, что позволило решить вопросы 25 тыс. семей.

«В обозримом будущем именно жилищное строительство должно стать приоритетным направлением в работе правительства. Мы планируем выделить большие средства на обеспечение жильем тех, кто сейчас стоит в очереди. Эту проблему мы, безусловно, решим», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

Для народа

Кроме того, глава государства дал поручения, направленные на повышение благосостояния казахстанцев.

«Правительству и местным исполнительным органам не удалось решить задачу развития конкуренции и увеличения доходов населения, поэтому предстоит обеспечить переход от малоэффективной практики создания натуральных резервов социально значимых продуктов в региональных стабфондах к альтернативным инструментам. Требуется разработать дополнительный пакет мер, направленных на увеличение реальных доходов граждан, в том числе минимальной заработной платы, по которой мы стали заметно отставать от наших основных партнеров», – сказал президент.

Как отметил Касым-Жомарт Токаев, министры и акимы «провалили работу по стабилизации цен» на социально значимые товары.

«Я понимаю, есть и объективные трудности, связанные с состоянием нашей экономики и ростом цен на зарубежных рынках, в целом уязвимостью нашей экономики. Но работу надо выполнять качественно, и главное – выполнять мое поручение. На 10% в среднем повысились цены на продукты, которые абсолютно необходимы нашим гражданам», – подчеркнул он.

Поддержать банки на рыночных условиях

Кроме того, на расширенном заседании правительства Касым-Жомарт Токаев обратил внимание на тревожную тенденцию – роль банковского сектора в развитии экономики снижается с каждым годом. «Кредитование корпоративного сектора снизилось на 8,7%, МСБ – на 18%, сельского хозяйства – на 48%. Это происходит на фоне стремительного, точнее на 24%, роста потребительского кредитования населения. При этом две трети кредитов физлицам выдано без залога. Налицо серьезные проблемы в финансовом секторе страны. Другими словами – финансовая система больна», – констатировал глава страны. Он напомнил, что в прошлом году более полумиллиона гражданам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, была погашена задолженность.

«1,2 млн наших граждан получили списание штрафов и пеней по потребительским кредитам. Нацбанку и Агентству по регулированию финрынка следует принять регуляторные меры по недопущению подобной ситуации. Кредиты нужно выдавать тем, кто сможет их вернуть. У нас кредиты физлицам увеличились на 1,4 трлн тенге и составляют 6,7 трлн тенге, полная возвратность которых под вопросом», – отметил он.

Президент подчеркнул, что в прошлом году завершен обзор качества активов. Теперь главная задача – обеспечение финансовой стабильности. «Предстоит разработать подходы по оздоровлению банковской системы. Сделать это надо срочно, не откладывая в долгий ящик. Последствия могут быть серьезные», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

Глава государства добавил, что Нацбанку следует сконцентрироваться на выполнении классических функций центробанка – это обеспечение стабильности цен и проведение эффективной и прозрачной денежно-кредитной политики. «В этой связи предстоит разработать денежно-кредитную политику на среднесрочный период в срок до 1 июля текущего года. Цель – достигнуть консенсуса между поддержанием сравнительно низкой инфляции и достижением экономического роста», – поставил задачи глава государства.

Национальному банку также поручено до 1 июля внести предложения по развитию инфраструктуры хеджирования в Казахстане.

«Правительству и компаниям квазигосударственного сектора следует, в первую очередь, привлекать финансирование внутри страны в тенге. Это сократит избыточную ликвидность и снизит давление на валютный рынок», – сказал президент, добавив, что следует приступить и к созданию национальной платежной системы «с привлечением участников финансового рынка на взаимовыгодных условиях».

Вопрос поддержки банковского сектора следует рассматривать на рыночных условиях, без использования бюджетных средств.

«Национальному банку и Агентству предстоит найти баланс между стабильностью финансовой системы и необходимостью общеэкономического развития», – сказал президент.

Реформы требуют воли

Еще одним из важных вопросов, который поднял Касым-Жомарт Токаев, стало замедление темпов реализации реформ в Казахстане.

«Считаю важным подготовить программу глубоких, возможно, радикальных реформ экономики страны. Нам нужен новый экономический курс, который дает четкое видение ключевых проблем и методов их решения. Реформы требуют воли и решительности», – подчеркнул глава государства.

Однако основные решения, по словам президента, принимаются государственным аппаратом медленно и с оглядкой на многочисленные нормативно-правовые акты, на необходимость межведомственного согласования.

«Так работать в условиях ужесточения международной конкуренции и с учетом справедливых требований народа уже нельзя. Реформы придется проводить буквально через колено. Президент не может выступать в качестве надсмотрщика, заставляя чиновников быстро и качественно выполнять необходимую работу, контролировать ход реализации программ. И премьер-министр не должен работать в таком режиме. Перед ним стоят совсем другие задачи. Поэтому госаппарат должен функционировать эффективно и оперативно», – сказал глава государства.

Касым-Жомарт Токаев считает, что менталитет и стиль работы госслужащих – это серьезный вопрос. И работа госаппарата должна быть ориентирована на результат, а не на бесконечную переписку и перекладывание ответственности, ведь цели и задачи, поставленные Елбасы перед страной, остаются неизменными.

«Стратегия-2050, Стратегический план развития страны до 2025 года, 100 шагов Плана нации – это магистральные ориентиры работы правительства», – сказал глава государства.

На расширенном заседании кабмина президент поручил создать центр мониторинга социально-экономических инициатив. Он будет функционировать на общественных началах.

«Поручаю создать центр анализа и мониторинга социально-экономических реформ при администрации президента. Центр будет функционировать на общественных началах, помимо сотрудников администрации президента, в него войдут представители научного и экспертного сообщества», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

Президент отметил, что в Казахстане предстоит усовершенствовать законодательство и регулирование во всех сферах – от медицины до финансовой сферы. Для этого нужен единый программный документ – краткий по форме, глубокий по содержанию.

«Это план работы кабмина на среднесрочный период, он должен быть подготовлен правительством, администрацией президента к 15 мая. Времени на раскачку нет», – заключил глава государства.

Три пути исполнения поручений президента

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

В сказках у батыров всегда есть три пути, чтобы исполнить сложное задание и спасти всех. Президент Касым-Жомарт Токаев озвучил: финансовая система больна, потребительские беззалоговые кредиты растут, бизнес деньги на развитие у банков не берет. И поставил перед правительством и Национальным банком нетривиальную задачу - надо лечить, а как? Вот и стоят наши батыры на перепутье, у камня и есть у них три дороги.

Налево пойдешь

Бизнес считает деньги лучше обычных людей, именно поэтому потребительские кредиты и растут. Отчасти это заслуга некоторых банков, которые наконец-то смогли разработать нормальные, простые и понятные кредитные продукты. На проблему роста потребительских беззалоговых кредитов мы обращали внимание еще в прошлом году, говоря, что к этому вопросу мы обязательно вернемся в 2020-м, но не думали, что это случится так скоро. Президент справедливо спрашивает о том, зачем списывали кредиты, если они снова растут такими темпами и почему бизнес не кредитуется, а банковская система все меньше участвует в развитии реального сектора экономики.

Все дело в стоимости денег. Сейчас размер базовой ставки Национального банка составляет 9,25%, и в сложившейся ситуации у банков действительно наблюдается избыток ликвидности, но за деньгами пока готовы идти только физические лица, а малый бизнес не готов платить по таким высоким ставкам. На эту проблему давно обращают внимание некоторые депутаты, но их предложение достаточно радикально. Они предлагают «заставить» банки выдавать кредиты бизнесу под 4-6% годовых, то есть ниже базовой ставки регулятора.

Такой «левый» путь возможен, но его последствия не заставят себя долго ждать. Во-первых, банки, которые будут кредитовать ниже рынка, снова очень быстро придется спасать. И не ясно, кто их будет спасать – кто-то же должен субсидировать низкие ставки, и не исключено, что эту задачу могут переложить на физических лиц, подняв проценты по новым займам для них. Во-вторых, мы получим краткосрочный эффект в росте экономики, который чуть позже, буквально через несколько месяцев или полгода, очень больно ударит по инфляции, которая и так тянется у верхней границы таргетированного коридора в 6%.

Направо пойдешь

Некоторые эксперты уже прогнозируют снижение базовой ставки в 2020 году на 100 пунктов, до 8,25%. Это действительно один из путей, который позволит снизить стоимость денег и дает ощутимый эффект для роста экономики. Снижение базовой ставки приведет к росту кредитов для бизнеса. Тем более что почти весь мир сейчас снижает ключевые ставки для недопущения рецессии и подтягивания экономического роста.

К сожалению, этот «правый» путь тоже имеет свои недостатки. Сразу за экономическим ростом приходит и инфляция. Это одно из негативных последствий снижения базовой ставки. Кредиты становятся доступнее – денег в экономике становится больше – растет риск их обесценивания – цены на товары и услуги начинают расти.

Основным драйвером роста инфляции станет бензин. До сих пор рост акцизов не отыграл в цене, и это служит бомбой замедленного действия. Кроме этого, стоит обратить внимание, что единственный поставщик Вооруженных сил Казахстана ТОО «КазМунайГаз – Аэро» заложило цену на бензин марки АИ-92 на 2020 год в 181 тенге за литр, что на 19% выше уровня цен 2019 года, хотя изначально правительство прогнозировало лишь 7% рост стоимости топлива. В текущих условиях снижать базовую ставку – значит почти гарантированно выйти из таргетированного коридора инфляции.

Центральновзвешенный путь

Самый трудный и длинный путь. Президент поставил действительно нетривиальную задачу, и, кажется, что это поручение – самое сложное из всего, что было озвучено на расширенном заседании правительства. Если пойти прямо, то регулятору совместно с правительством требуется сначала обуздать инфляцию, снизить ее до озвученных еще в 2018 году показателей в 4%, после этого снижать базовую ставку, уменьшая стоимость денег в стране.

Параллельно, так как этот процесс затянется, учитывая условия и импорт инфляции из соседней России из-за вырослого курса рубля к тенге, потребуется провести ревизию всех программ и институтов развития. Это именно те организации, которые сейчас субсидируют высокие рыночные ставки и дают бизнесу длинные и дешевые деньги для развития. Эти программы должны быть оптимизированы и упрощены с точки зрения излишней бюрократии, а ответственность за нецелевое расходование средств увеличена. Тогда на переходный период, пока правительство и Нацбанк берут под контроль инфляцию и снижают базовую ставку, бизнес получит реальный инструмент взять длинные деньги дешевле рынка.

Очень хочется верить, что будет выбран, пусть и не самый быстрый и популярный, но самый взвешенный путь.

Как «вылечить» финансовую систему

Наиболее эффективны превентивные меры, считает аналитик Владислав Туркин

Меруерт Сарсенова

Поставив диагноз «финансовая система больна», президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства 24 января поручил Национальному банку и Агентству по регулированию и развитию финансового рынка разработать подходы по оздоровлению банковской системы. При этом обозначив срочность и важность данного вопроса. 28 января глава нового финрегулятора Мадина Абылкасымова представила премьер-министру доклад, в котором говорится, что оздоровление банковского сектора будет продолжено через «создание адекватного запаса провизий и капитала на рыночных условиях», но уже без использования бюджетных средств.

Как отмечают эксперты, одним из основных подходов по спасению проблемных банков являлось вливание значительных льготных средств со стороны государства на нерыночных условиях. Такого мнения придерживается и финансовый аналитик Владислав Туркин. Он считает, что такого рода «невозвратные» ресурсы искажают проводимую денежно-кредитную политику, что приводит к излишнему монетарному импульсу. В итоге происходит временная маскировка системных проблем без выполнения «работы над ошибками».

«На мой взгляд, наиболее эффективными мерами являются те, что носят превентивный характер. Результаты проведенного AQR являются своеобразной отправной точкой для понимания рисков отечественного банковского сектора. Теперь перед регулятором стоит задача по разработке индивидуальных планов корректирующих действий, которые будут отражать его особенности и риск-ориентированную направленность новой надзорной политики», – поясняет Владислав Туркин.

Он полагает, что в первую очередь необходимо настроить и задействовать на регулярной основе систему макропруденциального регулирования, что позволит учесть особенности развития и деятельности отечественных банков, а также проанализировать ряд банковских провалов и системных рисков в экономике в прошлом.

«Результатом макропруденциального регулирования должно выступить повышение требований к минимальному собственному капиталу и введение дополнительного буфера капитала для каждого банка с учетом принимаемых рисков, бизнес-моделей и направлений денежно-кредитной политики», – считает финансовый аналитик.

Так, регулирование объемов капитала, по его мнению, позволит переложить потенциальные риски на собственников банка.

Эксперт убежден, что концентрация излишних усилий регулятора на анализе ссудных портфелей и попытка спрогнозировать момент реализации рисков приводит к вечной «гонке вооружений» между методами анализа, применяемыми регулятором, и банковскими практиками по скрытию своего реального состояния.

«В данных условиях велики риски ошибок в оценках и прогнозах и неподготовленность к неожиданным событиям», – добавляет Владислав Туркин.

Он отмечает, что без ужесточения требований к капиталу, разработки систем раннего реагирования (реальный риск-ориентированный подход) и применения регулярного стресс-тестирования с учетом влияния системных и специфических рисков (с последующими планами) будет постоянно возникать необходимость в новых вливаниях денежных средств в банковскую систему.

Вместе с тем хорошим подспорьем нерыночным механизмам спасения банков, по утверждению эксперта, может выступить построение постоянно действующей системы предоставления ликвидности по типу дисконтного окна, существующего в США (Discount Window).

«В свою очередь наличие прозрачного и всегда активного механизма поддержки на понятных всем участникам рынка условиях позволит банкам вести более активную кредитную деятельность (в том числе в сегменте корпоративного кредитования) без оглядки на риск резкой потери ликвидности и необходимости накопления ее значительной подушки», – подчеркивает Владислав Туркин.

По его мнению, сопутствующие реформы должны коснуться и рынка проблемных активов. В этой связи возрождение и развитие рынка секьюритизации позволяет вести работу со стрессовыми активами (и не только) на рыночных условиях, заключает эксперт.

