ИНТРИГА Стр.7

Что мешает регистрации медизделий по правилам ЕАЭС

АКЦЕНТ Стр.8

Как карантин повлиял на цифровую безопасность компаний

МНЕНИЕ Стр.2

Расул Рысмамбетов, независимый финансовый консультант

КАПИТАЛ

№23 (714)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 13 АВГУСТА, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Есть ли перспективы роста судебного финансирования — страница 4

Как работают птицефабрики в период карантина — страница 9

Нововведения в единых сертификатах ЕАЭС — страница 7

Почему может подорожать сырье для упаковки — страница 9

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 3 сентября

Мы в сети

kapital.kz

Время достижения максимальной эффективности

Управляющий партнер KPMG в РК и ЦА Сакен Жумашев об онлайн-режиме в условиях пандемии и экосистеме рабочего места будущего

Меруерт Сарсенова

«Любое негативное воздействие на нашу жизнь и на экономику страны можно назвать риском, у которого есть два параметра: вероятность возникновения и потенциальный ущерб. Если говорить про риск пандемии, то вероятность его возникновения была минимальной, а вот сумма ущерба существенной, что в принципе сейчас мы с вами и наблюдаем», – отмечает управляющий партнер KPMG в Казахстане и Центральной Азии Сакен Жумашев.

В интервью корреспонденту «Капитал.kz» он рассказал о том, какой сектор в этих условиях оказался наиболее уязвимым, насколько казахстанские компании были готовы к удаленной работе, а также какую долю «неэффективных» сотрудников выявил дистанционный режим.

– Сакен, расскажите об основных проблемах, с которыми столкнулись казахстанские компании во время пандемии. Насколько участники рынка были готовы к удаленной работе?

– Можно сказать, что сейчас экономическая модель каждого государства сломалась и произошла встряска всего мирового устоя. Для Казахстана, по прогнозам ЕБРР, снижение ВВП составит -3% в 2020 году.

С самого начала пандемии для многих субъектов экономики в одночасье закрылись все двери. Произошел разрыв стандартных методов ведения бизнеса с клиентами, поставщиками, а также с третьими сторонами, такими как банки, потенциальные инвесторы и т.д.

Пандемия полностью всколыхнула устоявшиеся процессы, к которым привык человек. По факту, она еще показала и низкий уровень готовности наших специалистов к использованию продвинутых цифровых технологий. Понятно, что в Казахстане много профессионалов, способных с легкостью оперировать различными программами и оборудованием, однако общая масса людей была все-таки не подготовлена, либо частично подготовлена к работе в режиме онлайн. Это мы можем видеть на примере таких сфер, как образование, здравоохранение и некоторых компаний из корпоративного сектора. Предприятия, которые до развития ситуации с коронакризисом вкладывали ресурсы в IT-инфраструктуру и цифровую грамотность своих работников, были менее уязвимы и более приспособлены к новым реалиям. В то время как компании, продолжавшие оперировать «по старинке», сегодня проходят жесткое испытание, пытаясь залатать «дыры» и обучить команду во время экономического шторма под названием COVID-19.

– Какой сектор оказался особенно уязвимым в контексте цифровизации?

– Каждый сектор экономики Казахстана пострадал по-своему. Кто-то уже сейчас подсчитывает убытки и пытается встать с колен, кто-то только начинает ощущать на себе последствия коронавируса. Пока еще рано проводить красную линию и выделять какие-то компании из общей массы, все может очень сильно поменяться. При всем этом такое понятие, как уровень цифровизации все-таки можно оценить уже сейчас. В Казахстане есть ряд компаний, которые выделяли до кризиса финансирование на цифровизацию, и когда гром грянул, то у них по факту уже имелись передовые инструменты коммуникации и защищенные каналы связи.

Если поделить все компании на стандартные категории: крупный, малый и средний бизнес, то можно сказать, что уровень готовности был у всех разный, но такая группа как микробизнес продемонстрировала наибольшую готовность к адаптации к внешним условиям. Понятно, что у крупного и среднего бизнеса было больше средств и возможностей заранее реализовывать различные проекты, направленные на цифровизацию, как результат, у многих частных компаний и у субъектов квазигосударственного сектора переход на новые рельсы не составил особого труда.

Говоря об МСБ, можно сказать, что это самая пострадавшая категория, где, к слову, доля занятых составляет 3,3 млн граждан РК. К сожалению, в этой категории мы наблюдали закрытие компаний уже сегодня, и скорее всего ситуация не поменяется. Из позитивного можно отметить, что казахстанский МСБ продемонстрировал максимальный уровень креатива по переводу своих бизнес-моделей в онлайн-формат по отношению к другим категориям. Это и онлайн-торговля, и доставка еды на дом, и открытие ресторанами и кафе уютных «летников» за пару дней, и использование различных платформ для продвижения своих услуг и товаров. У нас в Казахстане много талантливых предпринимателей и это радует, потому что пандемия пройдет, и такие люди быстрее всех восстановят экономическую активность.

– Насколько в целом упала эффективность бизнеса после введения дистанционного режима работы?

– Ситуация показала, что некоторые типы бизнесов, несмотря на проблемы с цифровыми решениями, все равно отмечали рост с точки зрения прибыли и операционных показателей. Другие – напротив, даже имея передовые технологии, фиксировали нулевой спрос на их товары или услуги. Все, конечно, очень сильно завязано на бизнес-модели – в некоторых секторах просто невозможно работать удаленно. Банальный пример – парикмахерские: каким бы креативным и виртуозным ни был парикмахер, но удаленно подстригать людей он не сможет.

Между тем в Казахстане всегда остро стояла проблема низкой производительности труда (в среднем ниже, чем по миру). Это происходит, во-первых, потому что на многих предприятиях в РК до сих пор используется устаревшее оборудование, во-вторых, человеческий капитал у нас обладает недостаточно высокой квалификацией в отличие от таких стран как Южная Корея, Япония, Германия.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$6,3 млрд

на такую сумму увеличились золотовалютные резервы РК за 7 месяцев этого года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Асель Нурахметова,

генеральный директор Центра зеленых финансов МФЦА

Подробнее [Стр.3]

Цитата номера

«В рамках карантина нет необходимости полностью запрещать предпринимателям работать, их нужно просто регулировать»,

– Азат Перуашев, лидер фракции «Ак жол»

Подробнее [Стр.8]

История бренда

Pringles: все началось с печенья, а дошло до роботизированного кресла

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЦБАНК НАПРАВИТ ИЗБЫТОЧНУЮ ЛИКВИДНОСТЬ В ЭКОНОМИКУ

Одним из приоритетов работы Национального банка является перенаправление избыточной ликвидности на нужды экономики. Для этого с прошлого года Нацбанком совместно с министерством финансов ведется активная работа по увеличению предложения ГЦБ в среднесрочном сегменте при сокращении количества выпусков долгосрочных бумаг. Об этом рассказал председатель Нацбанка Ерболат Досаев. «В результате скоординированной работы постепенно происходит перебалансировка ликвидности с краткосрочных нот Нацбанка в государственные бумаги Минфина. С мая Минфин начал выпускать краткосрочные ГЦБ со сроком до 3 лет. В свою очередь Национальный банк с июля приостановил выпуск нот со сроком 1 год, что стимулирует интерес инвесторов к приобретению соответствующих ГЦБ Минфина», – заявил Ерболат Досаев. В результате за июль объем краткосрочных нот Нацбанка снизился на 13,5%, до 2,8 трлн тенге (на конец июня – 3,3 трлн тенге). По сравнению с максимальным значением на 21 февраля (4,2 трлн тенге) снижение составило 31,6%, с начала года – на 16,9%. «Одновременно происходит увеличение объемов выпуска облигаций Минфина: объем госбумаг в обращении с начала года увеличился на 19,9%, с 8,2 трлн тенге до 9,8 трлн тенге. По предложению Нацбанка, министерство финансов обновило план выпуска госбумаг с наиболее востребованными сроками погашения от 1 до 3 лет на сумму 1 трлн тенге», – отметил Ерболат Досаев.

ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ ПЕРЕНЕСЛИ

Перепись населения Казахстана из-за пандемии отсрочена на год и пройдет в октябре 2021 года, сообщила пресс-служба министерства нацэкономики. «Согласно постановлению Правительства Республики Казахстан от 19 июня 2019 года N419 «О проведении национальной переписи населения Республики Казахстан в 2020 году», провести национальную перепись населения планировалось с 1 по 30 октября 2020 года. В связи со сложившейся ситуацией по распространению коронавирусной инфекции и вводимых ограничительных карантинных мер в стране принято решение о переносе национальной переписи населения на октябрь 2021 года», – говорится в сообщении министерства. В пресс-службе отметили, что методы проведения национальной переписи населения остаются без изменений, то есть с 1 по 15 октября проводится интернет-опрос на специализированном сайте sanaq.gov.kz, параллельно с 1 по 30 октября будет проходить сплошной опрос населения для сбора сведений интервьюерами, с регистрацией ответов в планшетах. В Казахстане национальная перепись населения проводится раз в 10 лет. Последняя кампания проходила в 2009 году, следующая должна была состояться в 2019-м. Однако с учетом ряда организационных моментов, связанных с подготовкой и проведением переписи, было принято решение провести ее в 2020 году. На эти цели из бюджета планируется затратить 8,2 млрд тенге. К проведению переписи привлекут 32,5 тыс. человек.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АДИЛЬ МУХАМЕДЖАНОВ
+ избран заместителем председателя правления Казахстанской фондовой биржи (KASE)

АРМАН ЖЕТПИСБАЙ
+ назначен первым заместителем акима Туркестанской области

ДЕНИС СЕРЕДЕНКО
+ избран заместителем председателя правления АО «First Heartland Jysan Bank»

ЖАННА КАЗЖАНОВА
+ назначена председателем правления НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов» (IGTIC)

ИДЕЛЬ САБИТОВ
− досрочно прекратил полномочия заместителя председателя правления Казахстанской фондовой биржи (KASE)

КУАТ ЖОЛДЫБЕКОВ
+ избран членом совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

САТКАН ЕСЕНГАЛИЕВ
+ назначен руководителем управления образования Атырауской области

Время достижения максимальной эффективности

[Начало на стр. 1]

Как результат, из-за пандемии производительность на многих предприятиях упала в разы. И сейчас многие руководители ломают голову над основным вопросом – как повысить эффективность и наладить новые каналы связи с поставщиками и клиентами. Еще бы я отметил, что для нас как для страны, которая постоянно пытается войти по показателям в мировую тридцатку, пандемия указала как раз на то, что нам нужно разобраться с базовыми вещами и накопившимися проблемами. Кроме того, сейчас самое время задуматься над тем, что удаленная работа – и есть один из форматов работы будущего. А значит – каждая компания должна поднимать вопрос о том, как повышать производительность труда своих работников в режиме онлайн, при этом не забывая о ценностях, которые она создает для своих клиентов и общества.

– Замечаете ли вы, что отечественные компании уже начали перестраивать свои бизнес-модели с упором на цифровизацию?

– Именно так то что многие говорят, что в карантин компании активно занимаются цифровизацией, я так не считаю. Скорее – сейчас они осуществляют анализ различных программных продуктов и бизнес-идей. Пока многие компании находятся на этапе переговоров, так как все боятся тратить деньги и вязываться в новые проекты. А тем более, как мы с вами знаем, цифровизация – это долго и дорого, ей нужно заниматься постоянно, это не разовый проект. На мой взгляд, большинство компаний будут пребывать в режиме on hold, ожидая завершения карантина. Как только ситуация со второй волной коронавируса прояснится, можно предполагать, что многие компании запустят свои цифровые инициативы.

Хотел подчеркнуть, что в контексте цифровизации я имел в виду нововведения, а не просто покупку ноутбуков и настройку VPN-канала для организации удаленной работы. Это базовые цифровые инициативы и они жизненно необходимы, поэтому такие усилия точно нельзя назвать инновационными и прорывными.

– Есть ли вероятность, что в будущем удаленная работа приведет к сокращению штатных сотрудников и к пересмотру организационной структуры?

– Безусловно. Если говорить цифрами, то 300 тыс. субъектов предпринимательства приостановили свою деятельность и свыше 1,6 млн человек были отправлены в отпуск без содержания за последние 5 месяцев. Сегодня мы уже замечаем, что удаленная работа позволяет определить тех сотрудников, которые в принципе не приносят большой ценности для работодателя. Соответственно, с этими людьми компании уже начали прощаться. К сожалению, имеют место и кейсы, когда сотрудник приносит колоссальную пользу, но работодатель не может позволить себе содержание большого штата.

С учетом коронавируса и текущей экономической ситуацией, я думаю, что эта тенденция продолжится – количество рабочих мест будет неизбежно сокращаться. И не только потому, что карантинные меры лишили или лишают кого-то работы, просто большинство компаний наконец смогли увидеть, что у них в штате имеется избыточное количество «неэффективных» сотрудников. И это необязательно говорит о низкой квалификации сотрудника, возможно, сама компания в былые времена могла позволить себе иметь 10 водителей, 10 заместителей и 10 завхозов, но теперь наступило время достижения максимальной эффективности, чтобы как-то оставаться на плаву.

– По вашей оценке, сколько таких «неэффективных» сотрудников выявил дистанционный режим, если говорить о процентном соотношении к общей численности?

– В целом по рынку, я бы сказал, где-то от 5-30% в зависимости от индустрии и вида деятельности той или иной организации. Именно поэтому я уже неоднократно призывал наших граждан не терять попросту свободные часы, а постоянно самосовершенствоваться, тем самым повышая ценность своего индивидуального человеческого капитала. Тем более сейчас, когда для этого появилось и время, и много дополнительных возможностей. Ждать, что компания станет заниматься твоим образованием – не вариант. Надо брать инициативу в свои руки: изучать все новое по своей специальности, пройти онлайн-курсы от ведущих университетов мира, начать или продолжить изучение иностранного языка и т.д.

– Хотелось бы от вас услышать, из каких компонентов все-таки должна состоять экосистема рабочего места будущего?

– Экосистема рабочего места будущего будет базироваться на трех основных аспектах. Первый – это, конечно, сам работник, обладающий необходимыми навыками, знаниями и качествами. Второй – правильно организованное рабочее место либо в офисе, либо дома. Третий – это сама работа, которая предполагает наличие необходимых цифровых инструментов и правил, как ими пользоваться для того, чтобы достичь наилучших результатов. Чтобы эти три составляющие находились в равновесии и нормально функционировали, необходимо учесть такие важные моменты, как удобное пространство (дизайн помещения), средства коммуникации – связь (интернет, телефония), различные программы и приложения, которые должны быть установлены на портативном устройстве (желательно, чтобы они работали в облачных решениях), IT– поддержка. Также рабочее место будущего предполагает, что у сотрудника должно складываться четкое представление о том, в какой период времени он осуществляет свою деятельность, а в какой – отдыхает. Другими словами, сотрудник сам будет учиться находить баланс между личной жизнью и работой. Все должно быть эффективно, понятно и результативно.

Выплата дивидендов БВУ – хороший сигнал для рынка?

Финансовый эксперт Расул Рысмамбетов поделился своим мнением о состоянии банковского сектора

Меруерт Сарсенова

Исходя из последней отчетности, опубликованной Национальным банком РК, совокупная чистая прибыль банковского сектора за первые шесть месяцев этого года оказалась почти в 2 раза выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Это говорит о том, что несмотря на ситуацию, вызванную коронавирусом, банки продолжают активно кредитовать экономику, наращивать депозитную базу и соответственно сохранять высокий уровень ликвидности.

Вероятно, что такая обнадеживающая «картина» подвигла некоторые крупные БВУ даже принять решение о выплате дивидендов своим акционерам. Насколько такой шаг является целесообразным в нынешних условиях? Какие системные улучшения произошли в работе банков за этот период? И способны ли новые цифровые решения минимизировать последствия кризиса? Об этом и многом другом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал независимый финансовый эксперт Расул Рысмамбетов.

– Как известно, после AQR регулятор пришел к выводу, что банковская система стабилизировалась и готова к новым вызовам. Однако тогда никто не предполагал, чем обернется для экономики Казахстана ситуация, вызванная коронавирусом. Расул, в этой связи, как вы можете охарактеризовать текущее состояние банковского сектора?

– Когда в марте только ввели карантин и делались прогнозы по его продлению до лета, я высказывал мнение, что казахстанские банки в целом могут сильно пострадать от карантинных мер и пандемии. Однако отчетность по банковской системе на 1 июля 2020 года характеризует неплохие показатели у БВУ даже для обычного периода. Например, рост активов до 28,6 трлн тенге.

В свою очередь AQR была проведена как раз вовремя и достаточно требовательно. Уже в январе 2020 года международные наблюдатели могли увидеть сложившуюся ситуацию, а главное – сами банки поняли перспективы всей системы. Особенно это было важно, на мой взгляд, во время начавшегося политического транзита. Вместе с тем проверка вскрыла и проблемы, которые путем переговоров Нацбанка с руководителями БВУ, надеюсь, были решены. Еще в декабре 2019 года стороны договорились об исправлении ошибок.

И теперь, несмотря на затяжной кризис в экономике Казахстана, банки продолжают находить заемщиков и ниши.

Отдельно я бы выделил лизинг и улучшение работы онлайн-систем. Отмечу, что уже несколько лет банкиры говорят о необходимости запуска новых цифровых продуктов. Поэтому в какой-то мере нашим банкам повезло с тем, что у них были планы по развитию дистанционных услуг. Плюс ко всему многие программные продукты на мировом рынке уже достаточно подешевели и исправили ранние ошибки.

У меня есть определенный опыт работы в банковской сфере, и я точно знаю, что нередко инновации сдерживаются не столько самими фининститутами, сколько клиентами, которые выбирают удобные для себя каналы обслуживания.

Таким образом карантин подтолкнул к созданию и улучшению экосистемы, цифровой инфраструктуры и заставил банки конкурировать еще жестче. При этом, говоря о клиентах БВУ, я бы отметил, что это коснулось не только физлиц, но и бизнеса, которому тоже пришлось идти в цифру.

Понятно, что пандемия замедлила прирост кредитного портфеля банков, потому что немало людей в Казахстане лишились заработка, отдельные предприятия закрылись, другие значительно сократили закуп как у местных, так и у иностранных партнеров. Тем временем спрос на кредиты банков в корпоративном секторе невозможно отменить, поэтому он будет отложен на удобный период, может быть, уже на эту осень, когда компании смогут пересмотреть планы развития и пойти за новым финансированием.

Что касается проблемных займов, если исходить из отчетности банков, то на 1 июля сумма NPL 90+ сложилась в размере 1,3 трлн тенге, по сравнению с 1 января 2020-го ее рост составил 149 млрд тенге. Тем не менее я все-таки ожидал большего увеличения неработающих кредитов. Думаю, что ситуация с просрочкой будет понятна ближе к сентябрю. Ведь известно, что в марте-мае бизнес в Казахстане, так сказать, «терпел», затем в мае-июне пытался набрать обороты, а сейчас снова простаивает.

– Какие системные улучшения в банковском регулировании и работе самих банков вы бы отметили?

– Крупной стратегической мерой было выведение банковского надзора в отдельный орган в 2020 году. Насколько я вижу, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) сейчас на этапе становления. За время нахождения надзора в Нацбанке все же люди подзабыли, что такое быть отдельным органом, как выстраивать коммуникации.

Уже в ноябре-декабре 2019 года, под занавес AQR, банки глубоко осознали, что нарушения никто не потерпит. Да и многие видят, что у государства не бездонные карманы и помогать деньгами оно больше не будет.

То есть если ипотечный кризис был детской болезнью, то коронакризис застал наши элиты уже взрослыми на этапе их смены. Никому из банков не хочется стать ярким примером, на котором регулятор и политическое руководство захотят показать свою принципиальность и жесткость. Вот почему и АРРФР, и БВУ должны хорошо взаимодействовать друг с другом.

– Несмотря на то что банковский сектор выступил неким буфером для экономики, его качественные показатели превосходят большинство отраслей за первое полугодие.

– Банки и финансовые потоки, которые они регулируют – кровеносная система экономики. Если сравнить государство с человеком, то экономика сейчас лежит без движения, однако сердце и сосуды должны активно работать, чтобы поддержать организм в сознании.

Помимо этого, государство выделяло средства гражданам, а карантинные меры заставили людей пойти в онлайн-платежи и заказы. Бизнес также начал стараться больше продавать дистанционно. Естественно, что бенефициаром онлайн-экономики выступили БВУ, готовые к такой ситуации.

– Мы знаем, что некоторые банки выплатили дивиденды своим акционерам. Насколько это целесообразно в этот непростой период?