Bitcoin чихал на китайский коронавирус

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя на криптовалютном рынке отметилась довольно сдержанным, но устойчивым ростом. Общая капитализация криптовалютного рынка при этом возросла почти на 5%, несмотря на пессимистичное начало семидневного периода, ознаменованное повальной лихорадкой ведущих мировых рынков на фоне ситуации с новым типом коронавируса в Китае. Однако в данной ситуации Bitcoin (BTC) и рынок в целом продемонстрировали иммунитет и лишний раз доказали, что в некоторых ситуациях, когда ведущие рынки штормит, криптовалюта может стать безопасной гаванью.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 4,66%. На утро среды, 29 января 2020 года, она составила $247,2 млрд против $236,2 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» завершила прошедший семидневный отрезок на позитиве. Опустившись в начале недели до рубежа $8300, «цифровая нефть» сменила направление и начала уверенно возвращать потерянные позиции, прибавив по итогам недели более 5%. Заслуживающим внимания является факт того, что подобный рост происходил на фоне общих панических настроений на финансовых ранках, вызванных вспышкой нового штамма коронавируса на территории Китая. Как отмечает Bloomberg, «первая криптовалюта» оказалась невосприимчива к негативному влиянию коронавируса на мировые рынки, 28 января цена на Bitcoin (BTC) достигала отметки $9176, что явилось максимумом с начала ноября 2019 года. «Если дондовый рынок продолжит свое падение на фоне ситуации в Китае, то биткоин имеет шансы стать главным бенефициаром ситуации», – считает Майк Маклгоун, аналитик Bloomberg Intelligence.

В рейтинге самых доходных инвестиций по итогам 2019 года от аналитической фирмы FinExpertiza «первая криптовалюта» расположилась на первом месте. По информации компании, реальная доходность Bitcoin (BTC) за 2019 год составила 79%. «Составленный нами рейтинг доходности инвестиционных инструментов 2019 года возглавил биткоин. Однако стоит отметить, что этот инструмент обладает очень сильной волатильностью, которая лишний раз доказывает правило: наивысшую доходность обеспечивают лишь самые рисковые инструменты инвестирования», – заявила президент FinExpertiza Елена Трубникова. Именно из-за волатильности «цифрового золота» на него обрушился с критикой на полях Всемирного экономического форума в Давосе известный инвестор, миллиардер Рей Далио. «У денег есть две основные функции – обмена и сохранения богатства. Биткоин при этом неэффективен ни в одной из них», – сказал он.

На утро среды, 29 января 2020 года, цена Bitcoin (BTC) составила $8995. За прошедший семидневный период цена «цифрового золота» выросла на 5,27%. Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом упала на $8,3 млрд и составила $163,6 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом нарастила 0,5 процентных пункта, составив на конец прошедшего отчетного периода 66,2%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 22 по 28 января 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 22 по 29 января 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	22 янв **2020 г.**	29 янв **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$8545	$8995	**+5,27%**
2. Ethereum **(ETH)**	$165,89	$171,5	**+3,38%**
3. Ripple **(XRP)**	$0,231	$0,233	**+0,87%**
Общая кап-ция (млрд)	$236,2	$247,2	**+4,66%**

2. Ethereum (ETH). На прошедшей неделе график движения цены «цифровой нефти» практически в точности повторяет такой Bitcoin (BTC), лишь с той разницей, что Ethereum (ETH) продемонстрировал немного меньший рост.

На утро среды, 29 января 2020 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $171,5. По итогам прошедшей недели «цифровая нефть» выросла в цене на 3,38%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,09 процентных пункта, составив 7,59%.

3. Ripple (XRP). «Банковская криптовалюта» сумела восстановиться после снижения стоимости, имевшего место в середине семидневного периода, и по итогам недели вышла в плюс. Однако основными бенефициарами роста рынка все же стали Bitcoin (BTC) и Ethereum (ETH), а Ripple (XRP) так и не смог оседлать волну. Тем временем оседлать волну экономического форума в Давосе попытался CEO Ripple Брад Гарлингхауз. Так, в рамках панельной дискуссии он сделал интересное заявление о том, что на протяжении 2020 года прогнозирует бум IPO в криптовалютной и блокчейн-индустриях и добавил: «Мы определенно не будем первыми, но мы и не собираемся быть последними. Я думаю, что мы будем на стороне лидеров». Некоторые аналитики отметили, что подобными заявлениями руководитель Ripple может искусственно подогревать интерес к своей криптовалюте. Также не забыл он и «проехаться» по своему основному конкуренту: «Готов спорить, вы не захотите платить биткоином в Starbucks за ваш кофе. И вы, и я понимаем, что ко времени, когда пройдет оплата и вы получите свой кофе, он уже замерзнет», и добавил, что он рассматривает Bitcoin (BTC) в качестве средства сбережения, но никак не платежного инструмента, кому, по его мнению, без сомнения, является XRP.

Позитивной новостью для сети Ripple стало добавление поддержки XRP в криптовалютный процессинговый сервис Bitpay. Таким образом, XRP пополнил список криптовалют, состоящий из Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH) и Bitcoin Cash (BTH), которые доступны для принятия в качестве оплаты за товары и услуги, предоставленные компаниями-клиентами Bitpay по всему миру.

На утро среды, 29 января 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,233. Стоимость данной криптовалюты по итогам прошедшего отчетного периода выросла на 0,87%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,15 процентных пункта и составила 4,13%.

«Углеродный след» и рост среднего чека: финтех-тенденции-2020

Антон Мусин,
управляющий директор Accenture в России и Казахстане

Зависимость «всех от всех» в глобальной экономике и цифровизация всех процессов приводят к тому, что разделить глобальные и локальные тренды становится все сложнее. Мировые тренды «спускаются» на региональный уровень и унифицируют локальные рынки. В финансовой сфере это очень хорошо видно: например, появление WeChat Pay и Alipay в Китае несколько лет назад подтолкнуло эволюционные сдвиги на западных рынках платежных систем. Глобальный финансовый климат состоит из локальных «микроклиматов» – уникальных комбинаций макроэкономических условий, регуляторных режимов, местных конкурентных сил и поведения клиентов в каждом конкретном регионе. Но большинство даже локальных рынков, включая казахстанский, живет в общем «пузыре» макроэкономики и зависит от общих трендов. Какие они в 2020 году для финансовых технологий?

От прибыли – к росту доходов

В прошлом году банки должны были показать связь понятий «цифровое лидерство» и «дифференциальная доходность». И им это удалось: цифровая зрелость все чаще влечет за собой рост производительности, операционной рентабельности и эффективности использования собственного капитала. Теперь банкам предстоит доказать, что они способны увеличить и доходы, отбирая долю рынка у технологически отстающих игроков. Как, например, это происходит в США. «Середнячкам» трудно выживать в одиночку, и полагаться на цифровое лидерство они не могут. Поэтому в 2020 году мы, вероятно, увидим больше слияний и поглощений традиционных банков. Тенденция к укрупнению сектора очевидна и предпосылок к ее изменению нет.

Борьба за платящего клиента

Новые финтех-компании должны будут уже в этом году показать инвесторам большие пулы платящих клиентов. Пользователей финтеха много, но проблема в том, что чаще всего они открывают на новых финтех-платформах только вторичные счета с очень небольшими оборотами. И чтобы инвесторы продолжали верить в революционные финансовые технологии, компаниям придется работать даже не над ростом клиентской базы, а над ростом «среднего чека» с клиента.

Живой сотрудник или искусственный интеллект?

Несмотря на все разговоры об искусственном интеллекте и робототехнике, банковский сектор по всему миру испытывает традиционный недостаток сотрудников с хорошими коммуникативными навыками. Кадровый вопрос остается на повестке дня, а поддержка интеллектуальными механизмами вроде AI лишь поможет сотрудникам выполнять работу качественнее. Важная инновация, которую так или иначе будут апробировать банки – это автоматизированный набор персонала. Проекты по искусственному интеллекту в HR уже вышли из стадии стартапов, и компании активно внедряют такие решения.

Акцент на доверие

В рамках концепции Open Banking регуляторы обсуждают с банковским сообществом вопрос прав пользователей на свои данные. Австралия, Бразилия, Гонконг и в перспективе Канада намерены предоставить клиентам контроль над тем, как и куда передается их личная информация. И это только начало. Банкам придется доказать, что данные клиентов в безопасности и используются для улучшения их финансовых показателей.

Ценности за пределами финансовых отчетов

Экономический форум в Давосе отразил тенденцию глобальных элит к пропаганде новых ценностей – прежде всего, экологических и социальных. В Европе многие банки уже сделали сокращение «углеродного следа» частью корпоративной стратегии. 2020 год покажет, станут ли лозунги реальными действиями, а главное – может ли стремление к социальной ответственности перевесить в глазах акционеров прибыль. Пока вряд ли. Но постепенную смену модели потребления, к которой призывают все больше политиков и активистов по всему миру, придется учитывать.

Вместо комиссий

Комиссионные доходы крупных банков падают: если в 2004 году в США они составляли 46% от доходов банков, то теперь – меньше 30%. При этом зависимость от комиссий сохранется, например, в Великобритании сборы за пользование овердрафтом составляют треть всех операционных банковских доходов: по сути, это доход на неграмотных финансовых решениях клиентов. И финтех, и технологические гиганты пользуются этой ситуацией: они предлагают своим пользователям бюджетные краткосрочные кредиты, а искусственный интеллект помогает избежать ненужных задолженностей и штрафных платежей. Вопрос 2020 года – когда банки решатся отказаться от этих «неправедных» доходов, чтобы вернуть себе клиентов, ушедших к новым игрокам рынка, которые не штрафуют за нарушение грейс-периода? И чем они возместят потери этих доходов?

Проблема качества кредитов

Качество глобального кредитного портфеля ухудшается. О том, что этот снежный ком плохих активов может вызвать лавину рецессии, пока речи нет, но интересно, что структурные изменения в отрасли влияют на эту динамику. Например, на рынке США небанковские финтех-компании держат большинство как двусторонних, так и синдицированных кредитных активов. И как эти огромные небанковские активы проявят себя в условиях даже небольшого макроэкономического спада, пока непонятно: если поведение банков по отношению к плохим кредитным активам еще можно прогнозировать, то влияние на макроэкономику таких активов, находящихся под контролем небанковских игроков, абсолютно непредсказуемо.

Цифровые валюты

До сих пор широкое распространение криптовалют как официального платежного средства было почти невозможно из-за жесткой регуляции, но 2020 год может изменить ситуацию. Китай уже готов распространять цифровой юань через коммерческие банки и мобильные кошельки. Национальную токенизированную валюту будет выпускать китайский Центробанк. Безусловно, это послужит триггером и для остальных регуляторов.

Пусть расцветают сто цветов

В финансовый мир приходят новые игроки с бизнес-моделями, отличающимися от традиционных банковских. Будь то узкоотраслевые компании типа Revolut,полностью цифровые банки как британский Handelsbanken или инновационные сервисы для инвесторов как Atom Finance, они играют по другим правилам, чем классические «банки с отделениями». Это вызывает путаницу со стороны как регуляторов, так и участников рынка. Поэтому одна из задач 2020 года для рынка – разработать хоть какую-то первичную таксономию новых игроков финтеха.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОЗДОРАВЛИВАТЬ БАНКИ БУДУТ БЕЗ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Оздоровление банковского сектора будет продолжено через создание адекватного запаса провизий и капитала на рыночных условиях без использования бюджетных средств. Об этом на заседании правительства сказала председатель Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) Мадина Абылкасымова. По ее словам, соответствующие подходы будут разработаны до конца первого квартала текущего года. Глава АРРФР проинформировала, что для обеспечения стабильности финансового сектора с 2020 года на полномасштабной основе будет внедрен риск-ориентированный надзор (РОН) в банковском и страховом секторах. «РОН будет усилен мерами макропруденциального регулирования, проводимыми совместно Агентством и Национальным банком в рамках Совета по финансовой стабильности», – уточнила она. **(kapital.kz)**

ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ДОСТИГ 9,31 ТРЛН ТЕНГЕ

Максимальная ставка по депозитам в казахстанских банках в тенге доходит до 13,6%. При этом годовая эффективная ставка по вкладам составляет 14,5%. «В настоящее время наибольшая ставка на рынке по тенговым вкладам — 13,6% годовых. Именно столько предлагают клиентам Altyn Bank, AsiaCredit Bank, АТФБанк, Банк ЦентрКредит, Евразийский банк, Банк KassaNova и Нурбанк по депозитам без возможности пополнений и снятий средств, сроком на 2 года. 4 из этих банков второго уровня предлагают такие же условия для долгосрочных депозитов на 3 года (кроме Банка ЦентрКредит, где для трехлетнего вклада условия хуже, AsiaCredit Bank и Банка KassaNova), – отмечают аналитики. Открыть депозит онлайн любому казахстанцу можно в Altyn Bank, Банке KassaNova и Евразийском банке. Еще три фининститута — АТФБанк, Банк ЦентрКредит и Нурбанк — предлагают оставить онлайн-заявку на открытие депозита, но сам депозит будет открыт только при визите в отделение. Минимальную сумму открытия депозита от 5 тыс. тенге предлагают Нурбанк и AsiaCredit Bank, от 10 тыс. тенге — Altyn Bank и Банк ЦентрКредит, от 15 тыс. тенге — Евразийский банк, от 150 тыс. тенге — АТФБанк, от 500 тыс. тенге — Банк KassaNova. Также отмечается, что к началу текущего года портфель розничных депозитов в казахстанских банках достиг уже 9,31 трлн тенге — на 6,2% больше, чем годом ранее. От общего объема вкладов это составляет 51,8% против 51,5% год назад, лишь 39,1% — пять лет назад и 32,9% — по итогам 2010 года. **(ranking.kz)**

ВКЛАДЧИКАМ БАНКА АСТАНЫ ПРОДЛИЛИ СРОК ВЫПЛАТ

Срок выплаты возмещения вкладчикам Банка Астаны в отделениях Евразийского банка продлен до 27 июля 2020 года. Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) и Евразийский банк подписали соответствующее соглашение. В отделениях Евразийского банка принимают и рассматривают заявления вкладчиков АО «Банк Астаны» и проводят выплату. По выбору вкладчика деньги могут быть выплачены наличными или переводом на банковский счет. Евразийский банк выплачивает возмещение вкладчикам с 26 января 2019 года. 75% обязательств перед вкладчиками были погашены в первые три дня с начала выплаты, 95% – за первый месяц. На данный момент вкладчикам Банка Астаны выплачено 37 млрд тенге, а остаток обязательств перед вкладчиками, которые пока не обратились в банк-агент, составляет 1% от первоначальной суммы обязательств. Число обратившихся за выплатой вкладчиков остается небольшим: из 268 тыс. вкладчиков Банка Астаны банк-агент посетил только 59 тыс., а процент обращений по всем регионам не превышает 28%. Основная причина – большое число счетов с небольшим остатком: порядка 95% вкладчиков имеют депозиты – на сумму менее 5 тыс. тенге, в том числе 80% – в пределах 1 тыс. тенге. Однако остаются и крупные депозиты: двое вкладчиков, которые пока не обратились в банк-агент, имеют депозиты на максимальную сумму возмещения – 10 млн тенге, 30 вкладчиков – более миллиона тенге, 346 человек – более 100 тыс. тенге, 5 тыс. человек – более 10 тыс. тенге. **(kapital.kz)**