– Первая десятка банков показала за 1-е полугодие хорошие финансовые результаты – превышение доходов над расходами более чем на 300 млрд тенге. Лидерами стали Halyk Bank, Kaspi Bank, Сбербанк и ForteBank. Первые два из перечисленных особенно отличились, показав прибыль в размере 144,8 млрд тенге и 108 млрд тенге соответственно.

Более того, за этот период у них наблюдался рост портфелей, конечно, не такими темпами, как в прошлом году, но на это были очевидные причины.

Действительно, некоторые банки даже выплатили дивиденды, в их числе Forte Bank, Jysan Bank и Halyk Bank.

Думаю, что если другие БВУ первой десятки также захотят это сделать, то в каком-то смысле это будет хорошим сигналом для рынка, инвесторов и вкладчиков – значит банк способен зарабатывать деньги в текущей ситуации и приносить прибыль акционерам.

– Способны ли новые банковские цифровые решения помочь минимизировать последствия кризиса?

– Я верю, что цифровые решения смогут на 99% заменить личный опыт посещения банков. Однако преодоление кризиса больше касается экономики Казахстана, ее структуры и состояния регионов.

Сейчас немало людей задаются вопросом – нужно ли Казахстану столько финансовых институтов? Думаю, дальнейшая цифровизация постепенно вымоет из системы еще несколько БВУ.

Я приятно удивлен, что в период карантина многие банки нашли средства и силы на обновление своих IT-структур и проектов, в том числе для полного онлайн-обслуживания юридических лиц.

Что касается последующей работы в текущих экономических реалиях – то цифровые решения являются лишь отражением стратегии банка. Крупные банки должны активно вкладываться, чтобы сохранить клиентов, а небольшие – расширять клиентскую базу с минимальными инфраструктурными затратами.

Зеленые бонды для зеленого бизнеса

Мариям Бижикеева

Простимулировать микро-, малый и средний бизнес, занимающийся зелеными проектами, призваны регистрация и выпуск зеленых купонных облигаций на Бирже МФЦА. Листинг, анонсированный в начале недели, по мнению генерального директора Центра зеленых финансов МФЦА Асель Нурахметовой, стал серьезным шагом на пути к данной цели.
О том, как событие повлияло на развитие зеленых финансов в Казахстане и на каких условиях происходило размещение, глава центра рассказала в интервью корреспонденту «Капитал.kz»

– Асель, какие были условия размещения зеленых купонных облигаций на Бирже МФЦА?

– Размещение купонных облигаций осуществил Фонд развития предпринимательства «Даму» в рамках соглашения с Программой развития ООН по снижению рисков инвестирования в возобновляемые источники энергии. Общая сумма листинга составила 200 млн тенге со сроком обращения три года. Хочу подчеркнуть, что размещение – очень важное событие, потому что является первым листингом именно зеленых облигаций за всю историю Казахстана.

– Какую роль в нем сыграл Центр зеленых финансов МФЦА?

– Центр зеленых финансов МФЦА оказал полное сопровождение проекту и предоставил внешний обзор для выпуска.
Все привлеченные средства будут размещены в коммерческих банках и микрофинансовых организациях для кредитования предпринимателей, которые занимаются маломасштабными инвестиционными проектами возобновляемых источников энергии. Часть купонной ставки ФРП «Даму» в размере до 12% включительно будет субсидироваться Программой развития ООН. Также ПРООН оказает «Даму» техническую поддержку при отборе инвестиционных проектов. Таким образом, благодаря этому листингу новый стимул для развития получит частный бизнес, который занимается зелеными проектами.

– Какие услуги Центр зеленых финансов оказывает, чем может помочь?

– Центр зеленых финансов МФЦА – это своего рода ЦОН для потенциальных эмитентов, инвесторов и в целом игроков рынка. Он помогает компаниям выпустить зеленые облигации на Бирже МФЦА. Основные задачи – консультирование по стратегическим вопросам развития зеленых финансов и продвижения МФЦА в качестве регионального хаба зеленых финансов в Центральной Азии и Восточной Европе. Также центр оказывает первую помощь потенциальным эмитентам, инвесторам и игрокам рынка по вопросу подготовки к выпуску зеленых облигаций на Бирже МФЦА. Особо хочу отметить, что центр даже покрывает расходы эмитентов, связанные с предоставлением обязательного внешнего обзора зеленых облигаций.

– Существует ли в настоящий момент регуляторная база в сфере зеленых финансов в стране?

– Одним из столпов развития зеленых финансов, конечно, является формирование нормативно-правовой базы. И в этом вопросе миссию новатора взял на себя МФЦА. Еще в 2017 году в рамках совместного проекта МФЦА и Европейского банка реконструкции и развития был разработан проект Концепции развития зеленой финансовой системы в Казахстане через площадку центра. В своей юрисдикции МФЦА вправе внедрять нормы, которые отличаются от применяемых на национальном уровне, и тестировать разработанные правила на начальном этапе до их последующего применения по всей стране.

МФЦА также принял Стратегию регионального лидерства в области зеленых финансов. Разработаны схема и правила выпуска зеленых облигаций, основанные на международных стандартах, включая соответствующие инструменты их стимулирования. Сейчас мы сфокусированы на принятии правил по раскрытию информации об экологических рисках и эффектах, а также разработке более широкой линейки устойчивых финансовых инструментов.

При этом следует учитывать, что регуляторные меры преодоления барьеров к мобилизации частного капитала должны быть комплексными на общегосударственном уровне. Особенно это касается банковского сектора, который на текущем этапе недостаточно широко представлен среди участников МФЦА, а потому именно роль правительства страны, финансового регулятора и институтов развития будет по объективным причинам ключевой для стимулирования зеленого кредитования в Казахстане.

Шаги в направлении законодательной гармонизации в сфере зеленого финансирования и экономического стимулирования зеленых инвестиций предусматриваются в рамках рассматриваемого в настоящий момент проекта нового Экологического кодекса РК. Система экологического регулирования, заложенная в проекте, направлена на формирование спроса на зеленые финансы, закрепление эффективных стимулов и правильных сигналов рынку.

– Каковы масштабы зеленого кредитования в Казахстане в настоящий момент? Какую роль играют банки второго уровня и финансовый регулятор в развитии зеленых финансов?

– На сегодня отечественный банковский сектор играет ограниченную роль в развитии зеленой экономики. В основном зеленые проекты реализуются в рамках банковского кредитования при условии субсидирования процентной ставки. Основные институты, которые предоставляют кредитные линии и финансирование новым проектам в тенге под достаточно невысокие проценты, – это многосторонние банки развития, такие как Европейский банк реконструкции и развития, Всемирный банк, Евразийский банк развития, Азиатский банк развития, Банк развития Казахстана.

– Что нужно Казахстану, чтобы ускорить движение в сторону зеленой трансформации?

– В целом механизмы финансовой поддержки должны принять институционализированный и более комплексный по охвату секторов и инструментов характер. В среднесрочной перспективе одной из задач МФЦА должно быть максимальное содействие выпуску зеленых облигаций банками. Китайские банки, к примеру, внесли значительный вклад в увеличение объема выпуска зеленых облигаций после решения правительства о создании зеленой финансовой системы и внедрения госбанком Китая правил по зеленым облигациям в 2015 году. Сейчас китайские банки представляют более 50% от общего объема выпуска зеленых облигаций банками в мире и около 40% банков-эмитентов зеленых облигаций. До внедрения этой политики в выпуске финансовых облигаций в Китае доминировали банки развития. Казахстанские банки могут играть столь же важную роль в мобилизации зеленого рынка облигаций и развитии зеленого кредитования.

В международной практике развитие зеленого банкинга начинается с добровольного, инициированного самим банковским сектором, либо обязательного внедрения управления экологическими рисками, а также разработки зеленых кредитных продуктов. Риск-менеджмент, в частности, предполагает включение банком экологических и социальных рисков в кредитный анализ во избежание или смягчение финансовых потерь, репутационного риска или ущерба окружающей среде и людям в связи с финансированием проектов.

С начала года международные резервы Казахстана выросли на 21,8%

Анна Видянова

Если на 1 января 2020 года золотовалютные резервы Казахстана оценивались в $29 млрд, то на 1 августа они достигли $35,3 млрд. Таковы данные Национального банка РК.

В структуре международных резервов превалирует золото. Его доля составляет 67,7%. С начала года доля монетарного золота увеличилась на 26,4% и достигла $23,8 млрд.

Получается, что в целом рост международных резервов произошел за счет операций по покупке золота, а также увеличения его цены на мировых рынках. В 2020 году котировки на золото стремительно шли вверх. С начала года цены на этот драгметалл увеличились на 24,9%. По данным Finam.ru, если в начале года золото торговалось по $1520 за тройскую унцию, то 12 августа оно стоило уже $1898,8 за унцию.

Кстати, по данным Всемирного золотого совета по состоянию на июнь 2020 года, в топ-3 стран по запасам золота входят США (8 133,5 тонн), Германия (3363,6 тонн) и Италия (2451,8 тонн).

Казахстан находится на 15-й строчке в рэнкинге стран по объему золотых резервов. Далее следуют Узбекистан, Саудовская Аравия и Великобритания.

Для сравнения: Россия занимает пятую строчку по запасам золота, Беларусь – 46-ю. Запасы золота в нашей стране исчисляются 377 тоннами, в России этот показатель в шесть раз больше: 2298 тонн. В Республике Беларусь золотой запас едва превышает 49,5 тонны.

Доля активов в свободно конвертируемой валюте (СКВ) в международных резервах Казахстана с начала года снизилась с 34,8% до 32,3%.

На 1 августа 2020 года активы в СКВ составили $11,4 млрд.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ ВЫРОСЛИ НА 0,4%

Объемы кредитования экономики с начала года увеличились на 0,4%, до 13,9 трлн тенге на конец июня 2020 года в результате роста долгосрочных кредитов. Краткосрочные кредиты выросли незначительно – на 9,8 млрд тенге или 0,5%, до 2,1 трлн тенге. Об этом рассказал председатель Национального Банка Ерболат Досаев на заседании правительства. «Отмечается замедление темпа роста кредитования экономики на фоне замедления деловой активности. Ставка по тенговым кредитам юридических лиц снизилась с 11,4% в мае до 11% в июне, по краткосрочным кредитам – до 11%, по долгосрочным кредитам – до 11,1%», – рассказал он. Снижение базовой ставки в июле 2020 года позволит уменьшить стоимость кредитов и компенсировать возросшие кредитные риски в банковской системе, а также поддержит процесс восстановления экономики Казахстана. Ерболат Досаев отметил, что по Программе льготного кредитования субъектов МСБ, пострадавших от введения ЧП, на 6 августа предпринимателями подана 2 207 заявок на сумму 535,9 млрд тенге, выданы 1 279 заявок на 341,4 млрд тенге. По программе «7-20-25» на 6 августа одобрены 20 693 заявки на 240,7 млрд тенге, из них выданы 16 868 займов на сумму 199,3 млрд тенге. По ипотечной программе «Баспана Хит» на 6 августа одобрены 34 904 заявки на сумму 296,4 млрд тенге, выданы 28 347 займов на 235,6 млрд тенге. **(primeminister.kz)**

«1000 ТОРГОВЫХ МЕСТ»: ВЫДЕЛЕНО 37 УЧАСТКОВ

В январе-июне 2020 года в столице СПК «Astana» по проекту «1000 торговых мест. Уличная торговля» заключила 37 договоров субаренды земельных участков: 16 участков по квоте РПП «Атамекен», 21 участок – по итогам торгов на портале goreestr.kz. «11 земельных участков выделено под объекты готовой продукции: напитки, мороженое, фастфуд, два – для размещения мобильного технического сервиса, три участка для нестационарных объектов продажи продуктов питания (хлебобулочные, кондитерские), один земельный участок – для размещения нестационарного объекта сервиса бытовых услуг, три – под цветочные павильоны и 17 – для продажи фруктов и овощей», – сообщили в СПК. Для участия в проекте «1000 мест. Уличная торговля» требуется справка об отсутствии налоговой задолженности и сведения об ИП/ТОО. Стоимость аренды составляет от 20 тыс. тенге за 1 кв. м в год. Но предприниматель в случае выигрыша должен за свой счет сам установить павильон в соответствии с утвержденным экстерьером и подключить его к коммуникациям. Принцип реализации программы прост и состоит из двух этапов: на первом предприниматель подает в СПК заявку с адресом и фотографией месторасположения земельного участка. Далее СПК «Астана» сдает эту заявку в управление архитектуры, градостроительства и земельных отношений на согласование. В случае принятия положительного решения СПК приступает к реализации второго этапа – накопив 50-70 таких разрешений на места уличной торговли, объявляется конкурс. **(astana.gov.kz)**

СПИСОК ЭКСПОРТЕРОВ СЕМЯН ЛЬНА РАСШИРЕН

Минсельхоз Казахстана под гарантию добился включения еще 78 производителей семян льна и 8 производителей пшеничной муки в Реестр предприятий, имеющих право экспорта в Китай, сообщили в пресс-службе ведомства. Таким образом, 103 производителя семян льна (78 из них под гарантию МСХ РК) и 94 компании, производящие пшеничную муку (64 под гарантию МСХ РК), имеют право экспорта своей продукции. Напомним, в прошлом году в ходе Форума международного сотрудничества «Один пояс, один путь» в Китае был подписан протокол по фитосанитарным требованиям к экспортным партиям пшеничной муки, а в рамках визита президента Касым-Жомартаа Токаева в Пекин – протокол по фитосанитарным требованиям к экспорту семян льна из Казахстана в Китай. После подписания документов китайская сторона внесла в реестр предприятий, имеющих право экспорта, 55 компаний по производству пшеничной муки и семян льна. Протоколы дают казахстанским сельхозтоваропроизводителям право экспортировать продукцию в упрощенном порядке. **(kapital.kz)**

ДОХОДЫ АВИАКОМПАНИЙ УПАЛИ

За январь-июнь 2020 года авиакомпании страны перевезли 2,3 млн пассажиров – на 35,8% меньше, чем годом ранее. При этом непосредственно в июне авиакомпании обслужили 480,6 тыс. пассажиров: по сравнению с «карантинным» маем текущего года перевозки выросли в 2,9 раза. Пассажирооборот в первом полугодии составил 3,8 млрд пассажиро-километров – в 1,9 раза меньше, чем годом ранее. В то же время в июне 2020-го пассажирооборот достигал 476,3 млн пкм – вдвое больше, чем в мае. Груза и багажа авиакомпании перевезли за январь-июнь текущего года 9,5 тыс. тонн – на 21,9% меньше, чем годом ранее. В июне грузоперевозки достигали 1,8 тыс. тонн, по сравнению с маем прирост составлял 12,5%. Грузооборот за полугодие составил 26,8 млн ткм, минус 38,1% за год. В июне 2020 года грузооборот составлял 5,6 млн ткм – на 3,2% больше, чем в мае 2020-го. За полгода доходы авиапредприятий составили 99,2 млрд тенге против 170,1 млрд тенге годом ранее – более чем в полтора раза меньше. Непосредственно в июне доход авиакомпаний составлял 18,2 млрд тенге, по сравнению с маем показатель вырос почти вдвое. **(energyprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОДОБРЕНЫ ПРОЕКТЫ НА 504,2 МЛРД ТЕНГЕ

По данным на 1 августа 2020 года по Программе льготного кредитования «Экономика простых вещей» одобрен 2201 проект на сумму 504,2 млрд тенге, просубсидировано 1628 проектов на сумму 292,5 млрд тенге. Об этом стало известно на заседании Проектного офиса по вопросам предпринимательства. Лидерами по просубсидированным проектам стали города Алматы и Нур-Султан, а также Жамбылская и Костанайская области, низкая динамика отмечается в Павлодарской, Кызылординской и Атырауской областях. На заседании также были рассмотрены вопросы местного содержания в госзакупках, закупках АО «ФНБ «Самрук-Казына» и недропользователей. Так, в январе-июле в Казахстане проведено государственных закупок на 4,9 трлн тенге, из которых 42% осуществлены у отечественных производителей товаров отраслей «экономики простых вещей». При этом наибольшая доля местного содержания обеспечена в Алматинской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Атырауской, Туркестанской, Карагандинской областях, а также Алматы, наименьшие показатели зафиксированы в Жамбылской области и Нур-Султане. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАН ЭКСПОРТИРОВАЛ 42 МЛН ТОНН НЕФТИ

Министр энергетики Нурлан Ногаев рассказал о ситуации в энергетическом комплексе страны. По итогам января-июля 2020 года объем добычи нефти и конденсата составил 51,5 млн тонн, что ниже показателей соответствующего периода 2019 года на 1,4%. «Причина невыполнения плана объемов добычи следующая: введение карантина во многих странах для предотвращения распространения коронавируса, соответственно, снижение экономической активности способствовало более быстрому увеличению предложения, чем спроса на нефть и нефтепродукты», — отметил Нурлан Ногаев. Также существенное влияние на нарушение баланса оказал интенсивный рост мировых запасов нефти и нефтепродуктов. Экспорт нефти составил 42 млн тонн или 100,4% к соответствующему периоду 2019 года. Производство нефтепродуктов по итогам января-июля 2020 года составило 6,4 млн тонн. На сегодняшний день производство нефтепродуктов показывает рост по сравнению с планом отчетного года. В частности произведено 2,5 млн тонн автобензина, 2,5 млн тонн дизельного топлива, 253 тыс. тонн авиатоплива, 1,1 млн тонн мазута, 539 тыс. тонн битума. «Причиной роста объемов нефтепродуктов является обеспечение глубокой переработки нефти в результате модернизации нефтеперерабатывающих заводов. На сегодняшний день внутренний рынок полностью обеспечен нефтепродуктами собственного производства», – сказал министр. **(primeminister.kz)**

БЮДЖЕТ НЕДОПОЛУЧИЛ 544 МЛРД ТЕНГЕ ДОХОДОВ

За семь месяцев 2020 года в государственный бюджет поступило доходов на сумму 4 трлн 468 млрд тенге, план исполнен на 94,7%. В республиканский бюджет поступило доходов (без учета трансфертов) на сумму 2 трлн 714 млрд тенге, план исполнен на 83,3%. Об этом рассказал министр финансов Ерулан Жамаубаев. «Неисполнение плана по доходам составило 544 млрд тенге. Основные суммы неисполнения приходятся на такие налоги, как НДС и КПН», - подчеркнул министр. На неисполнение КПН повлияло падение цен по основным экспортным позициям в среднем на 16,1% (на сырую нефть – 35,8%, цинк – 21,5%, алюминий – 12,7%, феррохром – 8,4% медь – 8,5% и свинец – 9,8%). Это привело к снижению поступлений от крупных налогоплательщиков в горнорудном секторе на 120 млрд тенге. Также на неисполнение КПН повлияло снижение сумм заявленных авансовых платежей по 830 крупным налогоплательщикам по сравнению с 7 месяцами прошлого года на 184,3 млрд тенге; уменьшение поступлений от ВВУ на 30 млрд тенге. Министр перечислил и основные причины неисполнения плана по НДС. Среди них рост возврата НДС на 84,4%, или 218,3 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (за 7 месяцев 2019 года – 258,7 млрд тенге, 7 месяцев 2020 года – 477 млрд тенге). **(kapital.kz)**

ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ ВВП СНИЗИЛСЯ НА 2,9%

Министр национальной экономики Руслан Даленов рассказал о результатах социально-экономического развития страны за январь-июль 2020 года. «Производство товаров выросло на 2,1%, при этом производство услуг сократилось на 6,2%. В результате, по оперативным данным, ВВП снизился на 2,9%. Годовая инфляция составила 7,1%. Это ниже ожидаемого коридора инфляции (8-8,5%)», – сказал министр на заседании правительства. Продолжается рост в реальном секторе экономики. Прежде всего, в строительстве, обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. В то же время отмечается сокращение объемов сервисных услуг из-за карантинных ограничений, а также плановое снижение темпов добычи нефти, что стало сдерживающим фактором роста экономики. «В производственном секторе отмечается рост на 2,1%, в том числе в строительстве – на 6,3%, обрабатывающей промышленности – на 3,8%, сельском хозяйстве – на 2,5%. Вместе с тем в отраслях сектора услуг наблюдается снижение в операциях с недвижимым имуществом на 4,3%, в административном обслуживании – на 5,3%, торговле – на 11,9% и транспорте – на 15,6%. В то же время услуги связи увеличились на 8,7%», – подчеркнул он. Грузооборот вырос на 5,6%, в том числе железнодорожного транспорта – на 5,5%, транспортировка по трубопроводам – на 2,9%», – отметил министр. **(kapital.kz)**

Судебное финансирование имеет шансы на рост

Ксения Бондал

Из-за пандемии коронавируса спрос на финансирование расходов на судебные споры вырастет, такой вывод эксперты Bruford Capital озвучили в своем исследовании 2020 Litigation Finance Survey.

«Инвестиции в судебные разбирательства хорошо подходят для решения проблем, с которыми сейчас сталкиваются компании и юридические фирмы. Монетизация требований, финансирование правообладателей и капитал юридических фирм являются основными предложениями на рынке судебного финансирования. И, вероятно, станут еще более привлекательными решениями для многих других компаний с учетом текущей ситуации в мире», - говорится в исследовании.

Прецеденты инвестирования в судебные споры в Казахстане есть, и их немало, сообщил юрист Эльчин Хамедов. Однако это серый рынок и чаще всего игроки действуют двумя способами.

«Первый – права требования переуступаются в пользу юристов или небольших юридических фирм. Второй – инвесторы, это, как правило, сами юристы, поскольку только они могут оценить не только исход дела, но и перспективу исполнения решения суда, оплачивают расходы по иску с дальнейшим увеличением доходности при возврате», – рассказал наш собеседник.

Хотя в Казахстане существует практика инвестирования в судебные споры, как таковой индустрии нет, в отличие от западных стран. Там это очень большой рынок и инвесторы, как правило, вкладывают средства в коллективные иски к крупным компаниям, получая доходность на уровне 35-42% годовых, добавил он. Подобный подход им позволяет использовать прецедентность, то есть предсказуемость судебной системы.

«К функционалу нашей платформы Zan.bar мы добавляем раздел для инвесторов, куда падают уведомления обо всех делах, которым необходимо финансирование с учетом перспектив, ожидаемой доходности, сроков и многого другого. При таком подходе выигрывают все стороны: инвестор получает доход, юрист – платежеспособного клиента, компания-истец – доступ к правосудию. На данный момент мы ведем переговоры о дальнейшем сотрудничестве по этому направлению с заинтересованными сторонами – это брокерские, страховые и инвестиционные компании», – рассказал Эльчин Хамедов.

Согласно статье 274 Предпринимательского кодекса Республики Казахстан, инвестор это – любое физическое и юридическое лицо, осуществляющее инвестиции в Республике Казахстан. А согласно статье 296, инвестиционный спор возникает согласно договорным обязательствам между инвесторами, в том числе крупными инвесторами, и государственными органами в связи с их инвестиционной деятельностью.

Эти договорные обязательства оформлены в виде инвестиционных контрактов либо иных договоров на осуществление инвестиций, в том числе концессионные договоры и договоры государственно-частного партнерства.

В целях обеспечения защиты прав и интересов инвесторов под понятием «государственный орган» следует понимать государственные органы, заключившие договоры с инвесторами не только от своего имени, но и от имени Республики Казахстан (в этой связи к инвестиционным спорам также относятся споры по контрактам на недропользование, стороной в которых является Казахстан).

Инвестиционными спорами могут быть признаны:

- споры, связанные с заключением, изменением и расторжением договоров на осуществление инвестиций;
- споры, связанные с исполнением инвестором налоговых, таможенных, социальных, экологических и иных обязательств, вытекающих из договора на осуществление инвестиций, в том числе об оспаривании инвестором начисленных в рамках договора сумм;
- споры об обжаловании инвестором действий (бездействия) государственного органа в ходе проведения проверки соблюдения условий договора на осуществление инвестиций;
- споры, связанные с возвратом имущества, предоставленного инвестору в качестве государственного натурного гранта либо взысканием государственным органом его стоимости при досрочном прекращении действия договора на осуществление инвестиций;
- иные споры, как по искам инвесторов, так и по искам государственных органов, связанные с исполнением взаимных обязательств по договору на осуществление инвестиций.

В этой связи к подсудности Верховного суда относятся только споры, связанные с исполнением взаимных обязательств по договору на осуществление инвестиций, сторонами в которых являются крупный инвестор и государственный орган.

При предъявлении такого иска истец (инвестор либо государственный орган) обязан представить договор на осуществление инвестиций, из которого вытекает обязательство ответчика, то есть доказательства, подтверждающие статус крупного инвестора.

Если сумма иска составляет 500 тыс. тенге, то обращаться к инвестору нет смысла, считает кандидат юридических наук, магистр немецкого права (LL.M.) Аскар Калдыбаев. Во-первых, не так уж сложно найти деньги для оплаты госпошлины с этой суммы, во-вторых, услуги юриста в такой ситуации не будут очень дорогими. Когда речь идет о 10 млн тенге, то это уже серьезный спор и нужен квалифицированный юрист, а госпошлина в 3% будет маленькой, поясним наш собеседник.

«Маржа по таким спорам может стартовать с 10%. Но если таких проектов у инвестора много, он может снизить процент доходности и хорошо зарабатывать за счет количества дел. За рубежом используется как раз этот подход. На Западе инвесторы предпочитают участвовать в финансировании антимонопольных споров, споров по ценным бумагам, в сфере интеллектуальной собственности, споров по договорам, исполнения арбитражных решений», – рассказал Аскар Калдыбаев.

Естественно, они финансируют не все предлагаемые им споры. Кредиторы имеют специалистов, которые тщательно анализируют дела с учетом различных факторов, заметил он. Для скоринговой модели важно то, насколько очевиден ущерб, какие существуют доказательства для обоснования требований истца, какие контраргументы может привести ответчик, какова вероятная продолжительность разбирательства, необходимы ли дополнительные вливания, имеет ли ответчик активы, чтобы исполнить решение суда. Однако эти инвестиции следует рассматривать как долгосрочные, потому что споры могут длиться не один год. С учетом этого для того, чтобы защитить себя от потерь в результате роста инфляции, кредитор может привязать исполнение обязательства компании-истца к валютному курсу, добавил Аскар Калдыбаев.

Для получения страховой выплаты не нужны «помогайки»

Мадина Касымова

Страховой рынок Казахстана активно развивается. На фоне постоянно появляющихся новых продуктов и услуг потребителям бывает сложно разобраться во всех нюансах договора, особенно в состоянии стресса, когда страховой случай все же наступил. Поэтому случается, что граждане несут финансовые потери, воспользовавшись услугами нелицензированных посредников, или, как их называют в народе, «помогаек».

Сразу следует отметить, что существуют вполне официальные и функционирующие в правовом поле юридические организации, которые на платной основе оказывают консультационные услуги, в том числе в страховом секторе. Однако нелицензиалы заинтересованы не в соблюдении буквы закона или представлении интересов своего клиента, а в ускорении выплаты страховой суммы и получении ее части. При этом стоимость их услуг значительно выше, чем у официальных организаций и может составлять даже больше половины полагающейся страховой выплаты.

Чаще всего такие ситуации возникают на рынке автострахования. Принцип работы «помогаек» основан на том, что они обещают значительно ускорить процесс страховой выплаты по ДТП, увеличить ее размер (что невозможно ввиду проведения профессиональной оценки и экспертизы) и делают акцент на том, что самостоятельно получить причитающуюся выплату у потенциального клиента ни в коем случае не получится. При этом они всеми силами стараются повлиять на выгодоприобретателя для получения доверенности и права действовать от его имени. Благодаря такой доверенности они могут от имени клиента получать страховую выплату в кассе страховщика наличными или предоставить свой собственный счет для ее получения.

При этом стоит понимать, что страховые организации и так по закону обязаны исполнять свои обязательства и осуществлять страховые выплаты. А любой гражданин, являющийся клиентом страховой организации, может самостоятельно собрать необходимые документы и получить причитающуюся выплату вовсе без посредников.

Кроме того, для поддержки граждан в спорных ситуациях со страховыми компаниями работает институт страхового омбудсмана, независимого в своей деятельности физического лица, осуществляющего на безвозмездной основе урегулирование взаимоотношений между сторонами страхового договора, у которого граждане могут получить консультацию и правовую поддержку совершенно бесплатно.

«В случае допущения страховой компанией нарушений прав своих клиентов последние могут обратиться в Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка, а также в регионах по территориальной принадлежности – в Управления региональных представителей Агентства и получить соответствующую поддержку от регулятора. И опять же, совершенно бесплатно», – отмечает директор Департамента страхового рынка и актуарных расчетов Агентства по регулированию и развитию финансового рынка Гульфайрус Шайкакова.

В рамках надзора за субъектами страхового рынка и рассмотрения обращений от граждан в первом полугодии регулятор вынес 4 рекомендательные меры надзорного реагирования по отношению к страховым организациям, а также наложил 2 административных взыскания на общую сумму 530,2 тыс. тенге.

Таким образом, защита прав потребителей страховых услуг работает, причем эффективно, а главное – совершенно бесплатно для граждан. «Поэтому в привлечении третьего лица для получения причитающейся вам страховой выплаты нет никакой необходимости. И тем более нет необходимости платить за это столь значительные суммы, которые требуют за свои услуги «страховые помогайки», – отмечает Гульфайрус Шайкакова.

Играя на неопытности, стрессе и эмоциях, неизбежно возникающих у граждан в случае ДТП или другого страхового случая, они преследуют единственную цель – заработать. Заключая договор и получая от клиента доверенность на представление интересов и получение средств, «страховые помогайки» представляют исключительно собственные интересы и к шуму же требуют за это далеко не рыночное вознаграждение. Поэтому призываем всех граждан повышать свою финансовую грамотность, внимательно изучать договоры, в том числе договор страхования, знать свои права и уметь их отстаивать. А в случае возникновения спорных или непонятных ситуаций обращаться за разъяснениями и защитой в соответствующие органы – к страховому омбудсману или в Агентство.

Первые «зеленые» облигации разместил Фонд «Даму» при поддержке ПРООН

Купонная ставка – 11,75% годовых, срок обращения – 3 года

Мадина Касымова

11 августа 2020 года АО «ФРП «Даму» при поддержке Программы развития ООН (ПРООН) осуществило успешное дебютное размещение «зеленых» облигаций в торговой системе фондовой биржи Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) – Astana International Exchange с купонной ставкой 11,75% годовых и сроком обращения 3 года. Лид-менеджером по выпуску и размещению «зеленых» облигаций Фонда выступило АО «BCC Invest» – дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит».

Выпуск «зеленых» облигаций Фонда стал возможным в рамках соглашения с ПРООН по снижению рисков инвестирования в возобновляемую энергетику. Средства от размещения облигаций будут направлены в банки второго уровня, микрофинансовые организации для дальнейшего кредитования субъектов МСБ, реализующих «зеленые» проекты. Помимо субсидирования части ставки купонного вознаграждения по «зеленым» облигациям Фонда, ПРООН также оказывает техническую поддержку в отборе «зеленых» проектов.

Председатель правления Фонда Гаухар Бурибаева сообщила о важности оказания фондом поддержки в реализации проектов «зеленого» финансирования субъектами МСБ. «Размещение дебютных «зеленых» облигаций Фонда подтверждает, что новый инструмент может быть успешно реализован на локальном рынке капитала. Надеемся, что дальнейшее сотрудничество с ПРООН и Центром «зеленых» финансов МФЦА придаст новый толчок усилиям, направленным на стимулирование инвестирования в проекты ВИЭ», – прокомментировала она.

Пилотный проект был реализован при поддержке Центра «зеленых» финансов МФЦА, который оказал необходимое консультационное сопровождение и предоставил независимое заключение (Second Party Opinion).

Облигации Фонда стали первыми ценными бумагами, которые соответствуют «зеленым» принципам биржи МФЦА. «Поддержка проектов в области «зеленой» экономики посредством выпуска «зеленых» облигаций и внедрение «зеленых» финансовых инструментов является для МФЦА одним из приоритетных направлений. Безусловно, выпуск на бирже AIX дебютных «зеленых» облигаций является знаковым событием, которое в целом запускает в Казахстане новый рынок облигаций.

Мы благодарим холдинг «Байтерек», Фонд «Даму» и ПРООН за слаженную работу и надеемся, что это только начало большого совместного сотрудничества», – отметил управляющий МФЦА Кайрат Келимбетов.

«Помимо решения экологических проблем, инвестиции в «зеленую» экономику позволяют ускорить социально-экономическое развитие страны, стимулировать диверсификацию экономики, создавать новые рабочие места и оказывать поддержку малому и среднему бизнесу. Мы высоко ценим наше сотрудничество с национальными партнерами и будем дальше содействовать переходу Казахстана к низкоуглеродному развитию и выполнению международных обязательств в рамках Парижского соглашения», – заявил постоянный представитель ПРООН в Казахстане Якуп Бериш.

Также данное размещение прокомментировал Нурлан Каламхатов, председатель правления АО «BCC Invest»: «Фонд открыл дорогу остальным эмитентам «зеленых» облигаций Казахстана. Высокие кредитные рейтинги, стабильные финансовые показатели и готовность эмитента к внедрению инновационных решений в своей деятельности позволили эмитенту разместить выпуск облигаций в полном объеме в условиях текущей волатильности на рынках капитала. Залогом успеха данного размещения стала активная работа, проведенная Фондом и АО «BCC Invest».

АО «ФРП «Даму» – это национальный институт развития, созданный с целью стимулирования становления и экономического роста субъектов предпринимательства в Республике Казахстан, а также повышения эффективности использования финансовых средств государства, направленных на поддержку предпринимательства. Фонд предлагает инструменты поддержки бизнеса для предпринимателей, а также населения с предпринимательской инициативой: программы кредитования через банки второго уровня, микрофинансовые организации, лизинговые организации; субсидирование процентных ставок; гарантии для молодых, начинающих и действующих предпринимателей; распространение информационно-аналитических материалов и бесплатное обучение. https://damu.kz.

ПРООН – Программа развития Организации Объединенных Наций, глобальная сеть ООН по оказанию безвозмездной и неполитизированной помощи ее государствам-членам в области развития. ПРООН работает в 177 странах и территориях и осуществляет свою деятельность в трех основных областях: устойчивое развитие, демократическое правление и миростроительство, климат и устойчивость к стихийным бедствиям. https://www.un.org/ru/ga/undp.

МФЦА создан по инициативе Первого Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева. Конституционный закон о создании МФЦА был подписан 7 декабря 2015 года. Цель МФЦА – формирование ведущего центра финансовых услуг международного уровня. Задачами МФЦА являются содействие в привлечении инвестиций в экономику страны, создание привлекательной среды для инвестирования в сфере финансовых услуг, развитие рынка ценных бумаг Республики Казахстан и обеспечение его интеграции с международными рынками капитала. https://aifc.kz.

АО «BCC Invest» является одним из крупнейших инвестиционных банков Казахстана. Компания имеет значительный опыт в успешной реализации сделок по выпуску и размещению ценных бумаг. По итогам 2019 года доля компании на рынке андеррайтеров составила 32%. В текущем году компания получила награды «Лучший финансовый консультант», «Лучший брокер» и «Лучший управляющий активами» по версии международного бизнес-издания International Business Magazine. https://www.bcc-invest.kz.

Онлайн-услуги eGov: правовая помощь

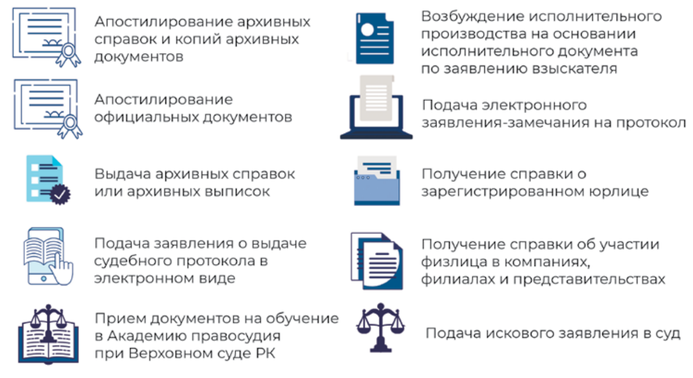
Дина Амирханова

Электронное правительство – это единый механизм взаимодействия государства и граждан, а также госорганов друг с другом, обеспечивающий их согласованность при помощи информационных технологий. Именно этот механизм позволил сократить очереди в государственные органы и упростить и ускорить получение справок, свидетельств, разрешительных документов и многого другого.

Создание электронного правительства было необходимо для того, чтобы сделать работу органов власти более эффективной, открытой и доступной для граждан.

Онлайн-услуги в разделе правовой помощи:

- апостилирование архивных справок и копий архивных документов или архивных выписок, исходящих из государственных архивов Республики Казахстан и направляемых за рубеж
- апостилирование официальных документов, исходящих из органов юстиции и иных государственных органов, а также нотариусов Республики Казахстан
- апостилирование официальных документов, исходящих из судебных органов
- возбуждение исполнительного производства на основании исполнительного документа по заявлению взыскателя
- выдача архивных справок, копий архивных документов или архивных выписок
- выдача сведений по учетам Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан о совершении лицом административного правонарушения
- подача заявления о выдаче судебного протокола в электронном виде
- подача искового заявления в суд
- подача электронного заявления-замечания на протокол
- получение архивных справок и/или копий архивных документов в пределах архива Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК
- получение архивных справок и/или копий архивных документов из Специального государственного архива Министерства внутренних дел Республики Казахстан
- получение справки об участии физического лица в юридических лицах, филиалах и представительствах
- получение справки о зарегистрированном юридическом лице на заданную дату
- получение справки о признании юридического лица бездействующим или причастности его участников к бездействующим юридическим лицам
- прием документов на обучение в Академию правосудия при Верховном суде Республики Казахстан



Источник: egov.kz

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИЗ РК ЗА РУБЕЖ ОТПРАВИЛИ 92,8 МЛРД ТЕНГЕ

Объем средств, отправленных за рубеж через международные системы денежных переводов, в июне 2020 года составил рекордные 92,8 млрд тенге. Это на 22,1 млрд тенге превышает прошлый рекордный показатель, достигнутый месяцем ранее, в мае текущего года. При этом в «карантинном» апреле объем переводов за рубеж составлял всего 22,5 млрд тенге, что является наименьшим результатом с января 2016 года. Рекордные объемы переводов за рубеж за последние два месяца сыграли свою роль. Общий объем средств, отправленных за первое полугодие 2020 года, вырос по сравнению с аналогичным периодом 2019 года на 11,7%, до 314,6 млрд тенге. Среди стран, куда были отправлены средства, значительно увеличился объем переводов в Кыргызстан: сразу на 81,7%, до 63,8 млрд тенге, из которых 45,3 млрд тенге были переведены только за последние 2 месяца. Также существенно вырос объем переводов в Турцию: на 38,1%, до 54,1 млрд тенге. По объему переводов из РК за рубеж традиционно лидирует Россия: 88,7 млрд тенге, что, впрочем, на 10,3% меньше по сравнению с первым полугодием 2019 года. Среди международных систем денежных переводов по объему отправленных денег за рубеж лидирует «Золотая Корона», на которую приходится более 81% от всего объема: 255 млрд тенге – на 26% больше, чем за январь-июнь 2019 года. Следом идут WesternUnion (24,2 млрд тенге) и Contact (13,9 млрд тенге). **(ranking.kz)**

С НАЧАЛА ИЮЛЯ ТЕНГЕ ОСЛАБ НА 3,5%

На фоне ослабления валют развивающихся стран обменный курс тенге с начала июля ослаб на 3,5% – с 404,07 до 418,31 тенге за доллар по состоянию на 10 августа 2020 года. Об этом рассказал председатель Национального банка Ерболат Досаев на заседании правительства, сообщает пресс-служба Нацбанка. «Ослабление тенге сдерживается нефтяными котировками, зафиксировавшимися на уровне выше $40 за баррель. На 7 августа цена на нефть закрепилась на уровне $44,4 за баррель на фоне известий о снижении запасов нефти и соблюдении сделки ОПЕК+», – отметил Ерболат Досаев. Внутреннюю поддержку национальной валюте оказали конвертация активов Национального фонда для выделения гарантированного трансферта в республиканский бюджет, а также продленные меры по обязательной продаже части экспортной валютной выручки компаниями квазигосударственного сектора. В Нацбанке уточнили, что из-за роста опасений инвесторов второй волны коронавируса сохраняется тренд на общее ослабление валют развивающихся стран. «С конца июня по 10 августа турецкая лира подешевела на 6,9%, индонезийская рупия – на 3%, аргентинский песо – на 3,3%. На фоне общего тренда российский рубль также ослаб на 3,6%, чему способствовали снижение продажи валюты Центробанком России в рамках бюджетного правила, выход инвесторов из облигаций федерального займа после снижения ключевой ставки, конвертация в валюту дивидендов российских компаний, полученных инвесторами», – заметил Ерболат Досаев. **(kapital.kz)**