МОДЕРНИЗАЦИЮ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УСКОРЯТ

Глава государства Касым-Жомарт Токаев прокомментировал вопрос об использовании пенсионных накоплений на приобретение жилья, образование или лечение. Сделан первый шаг в решении этого важного вопроса, сказал он на расширенном заседании правительства. «Наша цель – не раздать все накопления сейчас, оставив людей без достойной пенсии в старости, нужно создать стимул для выведения зарплат из тени, чтобы люди начали требовать от работодателей платить пенсионные взносы. Правительство и Нацбанк начинают реализацию этой реформы. Постепенно следует расширять круг граждан, которым можно предоставить такую возможность. Предстоит также ускорить модернизацию и пенсионной системы, вокруг нее много дискуссий, но нужно в середине года определиться с нашими подходами и решениями», – сказал глава государства. Ведь, по мнению президента, социальное благополучие неразрывно связано с жилищными вопросами. Так, в 2018-2019 годах темпы ввода жилья были достаточно высокими, что позволило решить вопросы 25 тыс. семей. «В обозримом будущем именно жилищное строительство должно стать приоритетным направлением в работе правительства. Мы планируем выделить большие средства на обеспечение жильем тех, кто сейчас стоит в очереди. Эту проблему мы, безусловно, решим», – сказал президент. **(kapital.kz)**

Работая от Сети

Мариям Бижикеева

Мировой рынок носимых устройств задает тренды и получает эффективные результаты. По прогнозным данным агентства консультационных услуг IDC, глобальный рынок носимых устройств в 2019 году достиг 305,2 млн единиц – на 71,4% больше в сравнении с прошлым годом –178 млн единиц. Через три года, как цитирует IDC аналитический портал ranking.kz, он вырастет до 489,1 млн единиц. Совокупный среднегодовой темп роста за пять лет составит 22,4%. При этом в основе роста рынка носимых устройств лежит резкое снижение средних продажных цен.

Казахстанский рынок электроприборов находится под влиянием мировых трендов. И если речь идет о беспроводной гарнитуре для мобильных телефонов, смарт-часах и других носимых устройствах, то они, наравне с глобальными рынками, набирают популярность и на отечественных прилавках. При этом мировые новинки продаются в стране через неделю после старта продаж. Буквально несколько лет назад, как отмечают участники отечественного рынка бытовой техники и электроники, казахстанские потребители могли приобрести самые современные гаджеты только через три – шесть месяцев после мирового запуска реализации. «В прошлом году Казахстан был во второй волне старта продаж нового IPhone популярного бренда. Это качественный показатель как покупательского спроса, так и развития рынка», – отметил Артем Копылов, коммерческий директор специализированной торговой сети магазинов электроники и бытовой техники Mechta.kz.

Быть, а не казаться

Подавляющее большинство сегментов рынка бытовой техники и электроники ближе к насыщению. В основном покупки совершаются для обновления техники. Наиболее высокий потенциальный спрос зафиксирован на телевизорах нового поколения и смартфоны. По данным агентства по маркетинговым исследованиям и консалтингу Alvin Market, одним из существенных драйверов рынка является развитие потребительского кредитования и предоставление ретейлерами условий оплаты в рассрочку. В ближайший год 12% населения намерены получить кредитные средства. Из них 26% планируют получить кредитные средства для покупки бытовой техники и электроники.

«Сам факт, что у клиентов есть возможность приобрести электронику без переплат, влияет на покупательский спрос. Банки через потребительские продажи предоставляют рассрочку на электронику и бытовую технику от 3 до 24 месяцев. Это, в свою очередь, является неким драйвером роста продаж», – подтверждает статистику Артем Копылов.

За последний год опыт онлайн-покупок был у 32% казахстанцев. При этом опыт дистанционного приобретения бытовой техники и электроники зафиксирован только у 5% из них, делится исследованиями Alvin Market. Условно проблемы, которые мешают более быстрому развитию электронной торговли, специалисты делят на две составляющие: технологические и поведенческие. Технологические – это все, что связано с процессами приема заказов, организации платежей, осуществления доставки. Поведенческие – это все, что связано с навыками покупателей как интернет-пользователей, их готовностью выбирать товары или услуги и оплачивать дистанционно.

«Осуществляя онлайн-заказ техники, 40% интернет-пользователей оплату производят без использования онлайн-инструментов, то есть наличными или через банковскую карту курьеру. При покупке бытовой техники и электроники потребители во многих случаях сначала подбирают модель в офлайн-магазине, а уже затем заказывают ее онлайн, чтобы сэкономить. Электронная коммерция развивается с начала 1990-х, но до настоящего момента она не охватила весь потребительский рынок Казахстана», – говорит Наталья Оспанова, директор Alvin Market.

Из чьих будешь?

Для поколения бэби-бумеров процесс или вернее ритуал покупки остался прежним и не изменится с усилением онлайн-торговли, считают маркетологи . Пока диджитализация не может совсем заменить офлайн- рынок. Одна из причин заключается в том, что бэби-бумеры хоть и активно осваивают новые технологии, но не готовы приобретать дорогостоящие покупки, в том числе и электронику, онлайн. Это актуально как для поколения X, так и для поколения Z.

«Компании, осознавая ситуацию, пробуют простимулировать рост продаж, минимизируя риски. Например, Ali-express тестирует в России новые условия, по которым можно вернуть товар максимально быстро и без проволочек. Если эксперимент удастся, то мы можем провести его и в Казахстане. Кроме того, формат торговых центров тоже некоторым образом влияет на рост онлайн-продаж. Семьи проводят выходные в торговых центрах, пользуясь возможностью и развлечься, и совершить покупки, и поесть, и получить сервисные услуги (банкинг, химчистки, автомойки) – и все это в одном месте. Это тоже продлевает жизнь офлайна, хотя некоторые эксперты прогнозируют трансформацию бутиков в шоу-румы», – прогнозирует Кирилл Куницкий, основатель международной образовательно-консалтинговой компании «Бизнес Конструктор».

Важный тренд, который наблюдается на сегодня в глобальном ретейле – поиск новых форматов и каналов коммуникаций. Именно этим обусловлено взаимное проникновение офлайн и онлайн-рынков. Офлайн-проекты выходят в онлайн, экспериментируя с маркетплейсами, а онлайн осознает необходимость присутствия в офлайн-пространстве, поскольку это дополнительные каналы коммуникаций и возможность побороться за дополнительные аудитории. При этом, считают представители сферы продаж электронных, на казахстанском рынке электроприборов на сегодня наблюдается жесткая конкуренция. В крупных и развитых городах, где рынок продаж сформирован, магазинам электроники становится тесно. То есть лидеры рынка ежегодно ставят цели как на наращивание объемов сбыта, так и на рост компании в целом. Для того чтобы они были реализованы, компании корректируют ценообразование и улучшают сервис. Но самым заметным трендом рынка, способного стимулировать физический рост сети, является открытие магазинов и бутиков в региональных и областных городах.

Казахстанский рынок среди стран СНГ находится на третьем месте по привлекательности для производителей электроники и бытовой техники после России и Украины. Если говорить о Центральной Азии, то экономика страны, в сравнении с Кыргызстаном, Узбекистаном, Таджикистаном и Туркменистаном, самая развитая в регионе, и российские компании с интересом поглядывают на отечественный рынок. И здесь, с учётом имеющихся в рамках Таможенного союза ЕАЭС, их возможности прийти и остаться увеличиваются. «Но на сегодняшний день этого еще не случилось, – говорит Артем Копылов. – Возможно, на российском внутреннем рынке есть еще резервы развития данной отрасли торговли».

Отечественный рынок бытовой техники и электроники максимально зависит от процессов и факторов, которые происходят в мире. Самым важным моментом здесь является то, что практически вся продукция производится за рубежом и покупается соответственно в валюте, и далее пересчет происходит на тенге. Данный фактор – чувствительный момент для покупателя. Обычно цена на товары в магазинах поднимается не сразу, но следующая партия рассчитывается с учетом актуальной стоимости доллара США.

Спрос на бытовую технику и электронику

	Доля домохозяйств, владеющих техникой	Доля домохозяйств, намеренных в ближайший год купить технику
Аудио и видеотехника		
Телевизор с плоским экраном	83%	7%
Музыкальный центр	25%	1%
Домашний кинотеатр	12%	2%
Бытовая техника		
Холодильник	98%	5%
Стиральная машина	95%	5%
Микроволновая печь	76%	3%
Посудомоечная машина	11%	3%
Компьютерная техника и мобильные устройства		
Смартфон	92%	9%
Ноутбук	57%	5%
Стационарный компьютер	47%	2%
Планшет	39%	2%

КАПИТАЛ ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Маркетинговое исследование компании Alvin Market

Казахстанская птица способна на глобальный прорыв

Арсен Аскаров

В то время как отечественный рынок мяса птицы на 40% зависит от импорта, дорогие кредиты не дают развиваться местным птицеводам. И это при том, что птицепром, пожалуй, самый капиталоемкий сектор животноводства, считает генеральный директор АО «Aitas» Серик Толукпаев. Несмотря на существующие трудности, казахстанские птицеводы надеются вытеснить весь импорт с рынка в течение пяти лет. Глава Aitas не одобряет мораторий на экспорт живого скота и не приветствует вступление РК в ЕАЭС.

В прошлом году Казахстан произвел 220 тыс. тонн мяса птицы, что покрывает внутренний рынок только на 60%. Оставшийся объем импортируется из России, США и Украины. В отличие от говядины или других видов мяса произведенная курятина в стране по-прежнему не удовлетворяет спрос казахстанцев. Зачастую производители птицы не могут резко расширить или открыть новое производство, поскольку 14%-ная ставка по кредиту для фермеров загоняет даже крупных предпринимателей в тупик.

«Чтобы сегодня построить птицефабрику на двадцать тысяч тонн, требуется около $50 млн. Если строить фабрику на сто тысяч тонн, то это более $200 млн. И дело даже не в стоимости. Ключевым препятствием, безусловно, являются дорогие кредиты. Доступ к дешевым тенговым кредитам под 3-5% обеспечил бы взрывной рост в отрасли», – рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» Серик Толукпаев.

– Серик, почему у банков нет возможности предоставить более дешевые кредиты фермерам?

– Скорее всего, это связано с монетарной политикой государства, дешевые кредиты всегда приводят к высокому темпу инфляции. Банки второго уровня должны что-то заработать на своих кредитах. Конечно, если бы ставка была в районе 3%, то фермерам было бы комфортнее начинать любой проект. Возможно, при кредитной ставке, скажем, в 12-14%, определенный процент могло бы компенсировать само государство.

– Есть ли вообще какая-то поддержка со стороны государства в отношении птицеводов?

– Есть определенные госпрограммы, но они больше рассчитаны на малый и средний бизнес, а птицеводство – это крупный бизнес. Для его развития сегодня государство применяет так называемое субсидирование инвестиций. Но вот вопросом субсидирования ставки вознаграждения агробизнеса в районе 3-4% никто не занимается.

– Известно, что ЕБРР больше всех финансирует в отрасль птицеводства в Казахстане.

– Безусловно, ЕБРР – это наш ключевой партнер. Хотя конкретно в АО «Aitas Group» объем иностранных инвестиций составляет лишь 20% от всех вложений, то есть около 80% – казахстанский капитал. К 2025 году объем внутреннего потребления мяса птицы в Казахстане достигнет около 500 тыс. тонн и будет полностью покрываться отечественными производителями. К 2030 году потребление в Казахстане составит 600 тыс. тонн, то есть прирост по сравнению с 2025 годом будет небольшим. Это связано с тем, что население РК, по прогнозам, достигнет 21 млн человек до 2023 года с нынешних 18 млн, а затем будет прирастать более плавными темпами – до 26 млн к 2050 году.

– За счет чего удастся нарастить внутреннее производство?

– За счет действующих и новых предприятий. Например, в прошлом году объемы производства нашего холдинга составили 60 тыс. тонн, из которых 29 тыс. тонн дала Усть-Каменогорская птицеводческая фабрика и 26 тыс. тонн – Макинская птицефабрика, в которой запущена пока только первая очередь. В этом году холдинг намерен довести производство в Усть-Каменогорске до 30 тыс. тонн, в Макинске запуск каждой следующей очереди будет давать прирост в 30 тыс. тонн, пока птицефабрика не выйдет к 2023 году на полную мощность в 120 тыс. тонн.

– Насколько велик экспортный потенциал холдинга?

– Мы экспортируем в Российскую Федерацию и Кыргызстан. Но это несущественный объем, меньше десяти процентов от производства. Пока сложно говорить о наращивании экспорта, поскольку у нас есть внутренний потребитель, и сейчас наша ключевая задача –вытеснить импортное мясо с полок. К 2030 году АО «Aitas» намерено за счет строительства дополнительных мощностей довести производство до 900 тыс. тонн в год, из которых 300 тыс. тонн будет поставляться на внутренний рынок, а 600 тыс. тонн – экспортироваться.

– Что птицеводы думают о запрете Минсельхоза на экспорт живого скота в Казахстане?

– В краткосрочной перспективе такая мера выгодна переработчикам. Но в долгосрочной –скорее снизит интерес бизнеса к самой отрасли. Запрет ударит по доходам фермеров – производителям живого скота, которые лишатся доходной части. В итоге это может обернуться тем, что может упасть поголовье. Поэтому лично я подобные меры не одобряю, хотя на птицеводстве сам запрет Минсельхоза никак не отразится.

– Почему в отличие от красного мяса на казахстанскую курятину нет такого же спроса на внешних рынках?

– В случае с красным мясом на внешних рынках платят больше, потому что есть определенный дефицит в тех странах, куда его отправляют. Причем цены на скот достаточно высокие в сравнении с Казахстаном. Стоимость курятины примерно одинаковая во всем мире и нет острого дефицита. Исключение – Китай, где курица дорогая.