ПРОФИЦИТ ТОРГОВОГО БАЛАНСА СНИЗИЛСЯ

Профицит торгового баланса снизился на 12,3%, до $9,9 млрд, по сравнению с первым полугодием 2019 года ($11,4 млрд). Об этом рассказал председатель Национального банка Ерболат Досаев на заседании правительства, сообщает пресс-службе Нацбанка. «Экспорт товаров сократился на 10,7%, или на $3,1 млрд. Это связано со снижением экспорта нефти и газового конденсата на 8,5%, или на $1,4 млрд, за счет уменьшения контрактных цен. Импорт товаров сократился на 9,7%, или на $1,7 млрд в результате сокращения ввоза инвестиционных товаров на 15,8%, или на $1,1 млрд. В целом профицит текущего счета платежного баланса в первом полугодии стал следствием отнюсительно высоких цен на нефть и роста ее поставок в начале года, а также существенным падением доходов прямых инвесторов. Этот эффект будет исчерпан во второй половине года и, по нашим прогнозам, приведет к дефициту платежного баланса по итогам текущего года», – отметил Ерболат Досаев. Он также уточнил, что валовые международные резервы на конец июля, по предварительным данным, составили $93,5 млрд, увеличившись на 3,2%. Золотовалютные резервы Нацбанка за июль увеличились на 7,3%, или на $2,4 млрд, до $35,3 млрд. **(kapital.kz)**

ЕНПФ ВЕРНУЛ 23,6 МЛРД ТЕНГЕ ДОЛГОВ

ЕНПФ обеспечил возврат задолженности по пенсионным активам на сумму свыше 23,6 млрд тенге, сообщили в пресс-службе фонда. «На момент завершения передачи пенсионных активов в ЕНПФ в 2014 году в фонде имелось 32 проблемных эмитента и их задолженность составляла 161,45 млрд тенге по номинальной стоимости. По состоянию на август 2020 года ЕНПФ осуществляет работу по возврату задолженности в отношении оставшихся 19 эмитентов, допустивших дефолт», – пояснили в фонде. Таким образом, по состоянию на август 2020 года общая сумма задолженности (за счет пенсионных активов) по вышеуказанным 19 проблемным эмитентам составляет 46,33 млрд тенге, по номинальной стоимости, а с учетом задолженности АО «Холдинг «Казэкспортстальмост» по выплате купонного вознаграждения в размере 5,8 млрд тенге общий размер задолженности составит 52,13 млрд тенге», – рассказали в фонде. По данным на 31 июля 2020 года общая сумма погашенной перед ЕНПФ задолженности по пенсионным активам составила 23,634 млрд тенге. В том числе: в 2014-2016 годах – 1,475 млрд тенге, в 2017 году – 1,249 млрд тенге, в 2018 году – 14,853 млрд тенге, в 2019 году – 4,507 млрд тенге. За семь месяцев 2020 года фонд вернул 1,55 млрд тенге. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

MOZILLA СОКРАТИТ ЧЕТВЕРТЬ ПЕРСОНАЛА

Mozilla объявила об увольнении 250 сотрудников в рамках корпоративной реструктуризации. Об этом объявила глава компании Митчелл Бейкер. Она отметила, что пандемия оказала существенное влияние на доходы компании. Из-за этого Mozilla вынуждена отказаться от первоначальных планов по выпуску продуктов в 2020 году, а также сократить около 25% персонала. Согласно имеющимся данным, в настоящее время в компании работает около тысячи человек. Также было сказано, что потерявшие работу сотрудники получат выходное пособие и будут иметь право на льготные выплаты как минимум до 31 декабря 2020 года. У них останется доступ к ранее распределенным бонусам компании, и Mozilla постарается помочь уволенным с поиском новой работы. **(3dnews.ru)**

GOOGLE ПРЕВРАТИТ СМАРТФОНЫ В СЕЙСМОГРАФЫ

Компания Google объявила о планах по созданию «крупнейшей в мире сети обнаружения землетрясений». Задумка заключается в том, чтобы использовать в качестве мини-сейсмографов миллионы обычных Android-смартфонов. Устанавливать сейсмографы для крупномасштабной системы мониторинга сейсмической активности, говорят в компании, непрактично: эти приборы слишком дороги, а их обслуживание требует больших затрат. Лучше для этой цели подходят обычные смартфоны с акселерометром (датчиком, регистрирующим движение в пространстве), который имеется даже в самых дешевых устройствах. Сотрудничая с геологами, инженеры Google выяснили, что акселерометр достаточно чувствителен, чтобы обнаружить первую, даже самую слабую волну колебаний коры. Как только движение земной поверхности будет зафиксировано, Android-смартфон отправит примерное местоположение на центральный сервер. Анализируя данные с большого количества устройств по всему миру, алгоритмы смогут определить, действительно ли произошли подземные толчки, и разослать пользователям, оказавшимся в радиусе действия предполагаемого стихийного бедствия, уведомления об опасности. Систему раннего оповещения о землетрясениях уже начали испытывать в Калифорнии, где для рассылки уведомлений на Android-устройства Google использует сеть ShakeAlert, состоящая из более чем 700 сейсмографов. Проект реализуется в партнерстве с Геологической службой США (USGS) и Управлением по чрезвычайным ситуациям губернатора штата Калифорния (Cal OES). **(vesti.ru)**

HUAWEI ПРЕКРАТИТ ПРОИЗВОДСТВО KIRIN

Huawei прекратит производство микросхем Kirin уже в середине сентября 2020 года. Об этом сообщило агентство Associated Press со ссылкой на комментарии Ричарда Ю, гендиректора потребительского подразделения Huawei. Компания использует эти микросхемы при создании флагманских смартфонов. «К сожалению, из-за второго этапа американских санкций наши производители чипов принимали заказы только до 15 мая 2020 года. Производство закроется 15 сентября 2020 года», – сказал он. Топ-менеджер также добавил, что в 2020 году может появиться последнее поколение высокопроизводительных чипов Huawei Kirin, а смартфон Huawei Mate 40, выпуск которого запланирован на сентябрь, может стать последним телефоном с таким процессором. Подразделение Huawei HiSilicon разрабатывало микросхемы, используя софт американских компаний. В мае 2020 года США ограничили возможности Huawei использовать американские технологии и программное обеспечение для разработки и производства своих полупроводников за рубежом. И в соответствии с новыми санкциями с мая 2020 года мировые производители больше не используют американские технологии для производства компонентов для Huawei. Китайский ИТ-гигант был внесен США в черный список компаний в мае 2019 года из-за подозрения в использовании своего телекоммуникационного оборудования для шпионажа. **(cnews.ru)**

ИРЛАНДИЯ УЖЕСТОЧИТ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРИПТОРЫНКА

Правительство Ирландии намерено ввести более жесткие нормы по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма с использованием криптовалют, сообщает Irish Examiner. Министр юстиции Хелен МакЭнти заявила, что заручилась поддержкой кабинета министров по внесению изменений в действующее законодательство. Поправки предусматривают, что действие закона об отмывании денег расширят на игроков криптовалютной индустрии, а также дилеров и посредников в торговле произведениями искусства. Законопроект обеспечит выполнение положений пятой Директивы ЕС по борьбе с отмыванием денег (5AMLD EU). Другие предлагаемые нововведения запретят банкам создавать анонимные ячейки для хранения ценностей и повысят прозрачность в отношении владельцев юридических лиц. Напомним, вступление в январе в силу 5AMLD EU негативно сказалось на криптовалютной индустрии Евросоюза. **(forklog.com)**

Биткоин в США идет в мейнстрим

Дмитрий Чепелев

По итогам прошедшей недели общая капитализация криптовалютного рынка продемонстрировала небольшой рост, основными драйверами которого стали Bitcoin (BTC) и множество криптовалют с достаточно низкой капитализацией. Что касается номеров 2 и 3 в рейтинге капитализации, Ethereum (ETH) и Ripple (XRP), то они показали небольшую коррекцию после недавнего роста.

Китай продолжает активно тестировать национальную блокчейн-систему с собственной криптовалютой. Издание 8BTC сообщило, что несколько крупных банков из Поднебесной принимают участие в широкомасштабных тестах системы цифровой валюты Центрального банка. По задумке подобная валюта станет своего рода чем-то средним между наличными и безналичными деньгами. По словам источника 8BTC, после полноценного запуска системы и выпуска банковских приложений пользователям станут доступны ввод и вывод средств, моментальные переводы по номеру телефона и оплата по QR. При этом вся «магия» будет проходить за кулисами приложения, все операции будут осуществляться в рамках блокчейн-сети.

Тем временем в Соединенных Штатах криптовалюты постепенно превращаются в мейнстрим. Крупнейший криптовалютный трастовый фонд Grayscale Investment начал размещать рекламу Bitcoin (BTC) на американском телевидении. Рекламная кампания направлена на продвижение инвестиционных продуктов в сфере криптовалют. В ролике, длящемся 30 секунд, демонстрируется эволюция денег на протяжении тысячелетий от ракушек, хранящихся на веревочке, до криптовалюты, хранящейся в блокчейне. В рекламной кампании также активно делается акцент на неограниченную эмиссию доллара США, которой противопоставляется ограниченная и математически запрограммированная эмиссионная политика биткоина. «Это сигнал тревоги. Мы бы хотели, чтобы люди во всем мире ощутили то же, что и мы. Это выпадающая раз в целое поколение инвестиционная возможность, которую могут предоставить цифровые активы», – говорится в записи в блоге кампании, посвященной рекламному ролику. Достаточно оперативно на разрешение американских властей хранить банкам криптовалюту отреагировали крупнейшие финансовые учреждения США. Среди наиболее заметных организаций оказались Bancor и PNC Financial Services, 5 и 7 строчки рейтинга по размеру активов, которые выказали готовность предоставить Управлению по контролю денежного обращения (OCC) свое видение того, как криптовалюты могут быть интегрированы в финансовый сектор. В частности, представитель Bancor Доминик Вентуро предлагает OCC прочертить различия между служебными токенами, стейблкоинами и токенами биржевыми, а также более четко сформулировать требования к предоставлению кастодиальных услуг и трансграничных ограничений. В любом случае, можно отметить, что интерес таких крупных игроков является позитивным сигналом для отрасли.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка продемонстрировала рост, составивший 2,92%. На утро среды, 12 августа 2020 года, она составила $352 млрд против $342 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Bitcoin (BTC)

Аналитическое подразделение криптовалютного трейдинга The Block пришло к выводу, что Bitcoin (BTC) все еще остается самой популярной криптовалютой в «темном сегменте» всемирной паутины. Эксперты проанализировали 49 из более чем 80 существующих площадок в даркнете и в 48 из них оплату можно провести в BTC. На втором месте с колоссальным отрывом следует заточенная на приватность и анонимность криптовалюта Monero (XMR), которую принимают к оплате 22 площадки из 49. На третьем месте идет Litecoin – 14 из 49 площадок. Широкую популярность «цифрового золота» в «темном сегменте» интернета аналитики связали с его ликвидностью и существованием специализированных «миксеров», которые помогают запутать следы транзакции между отправителем и получателем. «В отличие от Bitcoin (BTC), транзакции Monero (XMR) полностью анонимны из-за ее архитектуры. Никому не под силу увидеть, сколько в каком кошельке XMR, на какие адреса отправляются монеты, откуда приходят. Поэтому мы рекомендуем использовать именно эту криптовалюту», – отмечают эксперты и добавляют, что многие даркнет-магазины поощряют более активное использование этой криптовалюты.

На утро среды, 12 августа 2020 года, стоимость «первой криптовалюты» составила $11517. За прошедший семидневный отрезок времени она выросла на 2,5%. Рыночная капитализация«цифрового золота» при этом увеличилась на $5 млрд и составила $212,5 млрд. Доля в общей рыночной капитализации при этом выросла на 0,13 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода 60,33%.

Ethereum (ETH)

Сообщество Ethereum (ETH) прошедшую неделю провело в спорах относительно количества существующих монет. Оказалось, что разные «обозреватели сети» демонстрируют разное количество существующих в мире ETH. Дискуссия стала настолько жаркой, что включиться пришлось создателю криптовалюты Виталику Бутерину. Он предположил, что некоторые обозреватели блокчейна «эфира» учитывают монеты, «сожженные» в рамках исполнения смарт-контрактов, в то время как другие не удосуживаются делать это из-за своей лени. К дискуссии подключились и активные сторонники Bitcoin (BTC), не преминувшие отметить, что точное количество всех существующих монет BTC можно узнать всего лишь одной командой. Один из топ-менеджеров китайского подразделения Visa Энди И, оказавшийся биткоин-максималистом, даже пошутил у себя в блоге: «У Bitcoin – НЕизменное количество, Ethereum – НЕизвестное количество, доллар США – Неограниченное количество».

На утро среды, 12 августа 2020 года, цена «эфира» составила $386,21. По итогам прошедших семи дней стоимость «цифровой нефти» снизилась на незначительные 0,1%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшие семь дней потеряла 0,42 процентных пункта и составила 12,28%.

Ripple (XRP)

На утро среды, 12 августа 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,29. Стоимость этой цифровой валюты упала за неделю на 2,68%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка также снизилась на 0,21 процентных пункта и составила 3,7%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 5 по 11 августа 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 5 по 12 августа 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	5 авг **2020 г.**	12 авг **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$11236	$11517	+2,5%
2. Ethereum **(ETH)**	$386,67	$386,21	-0,1%
3. Ripple **(XRP)**	$0,298	$0,29	-2,68%
Общая кап-ция (млрд)	$342	$352	+2,92%

Децентрализация под контролем

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

То, что криптоактивы с нами надолго и надо привыкать работать с ними, кажется, поняли все. Возможно, уже через год или два мы сможем увидеть, например, криптотенге. Такую возможность не исключил новый «цифровой министр» Багдат Мусин. Возможно, будет единый цифровой алтын для расчета на пространстве ЕАЭС. Такое предложение также поступало от наших союзников. Но все это – стабильные цифровые активы, а вот что делать с децентрализованными – пока не очень понятно.

До сих пор лучшим инструментом коррупционера и главным платежным инструментом криминального мира оставался кэш – наличные деньги самый надежный способ уйти от контроля, налогов и скрыть доход. С появлением анонимных криптомонет эта монополия наличных денег немного пошатнулась. На территории Казахстана платить такими визуальными монетами, конечно же, нельзя, но это не мешает их использовать. Выход есть – и о нём активно заговорили в России.

Отслеживание транзакций – это вопрос времени. Более того – такая техническая возможность существует, и она даже заложена в самой архитектуре биткоина. В мире уже есть прецеденты – IRS США отслеживает биткоин-транзакции последние несколько лет с помощью Chainalysis, сервиса для мониторинга блокчейн-переводов. Различные ведомства от монетарных до спецслужб используют, чтобы отслеживать уход от налогов с помощью криптовалют, и делают это достаточно успешно.

Транзакции BTC и других классических криптовалют – не анонимны, а псевдононимны. Имя пользователя не публично, но адреса публичны. Далеко не все об этом знают, и часто при нелегальных транзакциях пользователи обращаются с BTC, будто он принципиально анонимен. Если человек где-то засветил свой адрес, например, на интернет-странице, где собирает платежи, то финансовые потоки к нему или от него могут быть выявлены без искусственного интеллекта, достаточно просмотреть публичную информацию о блокчейне.

В России и Казахстане сделать аналог будет не так уж и сложно – это не какие-то секретные разработки – просто вдумчивая работа и накопление баз данных. Само по себе отслеживание транзакций и сопоставление их с живыми людьми – реальная история, до которой рано или поздно дойдут и Росфинмониторинг, и большинство мировых регуляторов в этой области, включая Национальный банк РК.

Так или иначе, новая система отслеживания в первую очередь заметит те транзакции, которые пользователи не пытаются скрывать, либо скрывают не очень продуманно. Наиболее серьёзные объемы крупных тайных игроков, вероятно, останутся вне фокуса внимания.

Эта инициатива, скорее всего, будет направлена на отслеживание финансовых потоков, которые уводят людей от налогов, а также на вывод капитала из страны, что логично, потому что текущие механизмы контроля не учитывают криптовалюты. От этого никак нельзя скрыться, такова судьба биткоина и открытых блокчейнов. Однако существуют полностью анонимные блокчейны, например, Monero, которые могут частично вытеснить биткоин в этом случае.

При введении подобной инициативы в Казахстане, скорее всего, для начала будут использованы готовые методики для отслеживания транзакций, например, чтобы не принимать краденые биткоины. Вероятно, наработки могли бы быть взяты властями за основу. Самостоятельная разработка сервиса дает возможность госорганам следовать государственным нормативам, которые позволяют не зависеть от каких-либо сторонних систем.

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

Если вы экономите, тогда добиваетесь успеха.
Стив Буркхолдер

Вы не разбогатеете, тратя свое время, чтобы сэкономить деньги. Вы разбогатеете, сэкономив свое время, чтобы заработать деньги.
Наваль Равикант

Богатство не в том, чтобы иметь много денег. Речь идет о том, чтобы иметь много вариантов.
Крис Рок

Деньги и успех не меняют людей; они просто усиливают то, что уже есть.
Уилл Смит

«Серая» сертификация – проблема казахстанского рынка

Мариям Бижикеева

Вопросы сертификации товаров и услуг всегда являлись основным звеном в контроле и повышении их качества. Это конкурентоспособное преимущество как на внутреннем, так и на внешнем рынках. От того насколько эффективно будет работать система сертификации, зависит в конечном итоге успех продвижения бренда «Сделано в Казахстане». Заместитель председателя Комитета технического регулирования и метрологии Министерства торговли и интеграции РК Серик Кусаинов в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал, какие нововведения в единых сертификатах в рамках ЕАЭС сегодня имеются и какая помощь экспортерам в вопросах зарубежной сертификации уже предоставляется.

– Серик Куанышевич, насколько остро на сегодня стоит проблема «серой» сертификации в стране? Как она решается?

– К большому сожалению, сегодня на нашем рынке имеется проблема «серой» сертификации, и нами принимаются самые жесткие меры по пресечению этих фактов. Комитетом совместно с органами прокуратуры были проведены масштабные проверки в сфере аккредитации и сертификации. В результате по итогам проверок прокурорами внесено 41 представление об устранении нарушений законодательства в области технического регулирования, привлечен к административной ответственности 81 субъект аккредитации с приостановлением деятельности на 6 месяцев и взысканием штрафов на общую сумму 22,3 млн тенге.

Кроме того, отменены действия 7 тыс. сертификатов соответствия и декларации о соответствии продукции, выданных казахстанскими органами по подтверждению соответствия, а также 678 сертификатов соответствия и декларации о соответствии продукции, выданных органами подтверждения соответствия Российской Федерации, и тем самым пресечен вход продукции, не соответствующей требованиям технических регламентов, на сумму более 6 млрд тенге.

– Вопросы развития торговли, интеграционные процессы, происходящие в рамках ЕАЭС, сегодня требуют новых подходов в плане сертификации. Не секрет, что до определенного времени это являлось техническим барьером в торговле. Есть ли какие-нибудь изменения в данной области, в вопросах введения единых сертификатов в рамках союза?

– Безусловно, мы рассматриваем эти вопросы с нашими коллегами из ЕЭК (Евразийская экономическая комиссия), где в рамках Договора о Евразийском экономическом союзе отработаны процедуры выдачи сертификатов соответствия и регистрации декларации о соответствии. В связи с этим приняты единые формы сертификата соответствия и декларацій о соответствии техническим регламентам Таможенного союза и правила их оформления.

Отмечу, что сегодня в рамках ЕАЭС приняты 48 технических регламентов ЕАЭС, из них вступили в силу 43. То есть это означает, что мы можем выдавать 43 единых сертификата соответствия, которые будут признаны в странах ЕАЭС. Работы по подтверждению соответствия проводятся аккредитованными органами по сертификации и испытательными лабораториями, включенными в Единый реестр Таможенного союза. В Едином реестре Таможенного союза с казахстанской стороны зарегистрировано 76 органов по подтверждению соответствия продукции, 349 испытательных лабораторий. То есть сертификаты, выданные ими, имеют единую форму и хождение по всей территории ЕАЭС. Иными словами, на деле реализуется принцип: «Испытано единожды – признано везде…» Для наших же предприятий и организаций это является серьезной поддержкой для реализации экспортного потенциала страны. И по желанию заказчика единые сертификаты могут выдаваться как на оптовые, так и на серийные поставки.

Здесь также нужно отметить, что в целях выполнения требований технических регламентов утверждается перечень стандартов, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований технических регламентов. Применение на добровольной основе соответствующих стандартов, включенных в перечень, является достаточным условием соблюдения требований соответствующего технического регламента.

Таким образом, обеспечивается двухуровневое регулирование безопасности и качества (обязательные требования устанавливаются в технических регламентах), а методы и способы производства в стандартах.

– Не секрет, что у каждой страны свои требования по доступу на рынок продукции в части сертификации, и казахстанским экспортерам приходится решать проблемы с получением зарубежных сертификатов, наряду с другими разрешительными процедурами. Оказывается ли государством какая-то помощь экспортерам в этом вопросе?

– Одним из важных требований для выпуска продукции в обращение на рынок любого государства является ее соответствие техническим регламентам или стандартам, устанавливающим требования безопасности и качества, в целях обеспечения защиты жизни и здоровья граждан, предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей.

При этом сертификация зачастую является одним из способов оценки соответствия продукции, наряду с ней могут использоваться и другие, например, государственная регистрация, декларирование, испытания, инспекция и т.д., в зависимости от национального законодательства. У каждой страны свои система технического регулирования и требования к оценке соответствия продукции.

Поэтому в первую очередь Министерством торговли и интеграции РК оказывается информационная поддержка экспортерам путем предоставления подробной информации об этих требованиях, в разрезе стран и видов продукции.

Ведь экспортер должен заранее изучить все действующие стандарты на продукцию, при необходимости внести изменения в технологические процессы, чтобы продукция соответствовала этим требованиям, провести все нужные испытания и получить документы, подтверждающие соответствие продукции, еще до ее ввоза на территорию страны-импортера.

В 2019 году Комитетом технического регулирования и метрологии совместно с национальным органом по стандартизации в целях обеспечения казахстанских экспортеров наиболее полной информацией были изучены особенности технического регулирования пяти стран экспорта: Китая, Турции, ОАЭ, Ирана и Германии (в части органической продукции), подготовлены страновые обзоры систем технического регулирования и алгоритмы доступа на рынки, проанализированы требования технических регламентов и стандартов этих стран по конкретным видам продукции, интересующим казахстанских экспортеров.

– Если говорить о требованиях в этих странах подробнее, что бы вы отметили?

– Например, поставляемая в Китай пищевая продукция должна соответствовать обязательным стандартам КНР, проходить регистрацию, сертификацию и инспекцию на границе. Промышленная продукция проходит сертификацию и выборочную инспекцию. Органическая продукция, поставляемая в Германию, в рамках инспекции подвергается контролю на всех этапах производства, от состояния почвы и сбора урожая до упаковывания и транспортировки готового товара. В ОАЭ к пищевой продукции, помимо обязательной сертификации, требуется получение лицензии на нанесение знака качества страны, а также национального знака «Халал». В Иране запрещается ввоз продукции, не соответствующей требованиям «Халал». Основным видом оценки соответствия является предотгрузочная инспекция в стране отправителя. В Турции система оценки соответствия гармонизирована с европейской, где применяется маркировка «CE», но в отношении ряда промышленных товаров импортируемая продукция подлежит инспекции со стороны государственных органов либо Турецкого института стандартов.

Работа в этом направлении продолжается, и к концу текущего года казахстанским предприятиям будет предоставлена информация о требованиях технического регулирования Европейского союза и алгоритмах экспорта в Германию в разрезе 22 видов продукции.

Что мешает регистрации медицинских изделий по правилам ЕАЭС

Лейла Карменова,
специалист отдела реализации Blitz Medica

Регистрация лекарственных средств и медицинских изделий в рамках Евразийского экономического союза была запущена в 2017 году для того, чтобы сформировать общий фармацевтический рынок ЕАЭС и гармонизировать процесс их обращения. Планировалось, что введение единых правил регистрации положительно скажется на всех участниках рынка: уполномоченных органах стран ЕАЭС, отечественных и международных производителях, дистрибьюторах. Действительно, многие крупные международные производители лекарственных средств, поставляющие свою продукцию государствам-членам ЕАЭС, полностью перешли на регистрацию своих препаратов по новым правилам. Ведь данные нововведения не только позволяют экономить временные и денежные ресурсы заявителей, но в первую очередь позволяют оптимизировать сам процесс регистрации, упростить процесс признания с помощью единых требований к качеству, безопасности и эффективности лекарственных средств и медицинских изделий.

Казахстан в свою очередь стал первой страной, выдавшей регистрационное удостоверение на лекарственное средство по Правилам ЕАЭС в декабре 2018 года, Россия выдала первое РУ в ноябре 2019 года. По данным Единого реестра зарегистрированных лекарственных средств Евразийского экономического союза на 1 июня 2020 года, по правилам ЕАЭС зарегистрировано 59 лекарственных средств, что составляет менее 1% от общего количества лекарственных средств, обращающихся на едином рынке. Считается, что общее количество лекарственных средств на территории ЕАЭС составляет 8 тыс. наименований.

До конца 2020 года заявитель по своему выбору вправе подавать документы для регистрации лекарственного препарата либо в соответствии с правилами союза, либо в соответствии с национальным законодательством государства-члена ЕАЭС, без учета требований правил. Однако лекарственные препараты, зарегистрированные согласно национальному законодательству, должны быть приведены в соответствие с требованиями ЕАЭС до 31 декабря 2025 года.

Если с регистрацией лекарственных средств не возникает вопросов, то есть проблемы с регистрацией медицинских изделий. Дело в том, что по единым правилам в соответствии с нормативными правовыми актами ЕАЭС, согласно пункту 23 Решения №46 от 12 февраля 2016 года Совета Евразийского экономической комиссии «О правилах регистрации и экспертизы безопасности, качества и эффективности медицинских изделий» уполномоченный орган проводит инспекцию производства медицинских изделий в соответствии с требованиями, установленными ЕЭК. Фармацевтические инспекции производства лекарственных средств проходят в соответствии с Правилами проведения фармацевтических инспекций по надлежащим фармацевтическим практикам, утвержденными приказом МЗ РК от 19 ноября 2009 года №742.

Правила проведения фармацевтических инспекций производства медицинских изделий не предусмотрены действующим законодательством РК, а также отсутствуют утвержденные процедуры и нормативные документы по инспектирующей организации в целях реализации требований Решения Совета ЕЭК.

С данной проблемой столкнулась и наша компания. Наша заявка по регистрации медицинского изделия в рамках ЕАЭС успешно прошла все этапы экспертизы, кроме инспекции производства. В связи с тем, что на сегодняшний день не определена инспектирующая организация в рамках ЕАЭС, мы уже более полугода не можем завершить процесс регистрации.

Мы подали обращение в Комитет контроля качества и безопасности товаров и услуг Министерства здравоохранения РК с просьбой определить инспектирующую организацию для проведения оценки производства медицинского изделия, либо завершить процесс экспертизы без оценки и получить свое регистрационное удостоверение, но были перенаправлены в Национальный центр экспертизы лекарственных средств и медицинских изделий. Однако, согласно Решению №46 от 12 февраля 2016 года Совета Евразийской экономической комиссии, инспекция производства медицинского изделия не может проводиться организацией, проводившей экспертизу.

В Казахстане на сегодняшний день отсутствует орган, уполномоченный проводить инспекцию производства медицинских изделий в рамках ЕАЭС, также отсутствуют обученные эксперты. Одним словом, еще не налажена система в отношении медицинских изделий, и в данное время ни один орган нам не может ни помочь, ни дать вразумительный ответ по нашему вопросу.

Мы надеемся, что данный вопрос в ближайшем будущем будет решен, и в Казахстане определят процедуру и инспектирующий орган, обучат экспертов и заявители смогут успешно регистрировать медицинские изделия в рамках ЕАЭС.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ТИМ КУК СТАЛ МИЛЛИАРДЕРОМ

Состояние главного исполнительного директора американской Apple Inc. Тима Кука превысило $1 млрд, согласно расчетам Bloomberg Billionaires Index. Между тем рыночная стоимость компании, цена акций которой на прошлой неделе выросла почти на 5%, приблизилась к $2 трлн. Тим Кук сказал в 2015 году, что планирует отдать основную часть своего состояния и уже пожертвовал акции Apple стоимостью $1 млн. Его состояние может быть ниже, если он делал другие пожертвования, информация о которых неизвестна. Рыночная стоимость Apple и состояние Тима Кука отражают рост акций из списка FAANG (Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google), пишет Bloomberg. Основную часть своего состояния Тим Кук получил в результате вознаграждений в виде акций, которые он получает с 1998 года, когда стал работать в Apple. В текущем месяце он должен получить выплаты от акций в девятый раз в случае, если они не продемонстрируют резкое падение. В результате состояние главы Apple увеличится еще на $100 млн. На текущий момент Тиму Куку принадлежит 847 тыс. 969 акций, или около 0,02% бумаг Apple, стоимостью около $375 млн. Поступления от предыдущих продаж акций, дивидендов и других компенсаций увеличили его состояние еще на $650 млн, согласно подсчетам Bloomberg. Капитализация компании с начала года увеличилась на 52,2% и составляет $1,93 трлн. **(interfax.kz)**

ДОНАЛЬД ТРАМП ЗАПРЕТИЛ TIKTOK И WECHAT

Президент США Дональд Трамп подписал несколько указов, запрещающих жителям Штатов «вести дела» с приложением TikTok и мессенджером WeChat, принадлежащих китайским компаниям ByteDance и Tencent соответственно. Об этом сообщает Bloomberg со ссылкой на указы. После вступления закона в силу любой американский резидент или компания может получить штраф за сотрудничество с TikTok или WeChat. В частности, запрещается покупка рекламы в приложениях или соглашения о том, что TikTok или WeChat появятся в магазинах приложений американских компаний. Запрет TikTok блокирует все сделки с участием ByteDance или ее дочерних компаний. Запрет WeChat блокирует только сделки с приложением – издатели игр (Riot Games, Epic Games, Blizzard), которыми владеет Tencent, не попадают под действие приказа, подтвердил LA Times официальный представитель Белого дома. TikTok автоматически собирает «огромные массивы» пользовательских данных, говорится в указе Дональда Трампа. «Этот сбор данных угрожает предоставить Коммунистической партии Китая доступ к личной и служебной информации американцев, потенциально позволяя Поднебесной отслеживать местонахождение федеральных служащих, составлять досье из личной информации для шантажа и вести корпоративный шпионаж», – объяснил Дональд Трамп. В TikTok говорят, что данные американских пользователей хранятся на серверах в США и Сингапуре, а не в Китае. Но компания может делиться информацией со своей материнской, объясняет Bloomberg. Власти США начали обсуждать возможную блокировку приложения из-за опасений о конфиденциальности данных. 31 июля Дональд Трамп предупреждал о планах подписать указ. Тогда ByteDance решила продать TikTok, чтобы избежать закрытия. **(vc.ru)**

GOOGLE ЗАКРЫВАЕТ PLAY MUSIC

Первая попытка Google создать музыкальный стриминговый сервис, аналогичный Spotify и Apple Music – Play Music, – окончательно завершится в декабре 2020 года. После этого срока получить доступ к загруженным туда или купленным через Play Store трекам будет невозможно. Об этом IT-компания объявила в официальном блоге YouTube – потому что на смену старому музыкальному стримингу пришел новый, использующий платформу крупнейшего мирового видеохостинга. «YouTube Music заменит Google Play Music к декабрю 2020-го», – говорится в публикации. Уже в ближайшие месяцы у пользователей Google Play Music перестанут работать мобильные приложения. Первыми – уже в сентябре – это затронет жителей Новой Зеландии и Южной Африки, а в октябре изменения коснутся и других стран. Тем не менее до декабря у всех будет возможность перенести свои библиотеки (включая самостоятельно загруженную музыку), плейлисты и «лайки» в YouTube Music при помощи специального инструмента миграции YouTube Transfer или сервиса Google Takeout. **(vesti.ru)**

TOSHIBA УХОДИТ С РЫНКА НОУТБУКОВ

Японская компания Toshiba сообщила об окончательном уходе с рынка ноутбуков и прекращении выпуска портативных компьютеров под своим брендом. Как напоминает CNews, уход Toshiba с рынка ноутбуков связан с продажей подразделения, занимавшегося их выпуском, компании Sharp. В 2018 году Sharp получила 80,1% в этом бизнесе Toshiba, а в конце июня 2020 года стороны инициировали сделку по передаче Sharp оставшихся 19,9% Toshiba Client Solutions. При этом с европейского рынка ПК Toshiba ушла еще в 2016 году. Весной прошлого года Sharp переименовала подразделение Toshiba Client Solutions и начала выпуск устройств под брендом Dynabook, который Toshiba ранее развивала преимущественно в Японии (первый ноутбук под этой маркой был выпущен в 1989 году). Теперь же Sharp продвигает этот бренд во всех регионах своего присутствия – под ним будут выпускаться различные устройства, включая ноутбуки. Toshiba больше не будет заниматься разработкой лэптопов, а все линейки ее мобильных ПК, включая Satellite и Portege, прекратят существование. Официально компания не раскрывает причины своего ухода из бизнеса по производству ноутбуков, но, скорее всего, он связан с низким спросом на ПК Toshiba. **(newsru.com)**

Повлиял ли карантин на цифровую безопасность компаний

Ксения Бондал

На первый взгляд кажется, что только связанная с пандемией COVID-19 необходимость обеспечения социального дистанцирования привела к переводу сотрудников большинства компаний на работу из дома. Но скорее пандемия лишь ускорила цифровую эволюцию общества, считает управляющий директор компании Tengri Security Тимур Имамбаев. Все больше людей приходят к пониманию, что их безопасность зависит не только от толщины входной двери и качества замка, но и от надежности используемых механизмов аутентификации и защищенности данных. «Базовая потребность в безопасности все больше распространяется и на новую область присутствия человека – киберпространство», – сказал он в интервью корреспонденту «Капитал.kz».

– Тимур, расскажите, как перевод на дистанционный режим сотрудников отразился на информационной безопасности компаний?

– Надо отметить, что в Казахстане и раньше использовалась практика удаленного подключения к ресурсам организаций, но она носила весьма ограниченный, можно даже сказать, исключительный характер. Как правило, работнику предоставлялся корпоративный ноутбук, иногда смартфон, который соответствовал требованиям информационной безопасности компании, и они использовались в служебных целях.

Сегодня ситуация изменилась. Количество работников, применяющих удаленное подключение к ресурсам предприятий для исполнения своих служебных обязанностей, возросло в десятки, а порой и сотни раз в зависимости от численности персонала. Обеспечить в условиях острого дефицита времени всех сотрудников служебными ноутбуками или иными устройствами для подключения из дома к корпоративной сети организации получается не везде.

Нередко работники для этих целей используют личные устройства, как правило, не отвечающие требованиям информационной безопасности. Например, на них отсутствует или неактуально антивирусное программное обеспечение. Могут быть не активированы встроенные системы обеспечения безопасности операционных систем, не установлены обновления безопасности операционных систем и т.п. Домашнее устройство может использоваться членами семьи по очереди – поработал взрослый, после им воспользовался ребенок: поиграл, побывал на разных сайтах.

– В этом есть какая-то опасность?

– Конечно. Попытаюсь пояснить без погружения в технические тонкости: незащищенное устройство гораздо проще уязвимо атаковать, получить к нему доступ, скомпрометировать корпоративную учетную запись работника и проникнуть в корпоративную сеть организации.

При этом необходимо иметь в виду, что и после снятия карантинных мер работа на удаленке будет иметь гораздо более широкое распространение, чем это было раньше – в доковидные времена. Тенденция работать вне офиса возникла не сегодня – уже продолжительное время определенные категории работников удаленно подключаются к различным корпоративным ресурсам для исполнения служебных обязанностей. Просто вчера это была привилегия для немногих – администраторов систем, топ-менеджеров, а сегодня организации для поддержания работоспособности бизнеса должны предоставить такую возможность, можно сказать, для широких масс работников.

– Вернемся к началу нашей беседы. Как приведенные вами примеры сказываются на кибербезопасности компаний?

– В связи с пандемией процесс вхождения в новую цифровую реальность многократно ускорился. В этой реальности киберпространство занимает гораздо больше места, чем в прошлом, как для отдельных людей, так и для предприятий. Это новая среда обитания и она требует новых поведенческих стереотипов, иной культуры, включая элементы и некой кибергигиены. Отсутствие этих привычек у основной массы неспециалистов создает широкие возможности для киберпреступников. Формирование любой культуры, то есть определенного набора навыков, требует времени, становление кибергигиены – не исключение. Данный процесс ускоряется в случае возникновения новых вызовов, как это происходит сегодня.

Как пример: почему наибольший уровень зрелости в части обеспечения информационной безопасности демонстрируют финансовые организации?

– Почему?

– Сложно найти более IT-зависимые организации, чем банки. Традиционно они были первыми массовыми объектами атак киберпреступников как за рубежом, так и в Казахстане. Поэтому соблюдение требований по обеспечению информационной безопасности в банках редко носят ритуальный характер – вроде так положено, а почему – непонятно. Для руководителей банков необходимость обеспечения кибербезопасности очевидна и наполнена практическим смыслом. А с повсеместным проникновением дистанционных сервисов обслуживания клиентов элементы обеспечения информационной и кибербезопасности стали неотъемлемой частью банковских продуктов и процессов.

– Про банки, наверное, будет сложно сказать, но может быть, на примере микрофинансовой компании вы могли бы пояснить, с какого минимального порога начинаются инвестиции в информационную безопасность?

– Вне зависимости от размера и рода бизнеса руководство должно четко понять, для чего предприятию нужна кибербезопасность. Сколько оно потеряет в случае успешной атаки на ее ресурсы. Что именно необходимо защитить. Провести оценку рисков. А уже по итогам оценки определить необходимый уровень инвестиций в эту сферу. Правило простое – средства, затрачиваемые на обеспечение безопасности актива, не должны превышать его стоимость и обеспечить приемлемый уровень его защищенности.

– Какие виды кибератак актуальны сегодня?

– Как и раньше, сохраняют свою актуальность атаки, направленные на кражу конфиденциальной информации, включая аутентификационные данные – логины, пароли и т.п., перехват управления устройствами и учетными записями. С появлением так называемых «крипторов» (вирусов-шифровальщиков) риск стать жертвой кибермошенников многократно увеличился и для нефинансовых организаций. Новости о том, что та или иная компания в результате удачно проведенной кибератаки потеряла доступ к собственным данным, потому что они оказались зашифрованы, и стала жертвой вымогателей, уже не вызывают удивления. Например, на двух атаках подверглась компания Garmin – производитель GPS-навигационной техники и умных часов. Пострадали как сервисы, которыми пользовались миллионы клиентов из числа физических лиц, так и сервисы, поддерживающие работу авиационно-навигационного оборудования. Кибермошенники вымогали у Garmin крупную сумму денег в обмен на возможность восстановления доступа к данным компании.

– И компания заплатила?

– В СМИ была информация, что «многомиллионный выкуп» заплачен. Официального сообщения от Garmin я не видел. Но, вне зависимости от того, заплачен выкуп или нет, вследствие этой атаки Garmin понесла серьезный ущерб, как репутационный, так и финансовый.

В связи с ранее упомянутыми мной факторами – срочный и массовый переход на «удаленную работу», использование слабозащищенных устройств и т.д. уязвимость казахстанских организаций для кибератак, в том числе и подобного рода, значительно возросла.

– Программа «Киберщит Казахстана» поможет повысить нашу информационную и кибербезопасность?

– В рамках данной концепции государством реализован ряд инициатив в области обеспечения кибербезопасности. Совершенствуется законодательство: вносятся изменения в действующие нормативные акты, разрабатываются новые. В обиход вошли новые понятия: КВОИКИ – критически важные объекты информационно-коммуникационной инфраструктуры, НКЦИБ – Национальный координационный центр информационной безопасности. Одним из следствий работы, проводимой профильными государственными органами, является заметный рост спроса на организацию кибермониторинга критичных ресурсов предприятий и ведомств с привлечением специалистов ОЦИБ – оперативных центров информационной безопасности. Можно полагать, что меры, предпринятые государством, ускорят формирование культуры обеспечения кибербезопасности в нашей стране.

– Расскажите, какие элементы кибербезопасности наиболее важны?

– Информационная безопасность стоит на трех китах: технологии, процессы, люди. Важны все перечисленные элементы. При этом необходимо помнить, что без людей технологии и процессы мертвы. Подготовка специалиста требует времени. Например, сегодня членов нашей команды можно условно разделить на три категории: специалисты с опытом около 5 лет – инженерный состав, от 5 до 10 лет – лидеры функциональных команд, более 15 лет – руководство. Первая категория специалистов проходила этап профессионального становления в нашей команде. Конечно, я имею в виду не просто стаж работы на определенных должностях, а период профессионального становления специалиста – трансформации академических знаний в практически ценные умения.