– Почему этим нельзя воспользоваться?

– Конечно, здесь можно много заработать, но для китайского рынка нужны серьезные объемы, например, 50 тыс. тонн в год. Таких излишков у наших производителей нет. Если брать из того, что имеется, и отправлять в Китай, то сразу возникнет дисбаланс на внутреннем рынке. К тому же между нашими странами существуют тарифные барьеры. Мы ничего друг с другом не подписывали, и окно на китайский рынок для нас закрыто.

– Насколько удобно для птицеводов присутствие Казахстана в ЕАЭС?

– На мой взгляд, Казахстану совершенно невыгодно состоять в союзе, поскольку с той же Россией у нас абсолютно одинаковая структура экспорта, поэтому, условно говоря, мы конкуренты, нежели союзники. Сегодня в структуру нашего экспорта входят природные ресурсы, в которых в РФ никто не нуждается. В итоге нам нечего туда поставлять. Зато Россия, как более развитый сосед, проводит свободную экспансию на нашем рынке.

– То есть нам совершенно нечего предложить?

– В отличие от России у нас нет внутреннего производства. К примеру, в Беларуси производят до 500 тыс. тонн курицы и экспортируют их в РФ. Поэтому для белорусов это более выгодный союз, так как им есть что поставлять.

– Насколько качественно казахстанское мясо курицы?

– Оно самое качественное в сравнении с российским и тем более американским. Все потому, что в отличие от импортного наше мясо не включает в себя инжекцию, то есть введение рассола. Помимо этого в американском мясном продукте еще есть ГМО. Но казахстанский производитель не такой искушенный, как американский, поэтому о самом мясо получается более чистым и натуральным.

КАПИТАЛ ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

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

Если Вашего бизнеса нет в интернете, то Вас нет в бизнесе!

Билл Гейтс

Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами. Зарплату платит клиент.

Генри Форд

Интернет — это виагра большого бизнеса.

Джек Уэлч

Я не терпел поражений. Я просто нашел 10 000 способов, которые не работают.

Томас Эдисон

Принципы УНИДРУА

Как развивать международное договорное регулирование

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

Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА) разработаны Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Они являются итогом применения универсального подхода по регулированию договорных отношений с учетом опыта различных правовых систем. Большинство статей Принципов включают оценочные понятия для характеристики прав и обязанностей сторон договора. Поэтому их отличительной особенностью является предоставление правоприменителю, суду или арбитражу, достаточно широкого усмотрения при разрешении спора с опорой на принципы права. Такое предоставление усмотрения является действенным выходом из ситуации, когда законы по объективным причинам не могут охватить все разнообразие жизненных ситуаций.

Вместе с тем, при наличии такой гибкости, Принципы вносят существенную определенность в регулирование отношений сторон договора. Недобросовестные, неразумные и несправедливые действия сторон договора однозначно обернутся для них неблагоприятными последствиями. Эффективность Принципов заключается в служении экономическим целям сторон договора, коими выступают коммерческие интересы компаний.

Мы хотели бы вкратце привести некоторые нормы Принципов, которые крайне желательно включить в отечественное законодательство.

В соответствии со ст. 1.8 Принципов сторона не может поступать несовместимо с пониманием, которое она вызвала у другой стороны, и последняя, полагаясь на это понимание, действовала разумно себе в ущерб. Эта базовая норма не допускает недобросовестное, непоследовательное поведение стороны. Разумные ожидания другой стороны договора должны быть защищены. Так как эта норма дает определенность в отношениях, предлагается включить аналогичную, общую для всех договоров, норму в Гражданский кодекс.

Согласно ст. 2.1.15 Принципов, сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, является ответственной за потери, причиненные другой стороне. По общему правилу лица должны вести себя добросовестно во взаимоотношениях с другими лицами. Поэтому желательно специально в части регулирования ведения переговоров указать в ГК, что недобросовестное поведение стороны предполагаемого договора должно быть основанием для возмещения убытков.

Ст. 2.1.16 Принципов указывает, если информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной в процессе переговоров, другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать ее ненадлежащим образом для собственных целей, независимо от того, заключен ли впоследствии договор. Интерес в этой норме представляет то, что даже если потерпевшая от раскрытия информации сторона не понесла каких-либо убытков, она имеет право требовать передачи той выгоды, которая была получена нарушившей стороной путем раскрытия конфиденциальной информации третьим лицам или самостоятельного ее использования.

Статья 4.6 Принципов содержит правило «contra proferentem» – если условия договора, выдвинутые одной стороной, являются неясными, то предпочтение отдается толкованию, которое противоположно интересам этой стороны. Применение данного правила допускается только в тех случаях, когда иные способы толкования не дают результата. Наличие этого правила заставляет разработчика договора более ответственно относиться к положениям договора, так как все противоречия будут толковаться против него.

Еще одна важная для толкования норма Принципов: ст. 4.7 указывает, что если договор составлен на двух или более языках и каждый из его текстов имеет одинаковую силу, то в случае расхождения между текстами предпочтение отдается толкованию в соответствии с вариантом текста договора, который был составлен первым. Для решения проблемы выбора нормы на разных языках полезно было бы иметь аналогичную норму в ГК.

Полезно также было бы перенять в Гражданский кодекс ст. 5.2 Принципов, которая предусматривает в договоре наряду с прямыми обязательствами также подразумеваемые обязательства, которые вытекают из характера и цели договора, практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях, добросовестности и честной деловой практики, а также разумности. Зачастую договор умалчивает об отдельных обязательствах, однако они подразумеваются в его содержании. Правоприменитель в лице суда или арбитража мог бы получить ориентир при определении содержания договора и вынесении справедливого решения.

В соответствии со ст. 5.1.3 Принципов каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны. Польза такой нормы заключается в защите стороны договора, которая не может в полной мере получить то, на что была вправе рассчитывать по договору, из-за отказа другой стороны сотрудничать. На практике значение сотрудничества сторон может быть особенно важным при долгосрочных договорах.

Согласно статье 6.2.3 Принципов, в случае затруднений при исполнении договора потерпевшая сторона имеет право обратиться к другой стороне с просьбой о пересмотре договорных обязательств. Затруднениями считаются случаи, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств либо в силу возрастания для стороны стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения. Если добросовестные переговоры сторон в разумный срок не приводят к восстановлению равновесия, то окончательное решение принимает суд – оставить договор с существующими условиями, расторгнуть его или изменить с целью восстановления равновесия.

В соответствии со ст. 7.3.3 Принципов если до наступления срока исполнения одной стороной становится очевидным, что будет иметь место существенное неисполнение этой стороной, другая сторона может прекратить договор. Тем самым пострадавшей стороне дается возможность, не дожидаясь реального нарушения, расторгнуть договор во внесудебном порядке. Полагаем, что есть практическая необходимость включения аналогичных норм в Гражданский кодекс для предоставления стороне договора более гибких и оперативных инструментов реагирования на неправомерные действия другой стороны.

В ст. 7.4.3 Принципов содержится процедурный элемент определения размеров убытков. Так, согласно данной норме, компенсации подлежит только ущерб, включая будущий, который установлен с разумной степенью достоверности. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение его размера осуществляется по усмотрению суда.

В зарубежных странах стандарты доказывания для гражданских дел отличаются от стандартов для уголовных дел. В Англии, США для гражданских дел стандартом является «balance of probabilities» – баланс вероятности, низкий стандарт. Для уголовных – «beyond reasonable doubts» – вне разумных сомнений, высокий стандарт, с учетом значимости последствий и цены ошибки.

Предлагается в Казахстане взять за основу менее строгий стандарт доказывания по гражданским делам, в том числе по спорам из договоров. В Гражданском кодексе необходимо прямо предусмотреть аналогичное содержащимся в Принципах положение о том, что подлежащий компенсации размер убытков может быть определен с разумной степенью достоверности.

В соответствии со ст. 7.4.4 Принципов не исполнившая сторона отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие его неисполнения. Данное положение является справедливым и дает определенность для сторон договора. Действительно, если сторона договора не могла разумно предположить, что нарушение своих обязанностей приведет к значительным, экстраординарным расходам другой стороны, то следует отказать в требовании возмещении таких расходов. Предлагается включить в Гражданский кодекс аналогичную норму.

Полагаем, что Принципы содержат гораздо больше ценных положений, имплементация которых была бы крайне рекомендуемой. Необходимо провести дальнейший тщательный анализ всех статей Принципов для определения актуальных для нашей практики норм и подготовки соответствующих изменений и дополнений в законодательство Казахстана.

Между тем полагаем, что уже сейчас отечественный суд и арбитраж для решения гражданско-правовых споров и для толкования существующего законодательства могут опираться на Принципы. Поскольку Принципы являются реализацией, раскрытием основных начал поведения участников оборота – добросовестности, разумности, справедливости, уже содержащихся в Гражданском кодексе.

Инна Ан: Неправильные коммуникации могут разрушить репутацию за пару дней

Мариям Бижикеева

Анатомия кризиса остается неизменной, но динамика в эпоху digital меняется кардинально: раньше кризисом было управлять проще, потому что при форс-мажорных обстоятельствах было 24 часа, чтобы принять решение и действовать. Сегодня на это у организаций, бизнес-персон, представителей госорганов, политиков и просто популярных личностей есть максимум час. Все те, кто считает, что у них не может быть кризисных ситуаций, глубоко заблуждаются. От этого нет иммунитета.

– В общем, всем вышеперечисленным стоит следить за трендами рынка PR. Кстати, в чем они сегодня заключаются?

– Я вижу поступательное развитие сферы. Иногда оно чуть быстрее, иногда чуть медленнее. Наш рынок очень чувствителен к глобальным трендам, но между желанием использовать и реальным внедрением в практику проходит достаточно большое количество времени, поэтому говорить, что это суперстремительное развитие – нельзя. Это вызвано множеством факторов – и объем нашего рынка – нас всего 17 миллионов на всю страну, и уровень покупательской способности, и качество образования и кадров, и так далее. Но если ссылаться на прошлый год, то, мне кажется, с точки зрения коммуникаций, он стал в определенной мере поворотным. Потому что все секторы, которые участвуют в общественной дискуссии, абсолютно точно наконец-то поняли, что мир стал прозрачным на 100%. И то, как компания или персона строит коммуникации, влияет на то, как они ведут бизнес, политическую карьеру, общественную деятельность и так далее. Эта прозрачность, в некоторых случаях вынужденная, дала серьезный толчок пересмотреть подходы в PR-стратегиях. Потому что даже если сравнивать прошлый год с 2018, или пятью годами ранее, то мы видим, что рынок PR в Казахстане был достаточно «ленивым». Да, компании все еще считают, что если руководству не понравилась какая-то публикация, то ее можно снять и не напрягаться, выстраивая заранее антикризисную стратегию или коммуникации с общественностью. Раньше PR-специалисты в этом плане работали сравнительно неактивно. Тенденции последнего года – возросшая требовательность со стороны общественности к прозрачности организаций и доступность в коммуникации с руководящим звеном компании, а это значит, что общественное мнение наделено невероятной силой, которая только растет, – два года назад на мое заявление о росте того тренда мне говорили, что только в Европе или США возможно потерять должность из-за волны негодования в социальных сетях, и что у нас это нереально. 2019 год доказал обратное.

– Организации и публичные личности, по-вашему, отошли от глухой блокады и готовы налаживать обратную связь?

– Ситуация с закрытостью компаний от средств массовой информации, в частности, и общественности в целом меняется под давлением социальных сетей. Все механизмы, которыми оограживали себя бизнес-среда и госорганы, перестают работать. Это очень заметно при кризисных ситуациях. Если в течение суток общественность и журналисты не получают информацию от официальных представителей, они начинают ее требовать через лидеров мнений. Это дает свой результат, и отношение к общественному мнению заметно меняется. Если раньше получить комментарии лиц, которые должны их предоставить, было практически невозможно, то на сегодня у них есть буквально несколько часов, чтобы удовлетворить запрос и интерес общественности. Иначе это вызовет резкую негативную реакцию, которую очень долго придется отрабатывать PR-службе организации.

– Тенденции не ограничиваются доступом к управляющему звену компаний, насколько я понимаю?

– Безусловно, не ограничиваются. Еще одну важную тенденцию я уже назвала: антикризисные коммуникации получают все большее распространение. Вернее приходит понимание у компаний, что к кризисам нужно быть готовым. Сидеть и ждать, что форс-мажорная ситуация обойдет компанию стороной, не стоит. Кроме того, бурно развивается диджиталактивизм – это когда общественность, используя инструменты социальных сетей, которые в принципе изменили весь мир, формирует публичную дискуссию, развивает ее и влияет на принятие важных общественных и политических решений. При этом граница между онлайн и офлайн-реакциями и действиями быстро стирается, и скорость перехода из онлайн-решений в офлайн-результат с каждым резонансным событием в стране только увеличивается.

– Социальные сети на сегодня играют роль рупора, который невозможно не услышать.

– Если говорить о социальных сетях, то здесь можно выделить сразу несколько трендов. Во-первых, уже сегодня здесь доминирует и будет в ближайшие годы активно развиваться видеоконтент. Мы это отмечали в прошлом году, но тренды не формируются за один год, поэтому в текущем году мы будем наблюдать все больше интересных форматов видеоконтента. Далее, это запрос на экологичность – активно растет интерес общественности ко всему, что связано с экологией и ответственным потреблением. То есть решения вопросов устойчивого развития и ответственности государства, бизнеса или отдельного человека становятся актуальными и требуют публичных отчетов. Это формирует огромный пласт работы для специалистов из сферы коммуникаций. Еще один важный тренд – стремительное увеличение скорости, с которой компаниям необходимо «поймать» своего потребителя. Современный казахстанец настолько перегружен информацией, что его внимание к продукту или услуге необходимо заслужить за минимум времени, но при этом ему нужно предоставить максимум информации. То есть донести ключевое сообщение за 15 секунд в stories в Instagram, и при этом позаботиться о том, чтобы он не заскучал.

– В чем, по-вашему, заключаются проблемы сферы?