Следовательно, крайне важно скорее создать условия для развития молодых специалистов в области обеспечения кибербезопасности. Без этого невозможно обеспечить качественное развитие всех IT-зависимых отраслей, количество которых неуклонно увеличивается. Наличие специалистов в свою очередь позволит развивать в отечественные технологии и совершенствовать необходимые процессы.

Жандарбек Бекшин: Все понимают, что 16 августа заболеваемость не прекратится

У коронавируса нет сезонности, и бизнесу придется работать в таких условиях, отметил главный санврач Алматы

Ксения Бондал

Бизнес-ассоциации и представители фракции «Ак жол» провели онлайн-встречу, на которой обсудили меры поддержки предпринимательства в нынешней ситуации. Участие в ней принял и главный санитарный врач Алматы Жандарбек Бекшин. Он ответил на вопросы корреспондента «Капитал.kz» об ограничениях работы кафе и ресторанов, а также возможном продлении карантина.

«Все понимают, что 16 августа заболеваемость COVID-19 не прекратится. Нам с этой инфекцией теперь жить, как мы жили с гриппом. Но в ситуации с гриппом хотя бы была сезонность, он заканчивался в апреле, иногда в мае. Как вы видите, для коронавируса не существует сезонности, потому что в Африке, Иране факты заражения регистрируются. Надо разрабатывать нормы и требования для каждой отрасли, так как компании и предприятия должны работать, налоги должны платиться», – сказал Жандарбек Бекшин.

О том, что постановления главного санитарного врача республики и санврача Алматы расходятся, во время своего выступления сказал директор Палаты предпринимателей Алматы Нариман Абильшаиков.

«Например, в республиканском документе разрешается работа мест общественного питания в закрытых помещениях до 30 человек. Вместе с тем в постановлении городского уровня запрещается деятельность внутри ресторанов, столовых. Соответственно, наши бизнесмены вынуждены работать за пределами своих заведений, то бишь на тротуарах и в местах общественного пользования», – сказал спикер.

Мера была принята, потому что точки общепита стали местом перезаражения, ответил ему Жандарбек Бекшин.

«Мы согласились на открытые площадки, потому что там дует ветерок, плюс днем дополнительно обрабатывает солнце», – пояснил он.

Кроме того, когда количество гостей в помещении кафе превышает 30 человек, а тем более если их веселье доходит до критической точки, контролировать дистанцию между ними невозможно, продолжил главный санврач Алматы.

Отвечая на вопрос о том, почему кафе и ресторанам позволено работать именно до 22:00, Жандарбек Бекшин сказал: «Мы стараемся ограничить контакты между

людьми, после этого времени толпа становится неуправляемой, может и пятый, и шестой подсесть за столик. В Алматы высокий уровень заражаемости, мы первые по стране, вы это знаете».

Поступает много сигналов о том, что органы власти на местах перегибают палку при соблюдении карантинных мер, рассказал в свою очередь лидер фракции «Ак жол» Азат Перуашев.

«В рамках карантина нет необходимости полностью запрещать предпринимателям работать, их нужно просто регулировать. Местные власти иногда идут самым простым путем: закрывают торговые центры, рынки, объекты сферы услуг. А предпринимателям сейчас нужно выживать, ведь многим из них отказано в пособии», – сказал Азат Перуашев.

Необходимо отойти от запретительных мер и перейти к внятному регулированию деятельности бизнеса в текущих условиях, потому что, судя по всему, эпидемиологическую настороженность надо принять как правило и работать в соответствии с ней, продолжил он.

«Нам нужно попросить правительство запретить акимам запрещать работу бизнеса, но обязать предпринимателей нанести разметку для соблюдения социальной дистанции. Давайте требовать жесткого исполнения санитарных правил, давайте жестко спрашивать с предпринимателей за нарушение этих норм, но не запрещать им работать», – подчеркнул Азат Перуашев.

В Алматы действует 195,6 тыс. субъектов МСБ, озвучила официальные данные руководитель отдела по поддержке и развитию частного предпринимательства Управления предпринимательства и инвестиций Алматы Асем Макашева.

Основными программами поддержки бизнеса являются «Дорожная карта бизнеса-2025», «Бизнес», «Экономика простых вещей», «Алматы бизнес», «Алматы бизнес-2025». Основная из них – ДКБ-2025, в этом году для ее реализации предусмотрено 9,7 млрд тенге, из республиканского бюджета в рамках антикризисных мер на программу выделено 4,4 млрд тенге. «Учитывая экономическую ситуацию, в программу внесены изменения. Сняты все отраслевые ограничения, и ставка вознаграждения снижена до 6% для бизнеса», – сказала спикер.

В рамках программы «Бизнес» в этом году предусмотрено 2 млрд тенге, уже одобрено 40 проектов на 700 млн тенге. В 2019 году запущена региональная программа «Алматы бизнес-2025», одно из ее направлений – кредитование субъектов МСБ, бюджет на этот год составляет 7,3 млрд тенге, ставка вознаграждения снизится с 7 до 6%. Реализуется совместная программа с фондом «Даму», и на паритетной основе выделяются средства для льготного кредитования в сфере торговли, услуг и производства, бюджет программы составляет 11,6 млрд тенге, уточнила Асем Макашева.

Хотя в стране и действуют программы льготного кредитования бизнеса, займы для отечественных компаний оказываются все же дороже, чем в России. Поэтому товары из РФ на местном рынке стоят дешевле отечественных. Чтобы улучшить положение казахстанских производителей, стоит ввести запрет на импорт некоторых товаров в РК, считает он.

«Также нужно установить требование для получателей льготного государственного финансирования, применять отечественные материалы и оборудование при строительстве. Бизнес еще просит снизить таможенные пошлины и отсрочить до конца года коммунальные платежи», – отметил Нариман Абильшаиков.

Вместе с тем необходимо освободить от выплаты налога на имущество физлиц, которые владеют коммерческой недвижимостью, добавил он.

Палата предпринимателей Алматы провела онлайн-опрос среди 9 тыс. бизнесменов города, рассказал Нариман Абильшаиков. Их спрашивали о том, сколько сотрудников им пришлось сократить в результате карантинных мер, с какими проблемами они столкнулись и каких последствий ожидают от второго карантина. Оказалось, что респонденты в общей сложности сократили более 32 тыс. сотрудников, в отпуск без содержания отправили более 38 тыс. человек.

«Наиболее высокие показатели сокращения сотрудников в сферах услуг, туризма, общественного питания и торговли», – добавил Нариман Абильшаиков.

В качестве одной из главных проблем бизнесмены назвали увеличение суммы основного долга по полученным кредитам.

«Хотя достаточных объемов работы у компаний по-прежнему нет. Торговля, сфера услуг и общественного питания, транспорт, образование, отдых и туризм – это те сферы, которые на сегодняшний день практически так и не возобновили свою деятельность», – пояснил Нариман Абильшаиков.

О проблемах предпринимателей в сфере торговли рассказала вице-президент Ассоциации торговых предприятий Казахстана Жибек Ажибаева. Бизнесмены до начала пандемии были вынуждены заняться реконструкцией и модернизацией торговых площадей, поскольку власти Алматы взяли курс на борьбу с открытыми непродовольственными рынками. «Для этого им пришлось взять большие кредиты, теперь они находятся на грани банкротства. Кроме того, торговцы находятся в аренде и вынуждены обращаться за кредитами в банки, чтобы заплатить за нее, но так как залогового имущества нет, бизнес вынужден брать потребительские кредиты, и это очень высокие проценты», – озвучила Жибек Ажибаева.

Фракция «Ак жол» планирует включить пожелания предпринимателей и бизнес-ассоциаций в свои предложения по поддержке МСБ, которые затем передаст правительству.

Пошлина раздора

Производители упаковки против введения пошлины на полимерное сырье

Анна Видянова

Компании обрабатывающей промышленности Казахстана обеспокоены. Материал, который они используют для выпуска упаковки, может подорожать. Обсуждается введение пошлины на ввоз в РК полимерного сырья из стран, не входящих в ЕАЭС. «Единственным поставщиком такого сырья в Евразийском союзе может быть только Россия. Но у нас уже был горький опыт сотрудничества с предприятиями этой страны. Были ситуации, когда российские производители не могли в полном объеме удовлетворить спрос на сырье для выпуска упаковки», – отмечает глава ОЮЛ «Ассоциация упаковщиков Казахстана» Батырбек Аубакиров. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» он рассказал о последствиях введения пошлины.

– Батырбек, сейчас обсуждается вопрос введения таможенной пошлины в размере 6,5% на ввоз в Казахстан полимерного сырья из стран, не входящих в ЕАЭС. Чья это была инициатива?

– По нашей информации, предложение о повышении пошлины с нулевой ставки до 6,5% прозвучало в феврале 2020 года на заседании Межведомственной комиссии по вопросам внешнеторговой политики и участия в международных экономических организациях. Изначально эта идея исходила от российской стороны.

– Как повышение пошлины повлияет на казахстанских производителей упаковки?

– Эта мера окажет негативный эффект. Если таможенная пошлина в размере 6,5% будет введена, то предприятиям, выпускающим упаковку, будет невыгодно покупать полимерное сырье у стран, не входящих в ЕАЭС. А это значит, что менее доступным станет высококачественное сырье из Швейцарии, Саудовской Аравии, Южной Кореи, Ирана. Его мы также сейчас покупаем. Кроме того, сырье импортируется в нашу страну из Узбекистана, России.

Основная причина, почему планируется ввести пошлину, – чтобы казахстанские производители упаковки покупали полимерное сырье в странах ЕАЭС по более выгодной цене. Но сейчас единственным поставщиком такого сырья в Евразийском союзе может быть только Россия. Но у нас уже был горький опыт сотрудничества с предприятиями этой страны. Были ситуации, когда российские производители не могли в полном объеме удовлетворить спрос на сырье для выпуска упаковки. То в России не было сырья, то его нужно было приобретать через трейдеров.

Эта тенденция вполне объяснима. Перед российскими заводами стоит задача в первую очередь обеспечить местный рынок сырьем, а уже после – другие рынки. После введения пошлины не только нашим производителям упаковки, но и российским будет невыгодно покупать сырье в странах, не входящих в ЕАЭС. В результате есть риск, что нагрузка на российские заводы, производящие полимерное сырье, увеличится.

При этом стоит учесть, что экономика России в разы больше нашей. А это значит, что спрос на полимерные материалы со стороны российских заводов будет внушительным. В итоге есть риск, что на рынке России может возникнуть дефицит сырья для зарубежных покупателей, в том числе из Казахстана.

К тому же в Казахстане есть заводы по выпуску упаковки, которые используют только иностранное сырье. И если им придется приобретать полимерное сырье в России – то им нужно будет полностью переоборудовать свою технологическую линию. На эти цели может потребоваться несколько тысяч долларов.

– Получается, что из всех стран ЕАЭС только в России есть заводы, выпускающие полимерное сырье. В Казахстане нет таких производств?

– У нас в стране полиэтилен не производится, а полипропилен в малых объемах выпускает ТОО «Компания Нефтехим LTD» в Павлодаре. Если бы в 2015 году после создания ЕАЭС в Казахстане были запущены полипропиленовые заводы, то проблема с введением пошлины не стояла бы так остро. У нас в стране можно было создать мощную сырьевую базу по нефтехимии, с которой напрямую связано производство упаковки.

– Наверное, стоимость российского сырья ниже.

– Да, по сравнению с западным сырьем оно обойдется дешевле на 15%.

– Какие риски могут реализоваться из-за введения пошлины?

– Один из главных рисков – производители упаковки из Узбекистана могут заполонить наш рынок своей продукцией. Ведь узбекские предприятия смогут, как и прежде, приобретать полимерное сырье в любой стране по нулевой ставке пошлины. В результате стоимость упаковки made in Uzbekistan как минимум станет на 6,5% дешевле казахстанской. Узбекская упаковка заполнит казахстанский рынок, потому что покупателям будет невыгодно приобретать местную продукцию. Такая проблема была в 2015 году, когда Казахстан вступил в ЕАЭС. Тогда была введена пошлина на ввоз трубного полиэтилена (10%) и на полипропилен (6,5%) из стран, не входящих в ЕАЭС. После этого в Узбекистане с 2015 по 2020 год было построено около 30 заводов по производству полипропиленовых мешков. В итоге их мешки дешевле казахстанских, потому что у них есть доступ к местному сырью.

– Производители каких товаров используют упаковку из полимерного сырья?

– Около 70% объема потребляет пищевая промышленность. Например, полимерное сырье используется для выпуска мешкотары, в которую упаковывается сахар, мука. Если будет введена пошлина на ввоз полимерного сырья, то автоматически вырастут и цены на некоторые продукты.

– Какова доля российского полимерного сырья на рынке Казахстана?

– Более 60%. В целом же объем рынка полипропилена в нашей стране составляет 50 тыс. тонн, трубного полиэтилена – около 100 тыс. тонн. В Казахстане работает около 200 производителей упаковки. В нашу ассоциацию входит 50 крупных организаций: это и производители гофры, стеклянной тары, металлической тары, полимерной упаковки (мешкотара, биг-бэгз). В Казахстане находится 13 заводов по производству полимерных мешков, биг-бэгов, 20 заводов по гофре-упаковке и три завода по выпуску стеклянной тары.

– Куда наши производители упаковки экспортируют свою продукцию?

– Они покрывают только внутренний рынок. Им нет смысла экспортировать упаковку на внешний рынок, так как у биг-бэгов, целлофановых мешков слишком низкая себестоимость. Зачастую предприятия по производству упаковки располагаются вблизи своих потребителей – обычно около заводов пищевой промышленности.

– Когда будет принято окончательное решение о введении пошлины?

– Евразийская экономическая комиссия должна рассмотреть данный вопрос на этой неделе. Но, возможно, вопрос по пошлине будет перенесен на сентябрь 2020 года, он может обсуждаться на уровне Высшего Евразийского экономического совета.

– Куда вы обращались, чтобы выразить свою позицию по пошлине?

– Мы проводили совещание с участниками рынка упаковки на площадке НПП «Атамекен». Также писали письмо в Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК. Но почему-то наше министерство торговли и интеграции поддержало введение пошлины.

– Сейчас сложный период для многих предприятий. Расскажите, как пандемия повлияла на местных производителей упаковки?

– По моей информации, ни один из игроков этого рынка не приостановил деятельность в период пандемии. Это связано с тем, что заводы пищевой отрасли продолжали работать. Более того, обороты таких предприятий увеличились. Это связано с тем, что во время эпидемии COVID-19 выросло потребление пищевых продуктов, а значит, и потребность в упаковке.

– Если решение о введении пошлины все-таки будет принято, как вы намерены действовать?

– Мы планируем обратиться к главе государства.

Как работают птицефабрики в период карантина

Социально значимое производство не снижает объемов продукции, заверяют руководители предприятий

Мадина Касымова

В условиях пандемии и карантинных мер в стране Усть-Каменогорская, Макинская, Карагандинская, Алматинская птицефабрики оптимизируют производственные и административные расходы, чтобы не допустить снижения объемов производства. Об этом сообщает пресс-служба «Казына Капитал Менеджмент».

Усть-Каменогорская и Макинская птицефабрики входят в группу компаний Aitas, занимающуюся производством социально значимого продукта питания – мяса птицы. В условиях пандемии предприятия продолжают принимать все меры по сохранению объемов производства на прежнем уровне. Руководство Aitas признает, что кризис оказал негативное воздействие на экономическую активность группы компаний. Из-за роста курса валют увеличилась себестоимость продукции, поскольку в доле затрат имеются импортируемые составляющие (инкубационное яйцо, соевый шрот, вакцины и др.). Производственная мощность группы компаний Aitas составляет 50 тыс. тонн мяса бройлеров в год, из них 25 тыс. тонн – на базе Усть-Каменогорской птицефабрики, 25 тыс. тонн – на базе Макинской. Предприятия обеспечивают куриным мясом Восточно-Казахстанскую, Акмолинскую области, Кокшетау, Павлодар, Караганду, Алматы. В компании уверены, что снижения объемов производства мяса птицы не будет.

«Мясо бройлеров – это наиболее доступный по цене белок, который очень важен для повседневного рациона питания каждого человека, – отмечает Серик Толукпаев, генеральный директор АО «Aitas KZ». – В условиях снижения темпов роста экономики мы прогнозируем увеличение потребности в мясе птицы как более доступном по стоимости в сравнении с другими видами мяса. Для снижения операционных расходов оптимизированы производственные и административные затраты предприятия, налажены более оптимальные логистические и закупочные системы».

В свою очередь птицефабрика ТОО «Караганды-Кус» в Карагандинской области, которая специализируется на производстве экологически чистого куриного яйца, также принимает меры по недопущению снижения объемов производства. Мощность птицефабрики – 135 млн яиц в год. Предприятие обеспечивает продукцией внутренний рынок страны, города Нур-Султан, Алматы, Павлодар, Кокшетау, Петропавловск, Экибастуз, Аксу и экспортирует в Афганистан и Кыргызстан.

«Сегодня наша продукция хорошо зарекомендовала себя на рынке Казахстана, мы активно продвигаемся на международные рынки. На предприятии трудятся 124 человека, в каждом из них – ценный потенциал нашего производства, – говорит директор ТОО «Караганды-Кус» Вадим Мартынюк. – Рост и развитие предприятия мы считаем невозможными без вовлеченности в дело каждого из наших специалистов. Наша приоритетная задача – увеличение эффективности производства за счет повышения квалификации всех сотрудников. С момента ввода чрезвычайного положения и карантинных мер в стране сокращений у нас не было».

Со своей стороны компания приложит все усилия для развития бизнеса, продолжает директор предприятия.

«Мы считаем предпринимательство в нашей стране, тем более на селе, важным элементом развития региона и продовольственной безопасности страны. Благодаря своевременному финансированию АО «Казына Капитал Менеджмент» (ККМ) нам удалось вовремя закупить корма для стабильного существования фабрики в период чрезвычайного положения, связанного с COVID-19», – отметил он.

Птицефабрика ТОО «Алсад Казахстан», расположенная в Алматинской области, которая специализируется на производстве экологически чистого куриного яйца, также принимает меры по недопущению снижения объемов производства. Мощность птицефабрики – 155 млн яиц в год. Предприятие обеспечивает продукцией внутренний рынок страны, в частности, Алматинскую область, Алматы, Тараз, Талдыкорган, Шымкент. С момента введения чрезвычайного положения в стране сокращений сотрудников не было. На фабрике, где сегодня трудятся 242 человека, также считают, что увеличение эффективности производства напрямую связано с повышением квалификации каждого сотрудника.

Как сообщили в пресс-службе ТОО «Алсад Казахстан», развитие компании было бы невозможным без четкого понимания ключевых инструментов предприятия (финансовой, производственной дисциплины, бенчмаркинга) и поддержки со стороны государства. В сложное время пандемии предприятие как отечественный производитель стремится внести как можно больший вклад в экономику нашей страны, а также в развитие и поддержку своих сотрудников.

Строительство и запуск в строй первой очереди Макинской птицефабрики в 2018 году состоялось с привлечением финансирования дочернего фонда ККМ, АО «Baiterek Venture Fund», в общей сумме 5,8 млрд тенге. В 2019 году птицефабрика вышла на полную проектную мощность производства, а в конце того же года ККМ оказал проекту поддержку по программе льготного финансирования путем замещения долларовых инвестиций от Европейского банка реконструкции и развития, привлеченных в рамках строительства первой очереди МПФ, на финансирование в тенге. Это позволило своевременно укрепить финансовую стабильность проекта, повысить его инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность в Казахстане. В перспективе Макинская птицефабрика с общей мощностью 100 тыс. тонн мяса в год станет крупнейшей в Центрально-Азиатском регионе по выращиванию бройлеров.

ТОО «Караганды-Кус» также стало участником программы льготного финансирования ККМ, в декабре 2019 года предприятие получило инвестиции в размере 1,5 млрд тенге. Средства ККМ были направлены на рефинансирование кредита в АО «RBK Bank» и пополнение оборотного капитала для закупа кормов.