– На мой взгляд, у нас достаточно закрытая отрасль – да, рынок маленький и все друг друга знают, но если смотреть в масштабе отрасли – нет активного обмена опытом и экспертизой, обсуждения кейсов и инструментов, нет открытости, зачастую на отраслевых мероприятиях мы видим одни и те же лица. Было бы здорово, если бы наше профессиональное сообщество стало более открытым, это однозначно даст новый стимул к развитию. Еще одна проблема – нет единых этических стандартов, что порой ведет к недобросовестной практике и недобросовестной конкуренции. Нет и единства в основах. Речь идет не о том, чтобы всех подвести под один профессиональный шаблон, а о фундаменте, даже в плане теории и терминов, инструментов оценки эффективности, которые были бы едиными для всех. Есть огромный пробел в подготовке кадров. В университетах преподают по устаревшей программе преподаватели-теоретики, ни дня не проработавшие в поле и не понимающие реалии рынка. При этом система образования не создает благоприятные условия для привлечения практиков – на собственном опыте могу сказать, что несмотря на мое большое желание преподавать и сотрудничать с университетами, проще провести мастер-класс или гостевую лекцию обойдет компанию стороной, не стоит. Кроме того, бурно развивается диджиталактивизм – это когда общественность, ис-

3D в Казахстане: ощутимая реальность?

Меруерт Сарсенова

Компания «3 Element» создана в 2017 году для изучения потенциала 3D-технологий на казахстанском рынке. Сегодня она работает в сфере моделирования, сканирования и печати. За спиной у команды 50 произведенных форм для имплантов при травмах черепа, сотни производственных прототипов, а также реализованы проекты в сфере археологии и искусства.

О трудностях и перспективах бизнеса в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказали директор по развитию Расул Рысмамбетов и технический директор ТОО «3 Element» Олег Лобах.

– Олег, Расул, расскажите, как пришла вообще идея создать этот бизнес? Насколько казахстанский рынок нуждался в нем?

Олег Лобах (О.Л.): Все начиналось еще 6 лет назад, тогда наша компания имела другое название, и мы первыми на рынке запустили полный цикл 3D-моделирования, 3D-печати и 3D-сканирования. На тот момент в Алматы еще никто такого не делал, поэтому мы свободно заняли данную нишу.

Расул Рысмамбетов (Р.Р.): Несмотря на то, что мы на рынке уже не один год, по-прежнему работаем как стартап.

– Какие сферы охватывает ваша деятельность?

О.Л.: В основном мы изготавливаем промышленные прототипы (запчасти, детали и т.п.) и все глубже стараемся зайти в медицинскую отрасль.

Например, пока мы с вами разговариваем, один принтер печатает образец заглушки для окон, другой – детали для пневматического ружья, в очереди стоит изготовление бутылей для напитков. С утра мы сделали заказ для ТРЦ по деталям для лифтового механизма. Одновременно наш дизайнер выполняет проект для оркестра – моделирует крепления для микрофона различных инструментов.

Что касается медицинского направления, то здесь мы охватываем сферу протезирования, нейрохирургии, травматологии и пластической хирургии. Реже поступают заказы по стоматологии.

Р.Р.: Сейчас также в пилотном проекте у нас эндопротезирование. Если раньше мы делали макеты внутренней костной структуры, то сегодня уже разрабатываем прототипы внешних органов. Допустим, у человека полностью были разрушены онкологией мягкие ткани и костная структура и ему необходимо протезирование мягкими силиконовыми материалами, например, носа, ушей. Их невозможно изваять художественным способом, поэтому на них большой спрос в части 3D.

О.Л.: Но надо отметить, что все, что мы делаем по медицине – обязательно в тесном взаимодействии с врачами, никакой самодеятельности не допускаем. Здесь компромиссов быть не может.

– То есть вы работаете с медицинскими учреждениями?

О.Л.: В основном в частном порядке, по индивидуальному заказу. Вместе с тем, по протезированию у нас был договор с протезным центром – РГП на ПХВ «Научно-практического центра развития социальной реабилитации» МТ СЗН РК.

– А сколько проектов вы уже освоили в сфере медицины?

Р.Р.: Получается, за весь период деятельности мы изготовили протезы более чем 60 клиентам, сделали около 70 культеприемных гильз, в области нейрохирургии охватили минимум 50 человек и вот сейчас пробуем себя в пластической хирургии.

– Ваши «детали» приживаются на 100%?

О.Л.: Да. Мы анонимно следим за состоянием наших клиентов, на сегодняшний день никаких жалоб от них не поступало.

– С какими материалами вы работаете и где их заказываете?

О.Л.: С пластиком (российский, китайский, также есть производитель у нас в Алматы), силиконом (его мы заказываем в США) и фотополимером (везем из России и Тайваня).

– У вас наверное есть прейскурант цен?

О.Л.: Как такового нет, потому что каждый проект индивидуален.

Но могу привести простые примеры: допустим, отсканировать человека обходится в 20 тыс. тенге, смоделировать шестеренку небольшого размера – 5 тыс. тенге, ее напечатать – 1 тыс. тенге; изготовить пластиковый протез носа – 40 тыс. тенге.

Если говорить об операции на имплант в череп, то она выйдет пациенту в 3-4 млн тенге из-за дорогого материала. Но если проводить аналогию со Швейцарией, Южной Кореей, Канадой, то такая операция там будет стоить в два-три раза дороже, хотя по качеству мы им не уступаем и даже где-то превосходим. Конечно, мы можем поднять цены, но тогда тот сегмент, на который мы ориентируемся – люди среднего достатка (те, кто доверяют нашей медицине) – не смогут себе этого позволить.

– Что входит в себестоимость ваших услуг?

Р.Р.: Кроме материалов, работы принтера, аренды офиса, коммунальных расходов (зарплата управленческого персонала не учитывается), в себестоимость включена работа дизайнера (в среднем оценивается в человеко-часах), инженера, (в среднем оценивается в человеко-часах) – около 10 тыс. тенге за час.

Также учитываются рабочие часы, потому что одни детали у нас могут быть готовы уже через час, а некоторые изготавливаться по нескольку суток. Все зависит от сложности продукции.

Кроме того, для каких-то моделей у нас нет специального оборудования, и приходится заказывать распечатку в Москве с доставкой.

– Различаются ли между собой сканеры и принтеры?

О.Л.: Конечно, сканеры и принтеры не бывают универсальными.

Принтеры работают каждый со своей линейкой материалов и делятся на: профессиональные (печатают гипсом и различными фотополимерами, диапазон цен составляет от $10 тыс. до $1 млн), промышленные (печатают металлом, стоят от $500 тыс.) и, так сказать, «домашние» (по стоимости в районе от $200).

Сканеры делятся на ручные и стационарные, а самое главное – по целевому назначению: промышленные, ювелирные и другие.

– А каким оборудованием располагает ваша компания?

О.Л.: У нас всего пять профессиональных принтеров, один польского производства, второй – нидерландский, третий – тайваньский и еще два – от российского изготовителя и один профессиональный сканер – Artec Eva.

В общей сложности все оборудование выходит на сумму около $50 тыс. Но это без программного обеспечения, которое по цене соизмеримо со стоимостью оборудования.

Сейчас ведем переговоры по приобретению других видов сканеров. Также в перспективе планируем купить промышленный принтер.

– Какой объем инвестиций был привлечен в проект и каковы сроки его окупаемости?

Р.Р.: Инвестиции были за счет средств частного казахстанского инвестора со сроком окупаемости 3 года. Сумма вложений равна сумме основных средств и нематериальных активов.

– С какими трудностями и преградами в бизнесе вам приходится сегодня сталкиваться?

Р.Р.: Так как медицинский сегмент, который мы выбрали, является самым сложным, существует такая проблема – о нас мало знают врачи. Некоторые из них, даже профессионалы своего дела, до сих пор думают, что в Казахстане реализовать такого рода услуги невозможно. Ведь здесь каждый конкретный случай предполагает кропотливую совместную работу врача и дизайнера.

Со своей стороны мы проводили лекции в клиниках и другие медицинских учреждениях, пытаясь донести до специалистов этой области о технологических возможностях наших проектов.

Наряду с этим мы работаем в широком спектре, где многие законодательные акты не предусматривают применение 3D. Медицина, инженерия, аэрофотосъемка, геодезия – это те сферы, где можно моделировать, но зачастую они регламентируются теми законами и НПА, которые были написаны во времена, когда о 3D еще никто не слышал.

– А вообще, насколько этот бизнес эффективный?

Р.Р.: Я бы сказал так – сейчас мы тратим деньги.

Все, что связано с медициной – не приносит пока большой маржинальности, в среднем наверное около 10%, потому что такого рода бизнес не может быть поставлен на поток. К тому же к некоторым вещам рынок еще не готов.

При этом прибыльность проектов, связанных с изготовлением «простых вещей», например из пластика, порой доходила и до 100%.

– Сколько человек у вас сегодня работает в команде?

О.Л.: Четыре штатных сотрудника. Бухгалтер, два продавца и smm-менеджер работают с нами по аутсорсингу.

На самом деле даже в крупных российских компаниях количество специалистов, занимающихся именно 3D-печатью, составляет не больше 4-5 человек.

– Планирует ли ваша компания запустить другие проекты?

Р.Р.: Мы продолжим углубляться в медицину, потому что видим, что спрос на импланты сейчас намного выше, чем мы себе это можем позволить. Кроме того, мы планируем попробовать себя более профессионально и в ювелирной отрасли.

Также сейчас мы продвигаем проект по сканированию города и созданию еженедельно обновляющейся 3D-карты с использованием дронов – «летающее крыло» и квадрокоптеры. Два заказа мы уже выполнили в прошлом году с нашими партнерами, сделав промышленную аэросъемку для крупного казахстанского инвестора.

На самом деле многие люди еще не осознают в полной мере 3D-потенциал, а он неохватный.

– Вы сказали, что спрос выше, чем предложение, но ведь это же не значит, что он будет распространяться только на вашу компанию.

О.Л.: Но кроме нас в Казахстане таких услуг никто не предоставляет, имеется в виду, охватывая весь цикл: и 3D-сканирование, и 3D-моделирование, и 3D-печать.

– Тогда что вам нужно для того, чтобы соответствовать этому спросу?

Р.Р.: Сначала нам нужно понять размер рынка, а также то, какое количество человек в реальности готово к этому шагу в финансовом плане. Только после этого мы сможем рассчитать сумму, которую готовы потратить на оборудование и увеличение штата, и увидеть, в какие сроки она нам окупится.

В то же время мы не можем устанавливать слишком высокие цены, потому что, как я уже говорил, наши клиенты – это люди среднего достатка.

Бизнес-леди Шымкента призывают к кооперации их проектов

Марина Низовкина

Женщин-предпринимательниц в Шымкенте с каждым годом становится все больше. Из 68 тысяч бизнесменов 26 352 – дамы, а это 41%. «Малый и средний бизнес локомотивно движут в Шымкенте женщины, это факт. Регион стал кузницей кадров для развития женского предпринимательства. Женщина в бизнесе надеется только на себя», – считает член президиума НПП РК «Атамекен», председатель Совета деловых женщин НПП РК «Атамекен» Ляззат Рамазанова. В женском бизнесе, говорят эксперты, вообще многое зависит от мотивации. Среди достойных примеров ведения дела руководители фармацевтического предприятия, учебного центра, семейно-врачебной амбулатории, строительной компании, обширной сети кондитерских, фабрики по выпуску носков.

С чего начинается женский бизнес

Женское предпринимательство в Шымкенте уже основательно стоит на ногах, теперь нужно научиться идти вперед.

«Если прийти на любое мужское предприятие и сказать, тебе дадут господдержку и льготные кредиты, ту у них сразу включается в голове бизнес-машина. Они уже знают, где и как собрать остатки и оборотку подтянуть. Это не про женщин. Женщина четко знает, что сначала она должна заплатить налоги, оплатить кредит, затем коммуналку и только после этого подумает, сможет ли какие-то средства вкинуть в производство. Это особенность женская», – сказала во время первого женского бизнес-форума в Шымкенте Ляззат Рамазанова.

«Прорывом года» опытные бизнес-леди назвали четверых своих молодых коллег; Наргизу Керимбаеву оценила за то, что в кратчайшие сроки показала успешный запуск магазина; модельер Жанна Байтелиева не только поставила на поток разработку модных нарядов, но и достойно представила коллекцию своего дома моды в Москве; владелица бренда «ARUA» Гаухар Насырова развивает текстильное производство на самом высоком уровне, ведь полотенца и постельное белье ее производства появляются на прилавках крупных магазинов; а хозяйка уникальной марки «Balausa» Мария Мариккызы со своими ювелирными украшениями уже замахнулась на выход на европейский рынок.

«Вообще, неожиданно это награждение. Я рада, что наш труд оценивается, значит, за динамикой роста нашей компании специалисты смотрят. Мы делаем ювелирные украшения из серебра и золота. Сейчас выходим на европейский рынок. В будущем хотели бы построить мировую сеть. У нас производство со стадии дизайна до конечного продукта. В Казахстане мы уже стали производителем № 1, но мы равняемся на зарубежных изготовителей. Сегодня выпускаем в месяц 50 кг украшений, но хотим дойти до тонн», – рассказывает Мария Мариккызы.

Лучшими стартапами признаны компании по выпуску экосумок, спортивной одежды, цех по изготовлению полуфабрикатов. Все они уже делают обороты и платят налоги, но теперь к ним будет приковано особое внимание. Говорят, что частную стартапы закрываются в первые три года работы, поэтому переживать трехлетний кризис новичкам будут помогать более опытные бизнес-дамы.

Куда податься за финансами

На форуме эксперты рассказали, как и где найти деньги на раскрутку своей идеи. Предлагают не задаваться вопросами, какую бы нишу занять, а делать именно то, чего желает душа, мол, это же женское предпринимательство. А вот найти финансирование для проекта сейчас не проблема, считает руководитель палаты предпринимателей Шымкента Нурлан Кабиштаев. В последние годы правительство и так не экономит на развитии женского бизнеса. Гранты можно получить, например, по государственной программе «Дорожная карта бизнеса-2025». Здесь 3 млн тенге выдают на безвозмездной и безвозвратной основе. Кредиты до 10 млн тенге можно получить и через АО «Народный банк». Есть и другие предложения, которыми могут воспользоваться женщины.

«Для самозанятых и молодежи реализуется программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Енбек». Кредиты выдаются от 4 до 6% до 7 лет. Также выделяются государственные гранты в размере до 200 МРП тем, кто планирует начать стартап. Речь идет о проектах «Бастау Бизнес» и «Жас кәсіпкер». Кроме того, палата предпринимателей оказывает нефинансовые услуги: бухгалтерские, консультации юриста, составление бизнес-плана и другие», – рассказывает Нурлан Кабиштаев.