ТОО «Алсад Казахстан» в сентябре 2012 года получило финансирование от ККМ через дочерний фонд Falah Growth Fund в размере $23 млн. Средства были направлены на покупку фабрики и строительство необходимой инфраструктуры. За 5 лет деятельности предприятие увеличило штат работников с 80 до 242 человек.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК ВОЗОБНОВИТ ПОЛЕТЫ В 7 СТРАН

С 17 августа 2020 года поэтапно будут возобновлены международные полеты из Казахстана в Объединенные Арабские Эмираты, Беларусь, Германию, Нидерланды, Египет, Украину и Россию, об этом сообщили в пресс-службе Комитета гражданской авиации. Решение принято с учетом рекомендаций министерства здравоохранения по уровню эпидемиологической обстановки по карте Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). «Министерство совместно с авиационными властями вышеуказанных стран предварительно проработало вопрос возобновления регулярных пассажирских рейсов. Так, указанные страны поддерживают возобновление полетов с Казахстаном с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований (термометрия, социальное дистанцирование, масочный режим, ПЦР-тестирование и др.)», – пояснили в КГА. Отмечается, что для выполнения полетов в Россию требуется разрешение с российской стороны. «Количество рейсов по международным маршрутам будет выполняться на основе действующих межправительственных соглашений о воздушном сообщении и в зависимости от коммерческой загрузки воздушных судов на каждом маршруте. Рейсы и продажа билетов будут осуществляться в соответствии с опубликованным на сайтах авиакомпаний расписанием по мере снятия ограничений на перемещение граждан через государственные границы стран», – указывается в сообщении. **(kapital.kz)**

НАЗВАНЫ РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ВЫПУСКУ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

По итогам 7 месяцев 2020 года объем валовой продукции сельского хозяйства увеличился на 2,5% и составил 1,7 трлн тенге. Об этом на заседании правительства заявил министр сельского хозяйства Сапархан Омаров. «Данный рост обеспечен в основном за счет увеличения объемов производства в животноводстве на 2,6%, в том числе мяса в живом весе – на 3,6%, молока – на 3%», – сказал министр. В разрезе областей темпы выше республиканских отмечены в Западно-Казахстанской, Актюбинской, Карагандинской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях. По итогам 6 месяцев отмечается рост численности КРС на 4,5%, овец – на 2,5%, лошадей – на 8,5%, верблюдов – на 4% и свиней – на 0,7%. По итогам 7 месяцев объем валовой продукции растениеводства увеличился на 2,1% и составил 242 млрд тенге. «На сегодняшний день ведется массовый сбор урожая зерновых культур в Актюбинской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Кызылординской и Туркестанской областях. По состоянию на 10 августа текущего года убрано 929,4 тыс. га или 37,3% от уборочной площади. При средней урожайности 19,1 ц/га намолочено 1,8 млн тонн зерновых культур (в прошлом году на аналогичную дату было намолочено 1,4 млн тонн)», – рассказал министр. **(kapital.kz)**

МИНСЕЛЬХОЗ УВЕЛИЧИЛ СУБСИДИИ

Минсельхоз внес изменения в правила субсидирования для отрасли молочного животноводства, об этом сообщили в пресс-службе ведомства. В МСХ считают, что это поспособствует повышению интереса фермеров к занятию молочным животноводством и поможет увеличить поголовье молочного скота в Казахстане. «Приказом министра Сапархана Омарова от 17 июля 2020 года в молочном скотоводстве увеличены нормативы субсидирования за приобретение импортированного племенного маточного поголовья с 225 до 400 тыс. тенге за голову, отечественного – со 150 до 200 тыс. тенге за голову, а также за удешевление стоимости молока норматив субсидирования за один килограмм пробной массы теперь варьируется от 20 до 45 тенге. Ранее «вилка» норматива составляла 10-35 тенге за килограмм», – указывается в сообщении. Для возмещения инвестиционных затрат на строительство молочнотоварных ферм промышленного и семейного типов предусмотрен паспорт № 6, в рамках которого возмещается 25% затрат за создание и расширение объектов для выращивания крупного рогатого скота молочного направления мощностью от 400 голов маточного поголовья и за приобретение оборудования для молочнотоварной фермы от 50 голов. **(kapital.kz)**

НАЦБАНК ОЖИДАЕТ УСКОРЕНИЯ ГОДОВОЙ ИНФЛЯЦИИ

Национальный банк ожидает дальнейшее ускорение годовой инфляции в рамках прогнозной траектории 8-8,5% до конца 2020 года. Об этом на заседании правительства рассказал глава Нацбанка Ерболат Досаев. «Годовая инфляция формируется в соответствии с прогнозами Национального банка, составив 7,1% в июле 2020 года. Годовой рост цен на продовольственные товары составил 11,3% и продолжает вносить основной вклад в инфляцию. Максимальные темпы роста сохраняются на хлебобулочные изделия и крупы (13,8%), плодово-овощную продукцию (13,4%), при этом несколько замедлился темп роста цен на мясо и мясопродукты (12,9%)», – рассказал он. Годовой рост цен на непродовольственные товары сохранился на уровне 5,4% при продолжающемся снижении цен на ГСМ (бензин – на 0,2% за июль). Годовой рост цен платных услуг повысился с 3,0% до 3,2% в июле на фоне постепенного исчерпания эффекта от временного снижения тарифов на коммунальные услуги в условиях чрезвычайного положения. Тарифы на регулируемые коммунальные услуги за июль повысились на 0,9%. Ерболат Досаев при этом отметил, что индекс деловой активности после восстановления до 46,8 пункта в июне, снизился до 44,7 пункта в июле 2020 года на фоне введенных карантинных ограничений, что связано с сокращением активности в сфере услуг на 3,2 п.п. до 43,1», – сказал он. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

LINKEDIN ПРОДАСТ СЕРВИС SLIDESHARE

LinkedIn продает сервис для публикации презентаций SlideShare компании Scribd, владеющей одноименным сервисом облачного хранения документов. Сумма сделки не раскрывается. Scribd примет на себя управление бизнесом SlideShare 24 сентября. В рамках сделки Scribd не будет нанимать новых сотрудников, управлением SlideShare займется существующая команда, сообщает TechCrunch. Покупатель в основном заинтересован в контенте из 40 млн презентаций и аудитории (100 млн уникальных посетителей в месяц), но может воспользоваться и технологиями компании. Обе компании имеют схожие черты и занимаются совместным использованием контента и документов, говорит гендиректор Scribd Трип Адлер. «Разница заключалась в том, что SlideShare больше концентрировался на презентациях PowerPoint и корпоративных пользователях, в то время как мы делали ставку на PDF, Word-документы и электронные книги», — объяснил Трип Адлер. Он добавил, что SlideShare продолжит работать как отдельный сервис, независимо от Scribd. LinkedIn купила SlideShare в 2012 году за $119 млн. SlideShare заблокирован Роскомнадзором в России с августа 2017 года. Ведомство внесло его в реестр запрещенных сайтов. **(vc.ru)**

FACEBOOK НАРАЩИВАЕТ ЗАКУПКИ СЕРВЕРОВ

Согласно прогнозу аналитиков Digitimes Research, поставки серверов для социальной сети Facebook в третьем квартале 2020 года вырастут на 15%. Как ожидается, на компанию в этом квартале будет приходиться более 15% глобальных продаж серверов. Вместе с тем поставки серверов для Amazon, Microsoft и Google, по всей видимости, сократятся по сравнению с предыдущим кварталом, причем наибольшее падение поставок будет отмечено у Microsoft – более чем на 20%. Снижение поставок серверов трем ведущим провайдерам облачных услуг будет вызвано замедлением спроса со стороны их корпоративных пользователей, поскольку многие предприятия, занимающиеся авиацией, путешествиями, розничной торговлей и общественным питанием, а также небольшие предприятия или стартапы отложили загрузку своих данных в публичные облака и решили сократить расходы на ИТ в связи с кризисом, вызванным пандемией коронавируса. Для Facebook пандемия пошла во благо, так как социальная сеть значительно выиграла от вызванного ею повышенного спроса на удаленную социальную деятельность, и количество активных ежемесячных пользователей Facebook неуклонно растет. Как отмечает Digitimes Research, именно это позволило Facebook сохранить тенденцию роста поставок серверов. Основными поставщиками серверов по контрактам для американских технологических гигантов являются тайваньские компании Inventec, Quanta Computer, Foxconn Technology, Wiwynn и MiTac Computing Technology. Как ожидается, Wiwynn, Quanta и Inventec увеличат поставки оборудования для Facebook в третьем квартале. **(servernews.ru)**

GOOGLE ТЕСТИРУЕТ Е-ВИЗИТКИ

Google тестирует новую систему виртуальных визитных карточек под названием People cards («Карточки людей»). Это общедоступные персональные профили, которые будут создаваться самостоятельно пользователями Google. Об этом сообщает пресс-служба компании. Созданные визитные карточки будут отображаться в результатах поиска в Google. Отмечается, что в виртуальном профиле обязательно потребуется указать имя, род занятий, местоположение и некоторую информацию «о себе». Также можно будет добавить: информацию об образовании, ссылку на личный веб-сайт, адрес электронной почты, номер телефона. «Мы надеемся, что эта новая функция поиска поможет всему миру найти миллионы влиятельных лиц, предпринимателей, потенциальных сотрудников, ИП, фрилансеров и всех, кто хочет, чтобы их нашли», – говорится в сообщении компании. Чтобы создать новую визитную карточку, нужно выполнить поиск по собственному имени или фразе «добавить меня в поиск». Предварительно необходимо войти в свою учетную запись Google. Удалить карточку можно в любой момент. Сейчас функция в тестовом режиме доступна только в Индии на английском языке. **(rb.ru)**

TWITTER ЗАПУСТИЛ НОВУЮ ФУНКЦИЮ

В январе этого года сервис микроблогов Twitter анонсировал тестирование функции, позволяющей пользователям выбирать, кто может ответить на их публикацию. Как рассказывал руководитель продукта компании Кейвон Бейкпур, эта функция необходима для предотвращения ненужных ответов. Например, пользователи порой хотят пообщаться с определенными людьми и не желают, чтобы в диалог вмешивались посторонние, что случается в Twitter довольно часто. Тестировать новую функцию на ограниченном числе пользователей сервис начал в мае, а теперь компания объявила о запуске функции для всех пользователей Twitter. Пользователи могут выбрать один из трех вариантов при публикации записи. Первый вариант не ограничивает список тех, кто может ответить на твит. Второй вариант сужает круг до пользователей, которых автор записи читает. Третий вариант позволяет ответить на запись только тем пользователям, которых автор упомянул в ней. Ранее разработчики планировали ввести возможность полного запрета ответов, но отказались от этой идеи. Стартовавший в сентябре эксперимент по внедрению этой функции показал ее востребованность – пользователи скрывали ответы, которые казались им раздражающими или не имеющими отношения к обсуждаемой теме. **(newsru.com)**

Производителям школьной формы грозят миллиардные убытки

Арсен Аскаров

Из-за отмены школьной формы в период дистанционного образования отечественные фабрики и ателье потеряли рынок и лишились реального дохода в разгар летне-осеннего сезона, рассказала в интервью корреспонденту «Капитал.kz» президент Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана Любовь Худова. По ее словам, общие потери отрасли могут составить порядка 2 млрд тенге.

Впервые за много лет ношение школьной формы стало необязательным. Министр образования и науки Асхат Аймагамбетов сообщил, что даже после первой четверти, в случае перехода на традиционный формат обучения, в школах не будут требовать носить форму.

«Такое решение – удар ниже пояса. Мы впервые наблюдаем такую картину, когда склады забиты школьной формой. Готовая продукция не делается за один день – производством формы занимаются в течение года. Деньги вложили, а отдачи нет, потому что продажи полностью остановились. Например, начиная с 2005 года, сто процентов школьников Алматы одеты в единую форму. Сегодня этот рынок закрыт для тысячи компаний», – говорит Любовь Худова.

Если быть точнее, в сфере легкой промышленности работает 1091 компания. Из них всего 24 предприятия относятся к крупным, остальные представляют малый бизнес, они обеспечивают рабочими местами свыше 13 тыс. сотрудников, в основном женщин.

«В итоге 96% компаний составляют мелкие предприниматели, которые занимают всего до 10% общего объема рынка легкой промышленности. Остальное – импорт. А с начала пандемии и девальвации присутствие на рынке местных производителей вообще упало до 8%. Чтобы было понятно, объем рынка школьной формы в Казахстане оценивается в 40 млрд тенге. Здесь наши производители занимают порядка пяти процентов. Таким образом они могут потерять до 2 млрд тенге. Притом, что еще кому-то нужно платить кредиты и налоги, которые никто не отменял», – сказала Любовь Худова.

Представители отрасли обратились в компетентные органы с просьбой поддержать их с отменой налогов в 2020 году, а также пересмотреть налоговую нагрузку в целом в стране.

«Судите сами, торговые центры закрыли, и вся продукция повисла на полках. Однако ТРЦ признали пострадавшими, а легкую промышленность таковой никто не признал. Производителям лишь дали отсрочку, однако мы просим полностью обнулить налоги до конца года, как это сделали в России. В соседнем Кыргызстане, где легкая промышленность занимает до 30% ВВП, местные предприятия вообще не платят никаких налогов, все работают по патенту вне зависимости от формы собственности. По налогам у кыргызов НДС на нуле, а мы платим 20% КПН. Ткани на внутреннем рынке вообще не производят, за исключением бумажных. Все остальное импортируется. На фоне девальвации на покупку сырья уже уходит до 60% всех затрат на выпуск продукции», – констатировала Любовь Худова.

Глава Ассоциации предприятий легкой промышленности также пожаловалась на то, что дешевый импорт не дает развернуться местным производителям. Нелегальная продукция из Китая, Узбекистана, Турции, Кыргызстана спокойно поступает на казахстанский рынок.

Еще одна проблема – отток кадров. В постсоветские годы в легкой промышленности трудилось свыше 200 тыс. человек, а сейчас – 13 тыс. человек, а объем производства составляет всего 100 млрд тенге, заключила Любовь Худова.

Инвестиции в основной капитал обрабатывающей промышленности выросли

Дина Амирханова

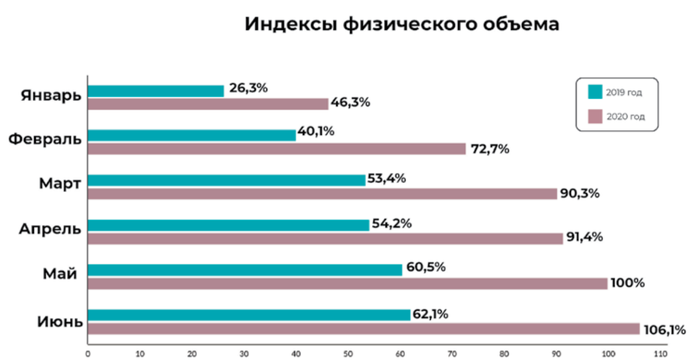
Объем инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности за первые 6 месяцев этого года составил 373,1 млрд тенге, увеличившись на 6,1% к соответствующему периоду 2019 года. Рост обрабатывающей промышленности составил 4,8% (5,8 трлн тенге), констатирует пресс-служба Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК.

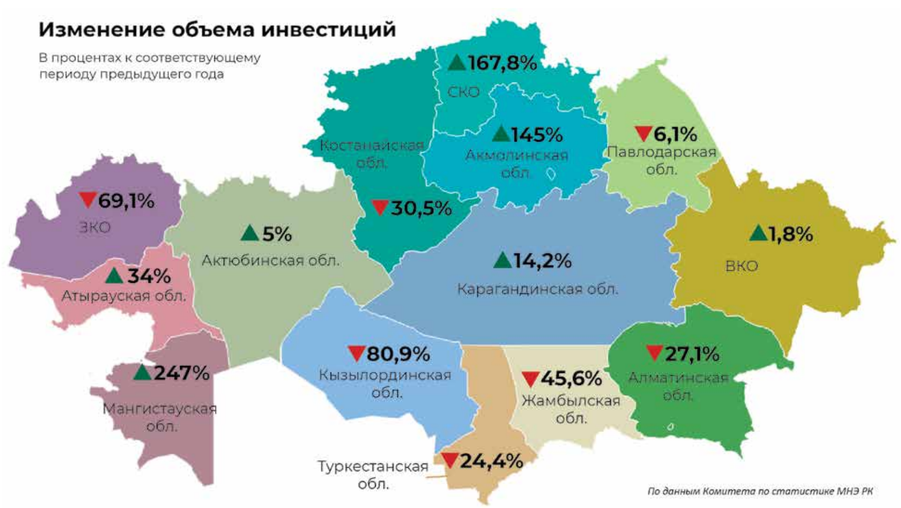
В результате ограничений в международной торговле из-за вспышки пандемии коронавируса объем экспорта продукции обрабатывающей промышленности в январе-мае текущего года уменьшился на 18,6% и составил $5,2 млрд.

По состоянию на 1 июля в стране действовали 16,4 тыс. предприятий обрабатывающей промышленности.

Рост инвестиций в обрабатывающую промышленность зафиксирован в Мангистауской, Акмолинской, Северо-Казахстанской, Атырауской, Актюбинской, Восточно-Казахстанской и Карагандинской областях.

В остальных регионах инвестиции в промпроизводство снизились: наибольший спад отмечен в Западно-Казахстанской (минус 69,1%) и Кызылординской областях (минус 80,9%) к соответствующему периоду 2019 года.





Пришло время для объединения мануфактурщиков

Основатель HolyCow Александр Тян рассказал о handmade-производстве и почему сложно работать с местными производителями сырья

Анна Видянова

Открыть мастерскую по производству handmade-изделий из кожи оказалось не такой сложной задачей. Вызовом для основателя HolyCow Александра Тяна стал поиск местного сырья хорошего качества для изготовления сумок и портмоне. Из-за пандемии компания переориентирует производство на отечественные материалы, ведь границы закрыты и поставки кожи из России, Украины и Италии задерживаются. По словам предпринимателя, пока доля казахстанской кожи в закупках составляет всего 5%. «Мы стараемся донести до отечественных производителей все недочеты их конечного продукта», – отмечает Александр Тян. В беседе с корреспондентом «Капитал.kz» бизнесмен рассказал, почему местное сырье уступает по качеству российскому и как государство может стимулировать развитие мануфактур.

– Александр, почему вы решили открыть handmade-мастерскую по пошиву изделий из кожи?

– Все началось с хобби. Я работал в местной страховой компании, руководил департаментом по работе с корпоративными клиентами. В 2015 году на одном из российских пабликов прочитал статью о кожевенной мастерской. Мне очень понравились ее работы, захотелось попробовать. Недолго думая приобрел инструменты и кожу. Год спустя купил лазерный станок, с помощью которого можно резать и гравировать сырье. На тот момент он стоил 1,2 млн тенге. Так все и началось. Экспериментировал целых полтора года, изготавливая дома различные изделия. В октябре 2017 года принял окончательное решение уйти из страхового бизнеса.

Сначала сняли в аренду подвальное помещение, площадь которого не превышала 15 кв. метров. Аренда обходилась в 30 тыс. тенге в месяц. Приобрели швейную машинку за 180 тыс. тенге и кожу, которая обошлась в 300 тыс. тенге. Мини-цех запустили в ноябре 2017 года.

– Сколько средств вам потребовалось для запуска большой мастерской?

– Если учитывать стоимость лазерного станка, в бизнес было вложено 3 млн тенге. В настоящее время площадь цеха составляет 90 кв. метров, у нас работает 6 мастеров.

– Расскажите, какое сырье вы используете, где покупаете, возникают ли сложности с его поиском?

– В Казахстане все плохо с материалами, которые необходимы для изготовления изделий и работы кожевенной мастерской. Поиск поставщиков выглядит как квест или как сбор пазлов, которые помогут получить заветную картинку. Нужно потрудиться, чтобы найти производителей и поставщиков фурнитуры: молний, клепок, расходных материалов…

Кожу мы вынуждены покупать в России, Украине и Италии. На момент, когда начинали свой бизнес, кожевенные заводы в Казахстане не сотрудничали напрямую с розничными покупателями. Даже предприятия в Шымкенте работали на мелкий опт. У нашей мастерской небольшой объем закупки сырья, поэтому HolyCow производителям кожи как покупатель неинтересна.

Конечно, приобрести материал на казахстанском рынке можно, но на нем работают в основном перекупщики. Их цены в два раза превышают оптовые. После закрытия внешних границ из-за пандемии мы пытаемся выстроить сотрудничество с местными производителями: налаживаем контакт с одним из предприятий в поселке Боралдай. Но качество местного сырья хуже российского.

– Почему?

– Казахстанские кожевенники при производстве используют шкуру молочных или мясных коров. То есть скот выращивается исключительно для того, чтобы получить молоко или мясо. Из-за этого материал имеет недостатки: шрамы, порезы, укусы насекомых.

– Получается, что скот должен содержаться в специальных условиях, чтобы получить в итоге кожу хорошего качества…

– Да, за рубежом коровы пасутся и содержатся на пастбищах, которые не огорожены колючей проволокой, от укусов используются специальные средства. Поэтому итальянское, российское сырье имеет меньше пороков.

– Насколько казахстанская кожа дешевле итальянской?

– Примерно на 20-30%.

– После закрытия границ вы стали использовать кожу made in KZ… Сколько составляет доля отечественного сырья в вашем производстве?

– Раньше в нашей мастерской ее доля была нулевой, сейчас не превышает 5%.

Мы стараемся донести до отечественных производителей все минусы их конечного продукта. Но проблема в том, что кожевенные заводы генерируют спрос за счет госзаказа, в основном выпускают прессованную кожу, а на ней почти не видно пороков. При производстве своих изделий мы используем кожу с естественным рисунком.

– Уточните, какие обороты у вашей мастерской?

– В среднем наши обороты колеблются от 3-5 млн тенге в месяц, число заказов доходит до 200. В период пандемии покупательская способность населения снизилась, многие компании сократили корпоративные бюджеты на подарки. Надеемся, что с помощью праздников покроем эту часть дохода, как за счет корпоративных, так и за счет розничных клиентов.

– Какие из ваших изделий более востребованы?

– Если посмотреть на структуру продаж, то 50% спроса генерируется за счет реализации портмоне, 30% приходится на сумки, картхолдеры, ремни и чехлы. Стоимость сумок варьируется от 20-40 тыс. тенге, портмоне – от 10-15 тыс. тенге, картхолдеры – от 3-5 тыс. тенге.

– Известны ли вам случаи, когда из-за карантинных мер какие-то кожевенные мастерские сошли с дистанции?

– Нет. Мы постоянно поддерживаем связь с пятью мануфактурами, они продолжают работать на рынке.

– Предположу, что свои навыки по работе с кожей вы получили через YouTube-каналы…

– Не совсем так, YouTube помогал совершенствовать знания, полученные в Санкт-Петербурге. Я окончил десятидневные курсы в Leatherschool № 1, на которых обучился работе с кожей, построению лекал и сбору сумок. Стоимость обучения вместе с перелетом и проживанием не превысила 500 тыс. тенге. Именно в этой школе мне удалось сформировать пул контактов производителей кожи и, конечно, получить знания. Своего партнера, он мой брат, обучал сам. Наш персонал, кроме швеи-конструктора, мы также самостоятельно обучили основам кожевенного мастерства.

– Вы уже окупили первоначальные инвестиции в проект?

– Да, мы окупили наибольшую часть своих вложений через месяц работы. Запустили цех в ноябре 2017 года, в декабре нам поступил крупный корпоративный заказ на пошив изделий из кожи в преддверии Нового года. Первым клиентом стала местная аграрная организация, сумма ее заказа достигла 2 млн тенге. В целом же наши инвестиции в 3 млн тенге окупились через 3 месяца.

– Если говорить о лекалах, их аналоги вам предоставили в питерской школе?

– Да, знания о том, как необходимо делать лекала, получил именно в этой школе. Это учебное заведение учит разрабатывать лекала вручную, когда раскладывается лист ватмана и на нем прорисовывается форма будущей модели.

– Вы реализуете свои изделия только в Казахстане?

– Пока да. В начале года, до пандемии, мы зарегистрировались на американской торговой площадке Etsy, через которую мастера со всего мира могут реализовать свою хендмейд-продукцию. Стали принимать первые заказы, но наступила пандемия, воздушное сообщение между многими странами закрылось – не смогли отправить свою продукцию в США, Европу. А это более платежеспособная аудитория.

Огромный плюс этой площадки – там все ценники в долларах, и мы как казахстанские производители не будем сильно привязаны к колебаниям курса доллара в нашей стране.

– К участникам этой торговой площадки предъявляются какие-то требования?

– Нет, мастерам достаточно лишь зарегистрироваться, заполнить профиль на сайте. Для того чтобы торговать через Etsy, не нужно платить какой-то взнос.

– Что нужно сделать государству, чтобы кожевенное дело еще активнее развивалось в Казахстане?

– В настоящее время государство делает все возможное для развития малого бизнеса, в том числе мануфактур. Например, через ФРП «Дама» предоставляются госкредиты, планируем ими воспользоваться для запуска коворкинг-центра. В коворкинге могли бы одновременно работать несколько мастеров, делиться опытом, перенимать технологии и экономить на аренде, содержании офиса и покупке дорогостоящего оборудования. Пока в Казахстане нет аналогов таких проектов, они есть в России и Украине. В Казахстане много мастеров, которые ютятся в подвалах, небольших комнатках. Их рост сдерживают именно высокая арендная плата, затраты на оборудование, они не знают, как продвигать свой продукт.

Считаем, что пришло время для объединения предпринимателей, в частности мануфактурщиков. В России периодически проводятся различные воркшопы для мастеров, на которых они делятся опытом, рассказывают о продвижении продукта в интернете. Такие ивенты помогают мастерам профессионально расти. В Казахстане таких мероприятий проводится очень мало.

– По вашим подсчетам, сколько нужно инвестировать в запуск такого бизнес-инкубатора?

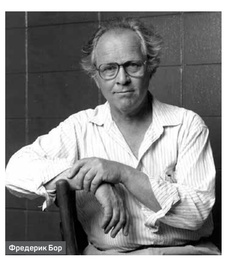
– В его строительство и оборудование – около $100 тыс.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Pringles: все началось с печенья, а дошло до роботизированного кресла

Хотя бренду уже более 50 лет, чипсами Pringles признали только 11 лет назад

Ксения Бондал


Фредерик Бор

Официально чипсы Pringles долгое время назывались печеньем, поскольку содержание картофеля в них невысокое – всего 42%, остальную массу составляют мука и крахмал. Благодаря такому комбинированному подходу компании Procter & Gamble, которой бренд принадлежал до 2011 года, долгое время удавалось уходить от уплаты повышенного налога, в Великобритании производить чипсы было достаточно накладно.

В 1956 году сотрудник Procter & Gamble Александр Лиепа, он был химиком по профессии, придумал рецепт этих чипсов. Но ему понадобилось еще несколько лет для его совершенствования и крупные инвестиции в производство, поэтому на североамериканском рынке Pringle's Newfangled Potato Chips («Новомодные картофельные чипсы Прингла») появились в октябре 1968 года.

По одной из версий, название возникло совершенно случайно. Сотрудники Procter & Gamble головы сломали, пытаясь его придумать. Кто-то из них, листая справочник, увидел название улицы Pringle Drive, которая находилась в городке Цинциннати, штат Огайо. Есть и другая история – чипсы назвали в честь Марка Прингла, который в 1937 году предложил новый способ обработки картофеля. Как бы то ни было, название Pringles очень понравилось руководству компании и его утвердили.

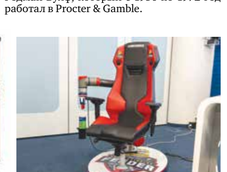
Одна из отличительных черт Pringles – упаковка в виде высокой тубы, на которой изображен повар Джулиус Прингл. «Отцом» персонажа стал Луис Р. Диксон, который тоже был сотрудником Procter & Gamble. Забегая вперед, отметим, то в 2001 году логотип претерпел небольшие изменения – голова Прингла стала похожа на печенье, волосы более объемными, а взгляд устремлен ввысь, а не на зрителя.

Что касается тубы, то в 1970 году ее разработал другой работник компании Фредерик Бор. У такой упаковки много достоинств. Во-первых, продукция компактно упакована, что позволяет перевозить ее в больших объемах. Во-вторых, в тубе чипсы сохраняют форму и не крошатся, а доставать их удобнее, чем из мягкой пачки. В-третьих, крошки чипсов не разлетаются в стороны, например, во время пикника.

Говорят, Фредерик Бор был так горд своим изобретением, что в завещании распорядился кремировать его после смерти, а прах поместить в ту самую тубу с фирменным логотипом. Бор скончался в мае 2008 года в возрасте 89 лет, а дети исполнили желание отца.

Сотрудникам компании пришлось сделать серьезные аэродинамические расчеты для определения оптимального размера и формы чипсов. Благодаря этому воздушные потоки не сдували их с конвейерной ленты. Тестирование в аэродинамической трубе помогло обеспечить удобный автоматический процесс упаковки на производстве. Туба позволяет рассчитать точную траекторию падения чипсов в процессе производства, чтобы при переходе с конвейера на конвейер чипсы не разлетались в разные стороны.

Участие в разработке машины по производству чипсов Pringles принял известный американский писатель-фантаст Джин Родман Вулф, который с 1956 по 1972 год работал в Procter & Gamble.


Кресло Feeder

В 1980-х годах продукцию Pringles рекламировал будущая звезда Голливуда БреддПитт.

В 2009 году World's Food назвал Pringles самыми популярными картофельными чипсами в мире.

В мае 2009 года Высокий суд Лондона признал чипсы картофельными, поэтому Procter & Gamble пришлось выплатить 100 млн фунтов стерлингов в качестве налога на добавленную стоимость за те годы, когда чипсы продавались в качестве закуски в Великобритании, а также выплачивать в будущем по 20 млн фунтов в год.

В 1994 году в Великобритании вступил в силу закон, устанавливающий порядок взимания налога на добавленную стоимость. Согласно правилам, с большинства продуктов питания в стране налог не взимается. Исключение составляют лишь продукты, изготовленные из картофеля, включая картофель-фри, чипсы и похожие товары. В течение нескольких лет компания Procter & Gamble утверждала, что в ее чипсах содержание картофеля слишком мало, чтобы они подпадали под налогообложение.

В 2011 году Procter & Gamble решила продать права на бренд Pringles компании Diamond Foods Inc, оценив его в $2,35 млрд. Но по неизвестной причине сделка не состоялась. Однако в 2012 году бренд выкупил ведущий производитель продуктов питания в США компания Kellogg's за $2,7 млрд.

В 2018 году Kellogg's и вьетнамский производитель фастфудАссесок объединились для того, чтобы вывести на рынок лапшу быстрого приготовления, которую также назвали Pringles, а на ее упаковке был известный Джулиус Прингл. Первое время лапша продавалась только в Японии, а затем появилась и в США.

В феврале 2020 года Kellogg's вместе с компанией Gravitonus (подразделение WARP) представила игровое кресло Feeder. В него встроен фитнес-браслет, он отслеживает поведение геймера и отправляет данные в специальное приложение. На их основе программа рассчитывает оптимальный ритм игры для владельца. Кроме того, на кресле установлена роботизированная рука, которая подносит ко рту игрока чипсы, когда тот проголодался.

На сегодняшний день Pringles продается в 140 странах мира. И для каждой из них маркетологи Kellogg's сформировали определенную линейку чипсов этого бренда.

Наследник McLaren F1, эксклюзивный Lambo и новый суббренд Hyundai

GMA T.50 – наследник McLaren F1

Британская компания Gordon Murray Automotive (GMA), основанная знаменитым конструктором «Формулы-1» и создателем легендарного суперкара McLaren F1 Гордоном Мюрреем, полностью рассекретила суперкар T.50.

Новое творение Мюррея без преувеличения можно назвать современной инкарнацией McLaren F1 (1992-98 гг.). Общие моменты прослеживаются как в дизайне, так и в компоновке и технических решениях.

Судите сами: GMA T.50 – среднемоторное купе компактных размеров (4352 мм x 1850 мм x 1164 мм) с композитными внешними панелями и подъемными дверями типа «крыло бабочки», в основе которого лежит углепластиковый монокок, с трехместным кокпитом и центральным расположением водителя, атмосферным двигателем V12, механической коробкой передач, задним приводом и двумя багажными отсеками по бокам. Все, как у F1!

Все, да не все: у T.50 еще более хитрая система аэродинамики с воздуховодами, диффузором, вентилятором диаметром 40 см в задней части и активным антикрылом, создающая граунд-эффект. Система имеет шесть режимов работы: два автоматических используются при разгоне и торможении, а остальные могут быть выбраны для увеличения прижимной силы, улучшения аэродинамики и достижения максимальной скорости или уменьшения расхода топлива. При этом система параллельно охлаждает силовой агрегат, а ее вертикальный впускной канал не дает дорожному мусору попадать в вентилятор. Кроме того, еще более обширное применение легких материалов и решений позволило сделать автомобиль даже легче, чем F1: всего 986 кг снаряженной массы против 1140 кг.

Если McLaren F1 оснащался великолепным мотором V12 6.1 от BMW (627 л.с. при 7200 об/мин), то T.50 получил совершенно новый, более компактный, легкий и отзывчивый V12 4.0 от Cosworth (663 или 700 л.с. в экстремальном режиме V-Max с использованием стартер-генератора на 48 вольт), который раскручивается до невероятных 12100 об/мин! Выхлопная система выполнена из инконеля и титанового сплава. Мощность реализуется через 6-скоростную секвентальную коробку передач X-trac, а усилитель руля работает только до 10 км/ч – все для любителей чистого драйва! Динамические характеристики автомобиля пока держатся в секрете.

Шасси – двухрычажные подвески push-rod с горизонтально расположенными пассивными амортизаторами «по кругу». Тормозные диски Brembo – углерод-керамические, диаметром 370 мм спереди и 340 мм сзади. Суппорты – 6-поршневые на передней оси и 4-поршневые – на задней. Разноразмерные кованые колесные диски из алюминия крепятся единственной центральной гайкой и обуты в специально разработанные Michelin шины Pilot Sport 4S размерности 235/35 R19 спереди и 295/30 R20 сзади.

Если внешность GMA T.50 сделана намеренно нейтральной, чтобы нивелировать эффект устаревания с годами, то 3-местный кокпит отчетливо цитирует легендарного предшественника и заслуживает особого внимания. Именно внимание к мелочам и проработка деталей (как и во всей конструкции) делают его совершенно особенным. Например, рычаг КПП и педали для снижения массы выполнены полыми. Причем педали сцепления и тормоза алюминиевые, а педаль газа - из титана. Отделка – из натуральной кожи и алькантары. Из оснащения есть система мультимедиа с поддержкой Apple CarPlay и Android Auto, которая весит всего 3,9 кг, 700-ваттная аудиосистема Arcam с 10 динамиками и камеры заднего вида вместо зеркал.

Начало производства GMA T.50 намечено на январь 2022 года. Будет выпущено всего 100 машин (тираж McLaren F1 был 106 экземпляров) по цене от 2,36 млн фунтов стерлингов без учета налогов. Есть все основания полагать, что со временем T.50 станет такой же иконой, как F1, и также будет уходить с аукционов по $15-20 млн (заводская цена была $1,2 млн).

Lamborghini: эксклюзив для трека

Lamborghini представила очередной эксклюзивный суперкар – Essenza SCV12, который будет выпущен тиражом всего 40 экземпляров (все они уже заказаны). Это сугубо трековое «оружие», не предназначенное для дорог общего пользования.

Экстремальное купе разработано гоночным подразделением Lamborghini Squadra Corse на базе модели Aventador. В основе кузова лежит усиленный углепластиковый монокок, отвечающий требованиям FIA для спортпрототипов, что позволило обойтись без дополнительного каркаса безопасности. А развитое аэродинамическое оперение генерирует большую прижимную силу, чем гоночные автомобили класса GT3, – до 1200 кг на скорости 250 км/ч. Патрубки выпускной системы Capristo выступают за пределы кузова, чтобы минимизировать влияние горячих выхлопных газов на аэродинамику.

Кокпит выполнен по гоночным канонам: мультифункциональный штурвал со встроенным дисплеем приборов, блок кнопок-переключателей на центральной консоли, кресла-ковши OMP и отделка из карбона и алькантары. В итоге снаряженная масса трекового суперкара – 1378 кг против 1525 кг у дорожной версии Aventador SVJ.

Атмосферный мотор V12 форсирован до 830 сил (у SVJ – 770 л.с.). Вместо «робота» использована 6-ступенчатая секвентальная коробка X-trac, а привод – только на задние колеса. Динамические характеристики производитель пока не публикует.

Шасси полностью модифицировано, причем задняя подвеска типа push-rod с горизонтальными амортизаторами частично крепится к корпусу коробки передач. Установлены гоночные тормоза Brembo и диски из магниевого сплава (19-дюймовые спереди и 20-дюймовые сзади) на полноценных сликах Pirelli.

Уже создан клуб владельцев Lamborghini Essenza SCV12: к их услугам самые известные гоночные трассы планеты, инженеры Squadra Corse и пятикратный победитель марафона «24 часов Ле-Мана» Эмануэле Пирро в качестве инструктора. Заезды состоятся в следующем году, когда все 40 машин будут переданы заказчикам.

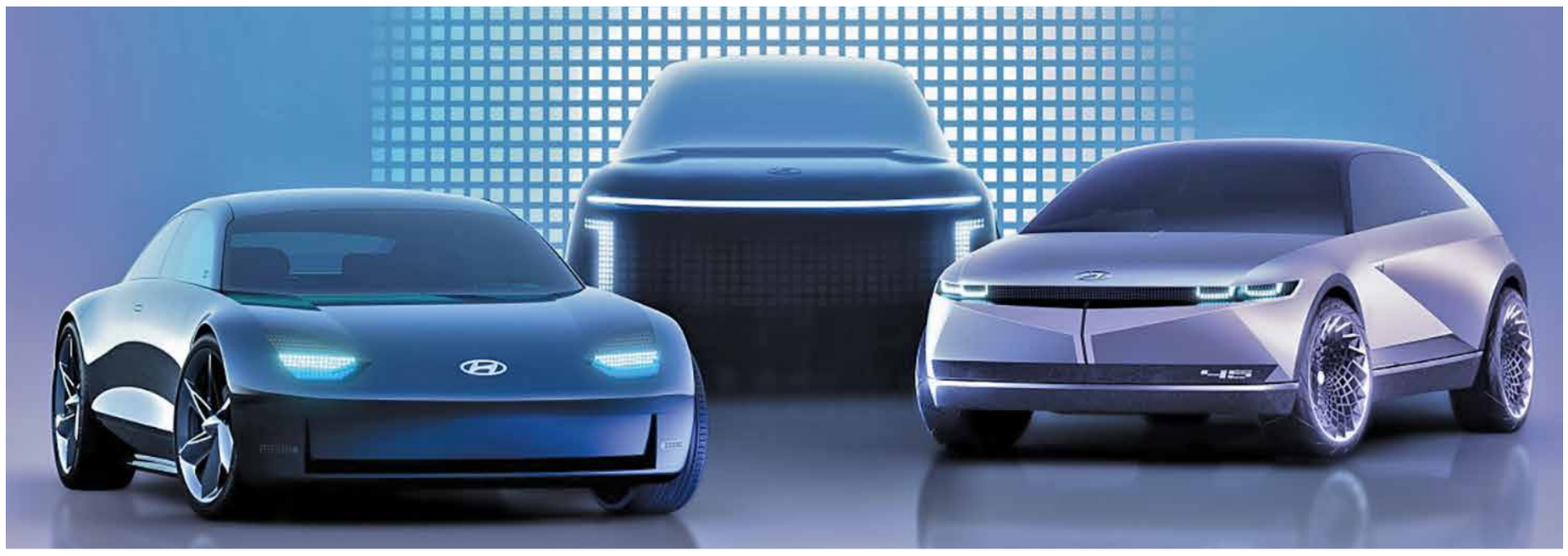
Ioniq – новый суббренд Hyundai

Концерн Hyundai Motor Group (марки Hyundai, Kia и Genesis) анонсировал суббренд Ioniq для будущего семейства электромобилей. Он создан по тому же рецепту, что и появившийся пять лет назад премиальный Genesis: так называлась модель Hyundai, имя которой выделили в отдельный бренд. В данном случае речь о хэтчбеке Hyundai Ioniq, предлагающемся в электрической и гибридных модификациях.

Первым из нового семейства на рынок выйдет электропаркетник Ioniq 5, представляющий собой серийную версию прошлогоднего концепт-кара Hyundai 45 – его дебют намечен на начало 2021 года. Еще через год к нему присоединится седан Ioniq 6 на основе концепта Hyundai Prophecy, а в 2024-м начнется выпуск больших кроссоверов Ioniq 7. Все три модели будут делить электромобильную модульную платформу E-GMP (Electric Global Modular Platform).

Новый суббренд создан в соответствии с опубликованным в конце прошлого года планом развития концерна Hyundai, согласно которому к 2025 году корейский автогигант должен продавать по 560 тысяч электромобилей и 110 тысяч водородных машин в год.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов



КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, 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 12.08.2020 г. Заказ N 25034.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04