Каждая женщина может пройти обучение в бизнес-школе, где ей помогут понять азы предпринимательства, маркетинга, налогообложения. Возможны даже стажировки в Германии или привлечение специалистов на свое предприятие. Положительные примеры уже есть. По официальным данным, в прошлом году в бизнес-школе по проекту «Бизнес-советник» обучились 397 женщин, «Бизнес-рост» – 128, «Проектное обучение» – 56, «Жас кәсіпкер» – 773, «Бастау бизнес» – 1915. В итоге это позволило запустить 3478 стартапов, причем авторами 65% из них были женщины.

«К примеру, по программе «Бизнес-бастау» прошли обучение около 2 тыс. девушек, а 80% из них получили гранты. Но это нельзя считать производством. Самозанятыми – да, но это не производство. Да, они могут купить швейную машинку и начать шить, но у них опыта нет. Поэтому мы сейчас инициируем, чтобы объединить их в кооперативы. Объединить 5-7 человек и наладить цепочку сбыта. Не брендовую одежду, конечно, выпускать, но, например, шарфики, прихватки, простыни. Это все очень нужно», – говорит председатель Совета деловых женщин РПП Шымкента Алма Архабаева.

Таким способом опытные предпринимательницы хотят объединить начинающих производителей продукции в сфере «бьюти», «намсхана», швейной продукции и кулинарии. Говорят, пекарям это будет особо необходимо, ведь не дело сейчас выпекать на кухне у себя дома. Нормы санитарной безопасности никто не отменял и к организации пекарен подходить нужно особо серьезно. Впрочем, объединение начинающим предпринимательницам нужно не только для выстраивания цепочки выпуска и сбыта. Суммирование сил позволит избежать ошибок и трудностей с запуском стартапа.

«Первая проблема, с которой обращаются женщины, это финансирование. Но когда ты начинаешь разбираться, то оказывается, проблема не в отсутствии ресурсов на самом деле, ведь инструментов финансирования огромное количество. Сейчас каждый третий банк работает с инструментами поддержки женского предпринимательства, и стартапы финансируются. Вопрос в том, что женщины сами не готовы к тому, чтобы привлекать эти ресурсы, например, документооборот не соответствует. Бывает, есть залог, а документы неправильно оформлены. Но нужно понимать, что если ты берешь деньги, то несешь ответственность за товар. Необходимо всего лишь поправить документы и сдать в указанный законом срок. Это нормально. Но многим начинающим предпринимательницам не хватает зрелости, я бы сказала», – высказывает свою точку зрения Алма Архабаева.

Найти ошибки и помочь их исправить шымкентским бизнес-леди и помогает Совет деловых женщин. Они же и заметили закономерность – 95% стартапов закрываются в первые три года работы. И причина, говорят, не только в финансах, но и в отсутствии знаний о ведении бизнес-процессов и управления коллективом.

«Мы в этом году обучили за 8 месяцев 4 тысячи человек. Нам предстоит еще много работы. В первый год они получат финансирование, а мы предлагаем женщин еще и сопровождать, объединять их. Многим из нас на первом этапе нужна мотивация, чтобы подсказали. Мотиваторами должны быть те, кто скажет: «Я прошел, и ты сможешь. Это и есть наша задача», – говорит Алма Архабаева.

Внимание успешные бизнес-леди намерены обратить и на тех, кто работает в сфере услуг и торговли. Говорят, государственные программы зачастую эту отрасль бизнеса обходят стороной. Мол, все лавры достаются производственникам, а ведь продавать тоже кто-то должен. Причем из 100% предпринимательниц около 40% занимаются именно услугами и торговлей. Как говорят владелицы успешных бизнес-проектов, открывать нужно то дело, которое тебе нравится, и конкуренты будут не страшны.

Выгодны ли Алматы тротуары с подогревом

Анна Видянова

Проблему скользких улиц в городах можно решить за счет тротуарной плитки со встроенным подогревом. Технологию разработал российский предприниматель, который уже ведет переговоры с местными органами власти. По его словам, если инновация будет внедрена, акимат Алматы сэкономит значительные бюджетные средства на содержание тротуаров. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» разработчик системы Антон Гочачко рассказал, как работает его ноу-хау и сколько он инвестировал в продукт.

– Антон, как появилась идея разработать систему снеготаяния в пешеходной части города?

– В России у меня была компания, занимавшаяся установкой уже имеющихся на рынке систем антиобледенения крыш, входных групп, водостоков. В 2012 году возникла идея разработать более эффективную технологию снеготаяния для тротуаров по сравнению с уже существовавшими. Первые прототипы были дорогими и сложными, что сводило на нет их практическую применимость. Однако в 2014 году был разработан продукт с уникальными техническими и экономическими характеристиками – тротуарная плитка со встраиваемым нагревательным элементом.

– Какой состав у вашей плитки?

– Принципиальное отличие нашей плитки от стандартной заключается в двух слоях высокопрочного бетона – верхний слой проводит тепло, а нижний – отражает. Между слоями установлена медная трубка, через которую при монтаже протягивается электронагревательный элемент. Включение и выключение системы происходит автоматически по уличным датчикам температуры и осадков. При таянии снега образуется талая вода, которая стекает в подогреваемый лиственок вдоль тротуара, а далее – до точки сброса.

Состав верхнего слоя плитки специально адаптирован к большому количеству циклов нагрева и охлаждения, его срок годности составляет от 7 до 10 лет при условии грамотной эксплуатации. Мы проводили анализ и выявили, что в среднем тротуарная плитка в большинстве постсоветских стран начинает разрушаться уже после трех лет эксплуатации.

– Сколько электроэнергии потребляет ваша система?

– Обычно в средней полосе России, в Казахстане квадратный метр системы снеготаяния потребляет 20-25 КВт/ч. Получается, что расходы на электричество составят 300 тенге на квадратный метр тротуарной плитки за зимний сезон.

– При какой температуре система будет работать эффективно?

– Обычно снег выпадает при температуре до -15°С, зачастую до -7°С. Наша разработка позволяет при -15°С растопить 2 мм водного столба в час, что соответствует сильнейшему снегопаду. Для сравнения: при снегопадах, которые фиксируются в средней полосе России или в Казахстане, максимальная скорость водного столба составляет 1-1,2 мм в час. То есть даже если в каком-либо городе выпадет экстремальное количество снега, система справится.

За время работы с существующими системами подогрева пришлось столкнуться с огромным количеством нюансов, которые зачастую не учитывали даже опытные проектировщики. Один из них – нехватка заложенной мощности. Поясню, если система подогрева не хватает мощности для непрерывной работы, то в процессе таяния снега на поверхности плитки образовывается гололед. Чтобы этого не допустить, мы даже с учетом 90% КПД закладываем практически двукратный запас мощности по сравнению с реально используемым – 250 Вт на 1м2.

– В течение какого времени ваша система превращает снег в воду?

– Снег начинает таять спустя три минуты после начала нагрева. Система срабатывает только при фактическом снегопаде, а после его завершения – автоматически отключается. Плитка потребляет ровно столько электроэнергии, сколько требуется для превращения снега в воду. Местные органы власти могут перераспределить для уборки зимой дворников из наиболее оживленных локаций в менее проходимые, и таким образом экономить средства за счет этого.

– Вы уже запатентовали свою инновацию?

– Как сама плитка, так и отдельные конструктивные решения уже запатентованы в России, Эстонии, Финляндии и других странах: всего 8 патентов. В Казахстане также подаются заявки на получение национальных патентов.

– Сколько было инвестировано в разработку проекта?

– По моим оценкам, на начальном этапе было вложено около $300 тыс. Средства были направлены в производство прототипов плитки, испытания самой системы. В России в городе Ногинск наша тротуарная плитка уже производится, планируется запустить ее выпуск в Казани, а также в Казахстане.

– Сколько стоит квадратный метр плитки?

– Цена плитки составляет около 12 тыс. тенге за квадратный метр. Но эта стоимость не окончательная для реализации.

– Есть ли на рынке аналоги вашего продукта?

– Подогревать тротуары и дороги в мире начали еще 50 лет назад. Обычно применяется такой способ подогрева, когда нагревательный кабель или теплообменные трубки закладываются под брусчатку или асфальт. В этом случае помимо таяния снега требуется прогреть 10-15 см верхнего слоя, что приводит к крайне низкому КПД такой технологии – не более 10%, большая часть тепла просто греет землю или бетон, в результате чаще всего вместо ожидаемого эффекта получается тот самый гололед или шуга.

В нашей же плитке расстояние от нагревательного элемента до поверхности составляет 7-10 мм, на порядок меньше. К тому же не стоит забывать, что нижний слой плитки отражает тепло.

– Где планируете приобретать комплектующие, если проект по строительству завода в Казахстане будет реализован? Есть ли у нас в стране производители, которые выпускают подходящий по качеству цемент и другие материалы?

– Около 70% себестоимости плитки – это сырье и компоненты. Если будет принято решение о строительстве завода в Казахстане, то вплоть до 2/3 используемых материалов будет закупаться здесь же. Решение о строительстве завода будет применяться в зависимости от объема спроса на плитку как со стороны акимата, так и со стороны застройщиков и иных крупных заказчиков.

– Какой город вы рассматриваете для строительства завода?

– Алматы, потому что, по нашим оценкам, уровень благоустройства, а, следовательно, и потенциальный рынок нашей плитки в этом городе существенно выше, чем в столице.

– Насколько мне известно, сейчас вы ведете переговоры с акиматом Алматы для установки вашей «теплой» плитки на тротуарах города. На каком этапе находятся переговоры?

– Фаза активных переговоров с акиматом началась в сентябре 2019 года. И пока они продолжаются. Специфика строительной отрасли такова, что от момента возникновения идеи до ее реализации обычно проходит много времени.

Когда у нас появились первые заказы от строителей, в Казахстане уже была зима, когда монтажные работы не проводятся. Рассчитываем, что в мае-июне 2020 года придомовые территории некоторых новостроек точно будут оборудованы нашей плиткой.

– Со сколькими девелоперами уже налажено сотрудничество?

– С пятью.

– По вашим расчетам, сколько акимат может сэкономить за счет использования вашей плитки?

– По моим расчетам, наша система снеготаяния в Алматы окупится на второй-третий год ее эксплуатации. Эти расчеты основаны на том, что «теплую» плитку зимой не будет очищать от снега дворник. То есть исключаются ее повреждение и затраты на зарплату дворника.

Есть и другая методика расчетов, она более полная. Здесь принимается во внимание срок службы плитки и затраты на ее содержание, в том числе зарплата дворника. Обычно плитка перекладывается раз в 3 года, а цены на нее ежегодно необходимо индексировать, как и стоимость работ по укладке. Если учесть все эти факторы, можно сделать вывод, что, несмотря на то, что «теплая» плитка стоит дороже обычной примерно в два раза, она быстрее окупится.

Во-первых, за счет низких затрат на ее эксплуатацию, во-вторых, за счет ее 7-10-летнего срока службы. Приведу конкретные расчеты, точность которых также подтвердил акимат. За пять лет эксплуатации стандартной плитки будет потрачено 3400 тенге в год на квадратный метр с учетом перекладки, а «теплой» плитки – 2 700 тенге.

Мы сейчас также активно общаемся с местными проектными организациями и подрядчиками, чтобы понять, каким компаниям можно доверять инженерные расчеты и укладку плитки. Далеко не все соответствуют критериям. Это советское наследие, одинаковое для всех стран СНГ.

– Все-таки, у вас уже есть конкретные договоренности с акиматом?

– Мы просчитываем для Алматы определенные проекты, в том числе затраты на подготовку технической документации и укладку плитки на определенных улицах города.

– Можно ли вашу технологию использовать не только для тротуарной плитки, но в других целях?

– У нас разработана и запатентована технология подогрева монолитного бетонного покрытия проезжей части. Технология прошла весь цикл испытаний согласно немецким стандартам, но до широкого внедрения пока не дошло – нурлы проезжую часть дешевле очищать снегоуборочной техникой по старинке, чаще всего это значительно дешевле. Кроме того, в странах бывшего СССР практически отсутствуют технологическая база, опыт и компетенции в области укладки бетонных дорог. Впрочем, сейчас как раз с одним из лидеров строительной отрасли в Казахстане провожу переговоры о пилотном проекте.

ИП делают ставку на розничные займы

Анна Видянова

Индивидуальные предприниматели Казахстана предпочитают оформлять не бизнес-кредиты, а розничные займы. Об этом на пресс-конференции сообщил генеральный директор Первого кредитного бюро Руслан Омаров.

В среднем ИП берут кредиты на сумму 2,5-2,9 млн тенге, подчеркнул спикер и добавил, что судя по данным ПКБ, индивидуальные предприниматели зачастую используют розничные кредиты для развития своего бизнеса.

«Мы связываем это с тем, что процедуры рассмотрения кредитных заявок существенно отличаются от процедуры получения розничных кредитов. Розничный заем взять проще. Тем более что ИП может получить в этом случае примерно одинаковую сумму. Поскольку многие банки сейчас практически развивают кредитование МСБ, то, наверное, для них было бы правильно упростить бизнес-процессы при принятии решений по займам, как минимум для ИП», – отметил Руслан Омаров.

Он уточнил, что, по данным ПКБ, кредитный портфель индивидуальных предпринимателей составляет на сегодняшний день 697 млрд тенге, и в 2019 году он снизился на 5,8%.

В Первом кредитном бюро также рассказали, что доля займов с просрочкой 90 дней в розничном портфеле в целом по системе составляет 11,3%. NPL по розничным кредитам, выданным ИП, составляет 10,3%, по бизнес-кредитам для ИП – 22%, по займам малому бизнесу – 30%, среднему бизнесу – 8,5%, крупному бизнесу – 3,3%.

Также на пресс-конференции уточнили, что 44% совокупного розничного кредитного портфеля составляют залоговые займы. Так, сумма выданных кредитов в розничном сегменте составила 5,4 трлн тенге, что на 1,5 трлн (или 37,6%) больше, чем в 2018 году.

«При этом 3,9 трлн тенге были выданы в качестве потребительских займов без залога, 460 тыс. кредитов на сумму 103 млрд тенге на кредитные карты. Также в 2019 году было оформлено 98,3 тыс. ипотечных кредитов на сумму 891 млрд и 79,4 тыс. автокредитов на сумму 290,5 млрд тенге», – рассказал Руслан Омаров.

Совокупный розничный портфель на начало 2020 года преодолел отметку в 7,4 трлн тенге. 93% этих денег выдали банки, а оставшиеся 7% МФО, онлайн-компании и другие кредиторы, добавил он.

«При этом портфель потребительских кредитов без залога составляет 4 трлн тенге, ипотека – 1,97 трлн тенге, автокредиты – 561 млрд тенге, потребительские кредиты с залогом – 698 млрд тенге и кредитные карты – 90,4 млрд тенге. Потребительские кредиты без залога и ипотека составляют 82% от общего портфеля», – подчеркнул Руслан Омаров.

Также он уточнил, что общий кредитный портфель Казахстана составил 25 трлн тенге.

«Это совокупный портфель кредитов физических и юридических лиц. Доля бизнес-кредитов составляет 74% (17,6 трлн тенге), физических 26% (7,4 трлн тенге). При этом в общем портфеле 80%, или более 20 трлн, составляет портфель банков второго уровня», – отметил Руслан Омаров.

В Первом кредитном бюро уточнили, что в Казахстане на начало 2020 года экономически активное население составляет 9,23 млн человек. При этом уже открыто 55,6 млн кредитных контрактов, из них 14,4 млн действующих.

Между тем свыше 200 компаний уже запрашивают в Первом кредитном бюро кредитные истории соискателей или уже работающих сотрудников, сообщила исполнительный директор ТОО «Первое кредитное бюро» Асем Нургалиева в беседе с корреспондентом «Капитал.kz».

«При приеме на работу в HR-департаменте уточняют, согласен ли человек предоставить информацию о своей кредитной истории. Если он дает согласие, то организация запрашивает ее в ПКБ», – рассказала она.

Асем Нургалиева уточнила, что работодатели проверяют кредитную историю, для того чтобы обеспечить кадровую безопасность.

«Информацию запрашивают не госструктуры, в основном кредитной историей своих сотрудников интересуются крупные компании: телекоммуникационные игроки, ретейлеры. Преимущественно мониторингу подвергаются лица, которые занимают или претендуют на материально ответственные позиции. Кстати, очень много охранных агентств проверяют своих охранников. Но снова уточню, не все работодатели запрашивают в ПКБ кредитные истории», – сообщила наша собеседница.

Она уточнила, что работников никто не обязывает давать согласие на предоставление информации по кредитной истории их работодателям. И работодателей также никто не обязывает делать запросы в ПКБ.

«В прошлом году был большой ажиотаж по этой теме. Многие предполагали, что мы законодательно хотим обязать работодателей интересоваться кредитной историей работников. Это миф. Просто у самих работодателей есть желание запрашивать кредитную историю своих сотрудников, потому что она говорит о многом. Ведь есть риск, что у компании, которая не знает информации об уровне «токсичности» кредитной истории сотрудника, могут возникнуть проблемы с взысканием», – считает Асем Нургалиева.

Кстати, если у сотрудника все хорошо с кредитной историей, то это может позитивно повлиять и на его восприятие руководством.

«Например, заемщики с ипотечными кредитами более ответственные, чем другие работники, потому что у них есть долгосрочные кредиты, обязательства. Иными словами, они более стабильны для работодателя. То есть кредитная история влияет не только отрицательно, но и положительно», – полагает Асем Нургалиева.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НА ПРОДАЖУ ВЫСТАВЛЕНО 100% AIR INDIA

Правительство Индии выставило на продажу 100% акций национального авиаперевозчика Air India в рамках кампании по приватизации государственных компаний. Заинтересованные лица могут представить свои предложения правительству до 17 марта, сообщается в предварительном информационном меморандуме, опубликованном Департаментом инвестиций и управления государственными активами (DIPAM). При этом правительство снизило размер долга, который должен будет взять на себя потенциальный покупатель, до 232 млрд рупий ($3,3 млрд) с 333 млрд рупий в 2018 году, когда была предпринята попытка продать 76% акций Air India. Помимо Air India, покупатель также получит принадлежащий государству 100%-ный пакет акций низкобюджетной авиакомпании Air India Express Ltd. и 50% акций Air India SATS Airport Services Pvt. Ltd., совместного предприятия Air India и сингапурской SATS Ltd., которое оказывает услуги в области наземного обслуживания и обработки грузов, следует из документа. Индийские власти пытались приватизировать Air India в течение многих лет, однако сталкивались как с внутренней оппозицией, так и с недостатком интереса частных инвесторов. В 2018 году правительство отложило планы приватизации авиаперевозчика на неопределенный срок, поскольку ни один из инвесторов не выразил интереса к покупке доли в компании. **(interfax.kz)**

БРАЗИЛИЯ ОДОБРИЛА СДЕЛКУ BOEING – EMBRAER

Бразильский регулятор одобрил сделку между Boeing и Embraer. Стратегическое партнерство американского и бразильского авиапроизводителей предполагает создание двух совместных предприятий. Boeing покупает за $4,2 млрд 80% коммерческого и сервисного подразделения Embraer. Стоимость нового предприятия, которое должно заниматься исключительно строительством гражданских самолетов, оценивается в $5,26 млрд. Также компании создадут СП для продвижения и вывода на новые рынки самолета средней дальности Embraer KC-390. Доли в этом совместном предприятии партнеры поделят почти пополам: 51% Embraer и 49% Boeing. Аналитики CADE полагают, что в результате сделки отношения между Embraer и Boeing приобретут статус стратегического партнерства. В результате, по их мнению, национальный производитель окажется в выигрыше, поскольку оставшиеся под его контролем подразделения, занимающиеся военной и бизнес-авиацией, получат возможность более тесного технологического и коммерческого сотрудничества с Boeing, также расширение портфеля Boeing позволит потеснить занявшую доминирующее положение Airbus. **(vestifinance.ru)**

BIRD КУПИТ ЕВРОПЕЙСКОГО КОНКУРЕНТА

Американский сервис проката электросамокатов Bird объявил о покупке конкурента Circ, который работает в 14 европейских странах и в ОАЭ. Сумма сделки не раскрывается. В результате сделки в Bird перейдут около 300 сотрудников европейского сервиса. Основная часть коллектива находится в Берлине. Сделка говорит о консолидации сервисов по аренде самокатов в поисках прибыльной бизнес-модели, утверждает The Verge. В начале 2019 года Bird купила другой конкурирующий сервис Scoot за $25 млн, напоминает издание. Так, компания смогла вернуться на рынок Сан-Франциско, власти которого в августе 2018 года запретили всем сервисам по прокату электросамокатов (кроме Scoot и Skip Scooters) работать на территории города. Кроме того, Bird продлит раунд финансирования серии D и увеличит общий размер инвестиций на $75 млн — до $350 млн. В октябре 2019 года компания уже привлекла $275 млн при оценке $2,5 млрд. По данным The Information, в первом квартале 2019 года чистый убыток Bird составил почти $100 млн, выручка — около $15 млн. Bird основан в 2017 году бывшим топ-менеджером Uber и Lyft Тревисом Вандерзанденом. Сервис достиг оценки в $1,4 млрд в мае 2018 года первым среди конкурентов. За все время компания привлекла около $700 млн, включая раунд финансирования серии D. **(vc.ru)**

APPLE СООБЩИЛА О РЕКОРДНОЙ ВЫРУЧКЕ

Выручка Apple в первом квартале 2020 финансового года выросла на 9% и составила $91,8 млрд. Чистая прибыль за квартал – $22,2 млрд. В пересчете на одну акцию она увеличилась на 19% — до $4,99. В обоих случаях это рекорд за всю историю компании, заявили в Apple. По оценке главы Apple Тима Кука, причиной роста дохода компании стал высокий спрос на Iphone одиннадцатой серии, носимые устройства и сервисы. Он отметил, что сегменты носимых устройств и сервисов достигли рекордных показателей по выручке за квартал. Так, выручка Apple от продаж носимых устройств и техники для умного дома выросла на 37% — до $10 млрд, сервисов — на 16%, до $12,7 млрд, iPhone — на 8%, до $56 млрд. При этом продажи iPad и Mac сократились на 12% и 3% соответственно (до $5,9 млрд и $7,2 млрд). На международные продажи Apple пришелся 61% от всей выручки за квартал. Общее число активных устройств Apple достигло 1,5 млрд, что тоже является рекордом, заявили в компании. Apple вернулась к росту продаж iPhone после того, как они упали в четвертом квартале и за весь 2019 год (на 9,5% и 14% соответственно). Одной из причин тогда называли экономический спад в Китае, повлиявший на покупательскую способность местного населения. На этом фоне выручка Apple в 2019 году снизилась на 2% (за четвертый квартал она выросла на 1,6%). **(tb.ru)**

Марокко – страна-искушение

Владимир Плошай

Страна расположена в Северной Африке, с разных сторон ее омывают Средиземное море и Атлантический океан. Марокко привлекает туристов арабской и африканской экзотикой, прекрасными пляжами Атлантики и бескрайней пустыней Сахара. Древний Фес и белоснежная Касабланка, отдых в Эс-Сувейре и Агадире, колоритнейшие базары и неповторимая кухня – все это и многое другое вы найдете, побывав здесь

Марокко – страна-искушение, восточное чудо. Государство хоть и расположено в Африке, однако не входит в Африканский союз, и полно парадоксов. Здесь все смешалось: яростный темперамент Черного континента, передовые западные технологии и вековые восточные традиции. За привычным глазу торговым центром – шумный многолюдный рынок с завораживающим запахом тысячи специй, за фасадом суперсовременного отеля – старинная мечеть, за спа-салоном – тихий изумительный пляж.

Путешественнику остается лишь внимательнее смотреть по сторонам и быть готовым к бесконечным открытиям.

Города

Страна социально и политически стабильна, в плане криминала безопасна. Столица Марокко – Рабат – город парков, широких аллей и архитектурных достопримечательностей. Здесь находятся резиденция королевской семьи, бело-голубая Медина, старинные мечети и музеи, в черте города отличный пляж на берегу Атлантического океана, О славном прошлом напоминают мавританская крепость Касба Удайя, руины мечети Якуба-аль-Мансура, недостроенная башня Хасана со стрельчатыми арками и белокаменный мавзолей Мухаммеда V.

Обязательно нужно посетить и остальные имперские города – Фес, Марракеш и Мекнес. Фес называют «африканскими Афинами»: средневековые кварталы не перестраивают сотни лет, семейные ремесла передают от отца к сыну. Вгороде два древних центра: Фес-аль-Бали с лабиринтами улиц (аж 6000) и Фес-Дждид с изящным Дворцом эмира.

Марракеш – туристический рай, здесь вы встретите тысячи торговцев сувенирами, заклинателей змей, бродячих акробатов. А чтобы отдохнуть от суеты, можно прогуляться по внесенной в Список ЮНЕСКО Медине, впечатляющим садам и паркам. А Мекнес – это «марокканский Версаль», но он значительно уютнее.

Особого внимания заслуживают не только города. Пустыня Сахара на юго-востоке Марокко – настоящая природная легенда, множество бесподобных пейзажей. Неописуемая красота в средневековом поселении Аит-Бенхадду, спрятавшемся у склона Атласких гор: немало знаменитых голливудских фильмов было тут снято.

Пляжи

Песчаные пляжи простираются вдоль всего океанского побережья Марокко, на севере можно искупаться еще и в Средиземном море. Пляжный сезон длится с конца мая до конца октября: воздух прогревается до +30 °С, вода – до +20...+25 °С. Звание главного марокканского курорта заслужил Агадир: широкая береговая линия все лето переполнена загорающими красавцами и красавицами, семьями с детьми и спортсменами всех мастей. Дно здесь пологое, инфраструктура развита на высшем уровне. Агадир – город курортный, но пляж – не единственная его достопримечательность. На высоком холме есть касба – мощное укрепление, возведенное в XVI веке, а в музее берберов собраны артефакты древнего народа: ювелирные украшения, ковры, талисманы, в парке птиц есть не только пернатые, но и обезьяны, волки, олени, газели. А рынок Эль-Ахад – крупнейший в регионе и третий по площади в Северной Африке.

Уалидия идеально подходит для семей с малышами: она расположена в безветренной лагуне с мелким дном и теплой водой. Кроме того, она знаменита своими устрицами. В Эс-Сувейре всегда ветер и волны – это суперместо для серфинга. В Танжере можно искупаться и в Средиземном море, и в океане.

Пляж «Лезгира» в окрестностях Сиди-Ифни знаменит изумительными скальными арками и закатами. Побережье городка Мулай-Буссельхам надежно защищено от ветра песчаными дюнами.

Паломничество

Почти 99% населения Марокко – мусульмане-суниты, поэтому большинство религиозных памятников в стране – исламские. Главная место паломничества – священный город Мулай-Идрис, названный в честь прямого потомка Мухаммеда, который основал здесь первое мусульманское государство. Останки правителя покоятся в мавзолее, больше всего верующих приезжают почтить его память в августе-сентябре, в дни праздника муссема. К христианам относят себя около 1% местных жителей. Действующих православных храмов в стране всего 3, старейший из них – церковь Воскресения Христова, построенная в Рабате в 1932 году.

Кухня

В Марокко широко распространены фрукты, овощи, мясо, морепродукты и, разумеется, специи. Кускус здесь правит бал, его готовят из дробленых зерен пшеницы и подают с рагу из мяса, овощей, томатной пасты и специй.

Другое национальное блюдо – тажин: тушеные с овощами и приправой баранина, ягненок, цыпленок или рыба. Вкусная популярная выпечка – имбирное печенье бушкутуш, пирожки бриуаты с разными начинками и кааб-эль-гзаль с миндальной пастой. Традиционные марокканские напитки – сладкий мятный чай: крепкий и горячий, с кардамоном. В стране производят лучшие вина в Северной Африке.

Не рекомендуется пить воду из-под крана – только бутилированную. Соки со льдом тоже стоит употреблять с большой осторожностью. В Марокко принято есть тремя пальцами правой руки, сложенными в щепоть. Не следует прикасаться к пище левой рукой. В начале обеда часто подают чашу с горячей «розовой водой» для омовения рук.

Хлеб, символ достатка, следует потреблять экономно и с достоинством. Традиционное чаепитие сопровождается определенным ритуалом – стакан наполняется не более чем на две трети, чай должен пениться, на него нужно не дуть, а глубоко вдыхать его аромат. В гостях, скорее всего, придется выпить не менее 3 стаканов чая: лишь от 4-го можно отказаться, не рискуя показаться невежливым.

Что точно нужно сделать в Марокко: увидеть Европу по ту сторону Гибралтарского пролива из Танжера; купить изящные украшения на ювелирном рынке у ворот Баб-Смарин в Фесе; искупаться в Атлантике и Средиземном море; приобрести настоящие туфли Маленького Мука. Сказочная одновременно восточная, европейская, африканская страна никого не оставит равнодушным.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Ломая устои моды, Франко Москино подчинил ее себе

Создатель бренда Moschino научил публику любить шляпы из меховых медвежат

Ксения Бондал

Бренд Moschino появился благодаря молодому и талантливому художнику из Италии – Франко Москино. Он родился 27 февраля 1950 года в городе Аббьятграссо, расположенном недалеко от Милана. Отец будущего дизайнера руководил чугунолитейным заводом, он скончался, когда Франко было 4 года. Окончив среднюю школу, 17-летний Москино поступил в престижную Академию изящных искусств Брер в Милане. Не откладывая в дальний ящик практику, Франко еще в университетские годы стал в качестве художника-иллюстратора сотрудничать с несколькими модными журналами. А когда в 1969 году он закончил обучение, занялся иллюстрацией серьезно, теперь уже профессионально сотрудничая с Gap, Linea Tessile Italiana и Harper'sBazaar. Позже на Франко обратил внимание Джанни Версаче и пригласил его в свою команду, поэтому с 1971 года Москино стал иллюстрировать рекламные кампании знаменитого дома моды. Сотрудничество продолжалось шесть лет, за это время молодой художник прославился своим провокационным стилем. Франко и Джованни расстались, поскольку Москино был слишком амбициозен для того, чтобы довольствоваться позицией иллюстратора. После ухода от Версаче он начал сотрудничать с итальянским домом моды Cadette и для него создал свою первую коллекцию одежды из меха. Это был авангард, который давал покупателю полную свободу. Работа над этой линией определила будущий стиль Франко Москино. В 1981 году, во время работы в Cadette, Франко встретился с Росселлой Джардини, и эта встреча стала одной из самых важных в его жизни. Росселла станет другом, любимой женщиной и соратницей Москино, его музой. Неуемная творческая фантазия Франко и его стремление к самостоятельности привели к тому, что он решил создать собственный бизнес, и в 1983 году появилась торговая марка Moschino. А в 1984-м творческий тандем Москино-Джардини сформировался окончательно. «Он мог начать какую-нибудь фразу, а я ее заканчивала, и наоборот. Но творчество, эскизы и выкройки – это все он. Он отлично рисовал. Я же занималась всем остальным: тканями, фурнитурой, пошивом», – скажет позже Росселла Джардини.

Франко Москино начал с повседневной одежды, причем больше всего его привлекало создание джинсовой одежды и одежды casual для женщин. Первый показ его женской коллекции состоялся в Милане в 1983 году, а в 1985-м он запустил линию одежды в стиле casual – Cheap&Chic. В 1986 году появилась первая мужская коллекция Москино, еще два года спустя – линия джинсов, затем обувь, дамское белье и вечерние платья. Каждый показ Франко Москино становился провокацией и заставлял зрителей улыбаться. Созданные им строгие женские костюмы имели вместо пуговиц теннисные мячи, зимние шляпы делались из меховых медвежат, вечерние платья украшались принтом с танцующим Микки Маусом, а вместо завязок на вечерних топах красовались золотые английские булавки. Поклонников и поклонниц бренда становилось все больше и больше. Они осаждали бутик дизайнера, чтобы

купить оригинальную вещь от Moschino. Такими же провокационными и вызывающими, как его модели, были сами дефиле. Москино мог выпустить своих моделей на подиум, развернув их спиной и заставив ходить задом наперед, а мог предложить зрителям забрасывать помидорами модели, которые им не понравятся. В 1989 году, на двадцатой Олимпиаде моды, он вообще прервал показ своей коллекции на середине, заменив его трансляцией видеоролика Fashion Blitz.

А в 1988 году в Милане открылся первый монобрендовый бутик Moschino, затем были два года перерыва, когда модельеры модного дома погрузились разработку коллекции женской одежды Stopthe Fashion System. 1992 год для компании оказался знаменательным – сама Клаудия Шиффер появилась на обложке Vogue US в наряде от Moschino. В 1994-м модный дом представил коллекция Ecuoture из экологически чистых материалов.

Франко Москино умер от рака 18 сентября 1994 года в Милане, ему было всего 43 года. Есть две другие версии: смерть от СПИДа и от сердечного приступа. После его ухода из жизни руководство компанией перешло к Росселле Джардини, которая очень тяжело перенесла потерю любимого человека. Но вместе с сотрудниками дома Moschino она решила продолжить дело Франко. Росселла возглавляла компанию на протяжении 19 лет. С 1999 года бренд является частью модной группы Aeffe. В 2005 году компания Moschino разработала наряды, которые примеряла Кайли Миноуг во время мирового тура Kylie Showgirl – The Greatest Hits Tour, а год спустя одежду для церемонии открытия зимних Олимпийских игр, состоявшихся в Турине. Также Moschino разработала шесть нарядов для Lady Gaga, которые были продемонстрированы в 2011 году в рамках ее мирового тура Born This Way. В конце 2013 года Росселла Джардини покинула пост креативного директора Moschino, и дело Франко Москино продолжил эксцентричный американский дизайнер Джереми Скотт. Он возродил интерес к поп-культуре в коллекциях прет-а-порте, использовав для их создания атрибутику McDonald's, Barbie и Disney. Любовь Джереми к неону, ярким аксессуарам и нестандартным принтам вывела бренд на совершенно новый уровень. Кэти Перри, Бейонсе, Гвинет Пэлтроу, Сиенна Миллер, Майли Сайрус, Николь Кидман, Леди Гага, Кира Найтли и многие другие стали постоянными клиентами Moschino. Неординарность и креативность моделей в образах Moschino сам Джереми объяснял так: «Girls just wanna have fun». Именно это, наверное, было и есть по сей день главным кредо Moschino.

В 2018 году финансовые показатели итальянской группы Aeffe, в которую входит Moschino, продемонстрировали взрывной рост. Чистая прибыль группы увеличилась на 46% – с 11,5 млн евро в конце 2017 года до 16,7 млн евро. Объем продаж в 2018 году вырос на 10,9%, до 346,6 млн евро.

Итоги продаж в РК ‘2019, новости рынка электрокаров и сосиски VW

Диаз Абылкасов

Авторынок Казахстана: итоги ‘2019

Детальные итоги продаж новых автомобилей официальными дилерами Казахстана за 2019 год мы еще ждем, но кое-что уже известно.

В общей сложности официальные продажи превысили 74 000 автомобилей (легковые + коммерческая техника), что на 21,5% больше, чем в 2018 году. Это успех, но все равно в 10 раз меньше объема рынка подержанных авто, который в Казахстане достигает примерно 700 тыс. машин.

Лидером рынка среди дилеров стала компания «Астана Моторс» (мультибрендовый дилер и дистрибьютор) с долей около 30% (+6% к 2018 году). Прошлый год вообще стал рекордным для этой компании, реализовавшей 21 558 авто (+48% к 2018 году). Из брендов «Астаны Моторс» рекорды продаж в 2019-м побили Hyundai (продано 14 853 авто, +70% к 2018 году) и BMW (подробности в нашем прошлом номере).

Интересно, что 70% автомобилей «Астана Моторс» продает в кредит, но только 10% из них – по госпрограмме льготного кредитования авто местной сборки.

Хорошо развивается и трейд-ин. В 2019 году компания реализовала по данной схеме 3659 авто (+62% к 2018 году). План на 2020-й –уже 6000 машин.

Цены на Hyundai алматинской сборки могут снизиться

На данный момент строительство алматинского завода Hyundai по мелкоузловой сборке автомобилей (со сваркой и окраской кузова, а также – в перспективе – кластером по производству комплектующих) идет полным ходом.

На площадке уже собрали пилотный автомобиль крупноузловым методом. А запустить мелкоузловую сборку планируют осенью этого года.

В итоге цены на Hyundai казахстанской сборки должны снизиться на 3-4%. В планах – углубление локализации производства до 51%, что позволит экспортировать машины на рынки дальнего зарубежья.

Пока же казахстанский дистрибьютор Hyundai начал осваивать рынок соседнего Узбекистана: в 2019 году там уже продано 244 автомобиля, но на этот год запланирована совсем другая цифра – 3500 авто!

Дорогая Tesla

Компания Tesla стала первым автопроизводителем в США, ее рыночная капитализация превысила $100 млрд. После роста цен акций в 20-х числах января почти на 5% (до $574 за штуку) капитализация производителя электромобилей достигла $103,34 млрд.

TESLA MOTORS

Еще в начале января капитализация Tesla превысила капитализации «традиционных» американских автогигантов General Motors и Ford вместе взятые. При этом и GM, и Ford в 2019 году продали свыше 2 млн машин только на рынке США, в то время как Tesla реализовала лишь 367,5 тыс. электромобилей по всему миру.

Mercedes EQC: неудачный старт

По сообщению Reuters, концерн Daimler вдвое уменьшил планируемый объем производства электрических кроссоверов Mercedes-Benz EQC на этот год – с 60 до 30 тыс. единиц. А в 2019 году было выпущено лишь7 тыс. таких машин вместо запланированных 25 тыс.

Виновником назван корейский производитель тяговых аккумуляторов LG Chem, который не отгружает батареи в необходимом количестве.

При этом в октябре 2019 года Mercedes отозвал партию EQC из-за дефекта, который мог заблокировать трансмиссию. В итоге продажи первого серийного электрокара марки идут далеко не лучшим образом.

Впрочем, из-за нехватки батарей пострадал и ряд других автопроизводителей, вышедших на рынок электромобилей. В частности, аккумуляторов не хватает для Audi e-tron и Hyundai Ioniq Electric.

Электрификация Uber

Компании Uber и Nissan объявили совместную акцию в Лондоне. Покупателям электромобилей Nissan Leaf, которые подключены к сети Uber для перевозки пассажиров, будет предоставлена скидка – в среднем 4500 фунтов стерлингов. Итоговый размер скидки зависит от километража, накопленного покупателем в приложении Uber.

В Англии Nissan Leaf локального производства стоит от 26350 фунтов. В рамках акции будет реализовано 2000 машин. По плану Uber, к 2025 году все 45 тыс. подключенных к системе лондонских водителей должны перейти на электромобили.

Рынок электромобилей в России: итоги ‘2019

По данным агентства «Автостат», в 2019 году продажи новых электромобилей в России выросли в два с половиной раза: реализовано 353 машины против 144 единиц в 2018-м.

Самыми популярными электрокарами стали хэтчбек гольф-класса Nissan Leaf и премиальный кроссовер Jaguar I-Pace: они разошлись тиражом 131 экземпляр, причем 30 Nissan купил «Яндекс» для каршеринга. Остальные проданные электромобили – Tesla Model X (46 единиц), Tesla Model 3 (22) и Tesla Model S (13), Renault Twizy (5), Peugeot Ion (3) и Hyundai Ioniq Electric (2).

Основной спрос на «электрички» сосредоточен в Москве: 115 единиц.

Volkswagen, производитель сосисок

Наиболее популярным товаром под маркой Volkswagen в 2019 году стали… нет, не автомобили, а фирменные сосиски! Их выпущено более 6,8 млн штук, тогда как автомобилей всех брендов концерна VW за год произведено 6,2 млн экземпляров.

Volkswagen начал производство сосисок Currywurst на отдельной фабрике в Вольфсбурге еще в 1973 году. Причем у них даже есть каталожный номер – 199 398 500. В основном эти сосиски предназначены для корпоративных столовых и магазинов, но поступают и в свободную продажу на некоторых европейских рынках.

Авто на номерах ЕАЭС в РК: регистрация на год

24 января на расширенном заседании правительства президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил обеспечить временную регистрацию автомобилей, ввезённых казахстанцами из стран ЕАЭС (Армении, Кыргызстана и России) для личного пользования, которая будет действовать до 1 марта 2021 года.

«Сегодня в Казахстане проблема с авто, ввезенными из стран ЕАЭС, которые своевременно не поставлены на регистрационный учет. К примеру, в России и Кыргызстане наши граждане приобретают автомашины по доверенности, фактически являясь владельцами. Они эксплуатируют их в Казахстане без постановки на учет. В Армении же наши граждане, нарушая законодательство Казахстана, оформляют техпаспорта. Большинство ввезенных в страну таких авто не ставится на учет. Таких авто десятки тысяч», – сказал Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании Правительства РК.

«Для разрешения проблемы правительству в месячный срок в разовом порядке обеспечить временную регистрацию авто, ввезенных по состоянию на 1 февраля 2020 года гражданами Казахстана из ЕАЭС для личного пользования. Регистрация будет действовать до 1 марта 2021 года. Такие авто должны соответствовать требованиям техрегламента. При этом граждане должны уплатить регистрационный сбор и госпошлину. Временная регистрация должна осуществляться без права отчуждения и передачи в пользование и распоряжение другим лицам. До 1 марта 2021 года автовладельцы должны уплатить таможенные пошлины и утилизационный сбор с постановкой автомобиля на постоянный учет, либо вывезти его из страны, либо осуществить иное, не запрещенное законодательством действие», – добавил президент.

После временной регистрации автомобили, ввезенные в Казахстан из стран ЕАЭС, получат желтые номера с кодом 18, сообщил первый заместитель министра внутренних дел Марат Кожаев на брифинге в СЦК.

«Желтыми номерами и 18-м регионом мы хотим выделить эти авто из общей массы автомобилей, чтобы мы визуально контролировали, плюс учет. Учет транспортного средства проще определить по госномерам определенной серии. Это нам позволит упростить учет и контроль», – отметил Марат Кожаев.

«Прежде чем принять решение о регистрации, они (автовладельцы. – Прим. авт.) должны соизмерить свои возможности. Принять решение, если они готовы узаконить авто на территории РК, то они могут воспользоваться отсрочкой. Мы зарегистрируем на законном основании – выдадим желтые номера с 18-м регионом. А в течение года они должны будут реализовать все обязательства перед государством. После этого они произведут замену госномеров на стандартные. Все это делается в спецЦОНе», – сказал первый заместитель министра внутренних дел РК.

Также он добавил, что если через год гражданин не сможет выполнить обязательства по регистрации, то он вправе получить старые номера и вывезти машину из страны. Но по территории Казахстана после 1 марта 2021 года такие авто ездить не смогут.

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 29.01.2020 г. Заказ N 25014.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04